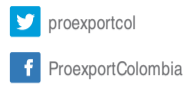


# EL PERIÓDICO DE LAS Oportunidades

EDICIÓN ESPECIAL  
SPECIAL EDITION  
MACRORRUEDA  
**50**

Nº 5 / 2014

www.proexport.com.co



MinCIT  
Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo

PROSPERIDAD  
PARA TODOS



# 17 AÑOS HACIENDO HISTORIA

Desde 1997, las macrorruedas de negocios de Proexport han reunido a 13.000 exportadores colombianos con 8.500 compradores de 70 países. Más de 3.000 empresarios se reúnen en la nueva versión de este encuentro que se ha convertido en una herramienta estratégica y efectiva para conocer de primera mano la amplia y diversa oferta exportable colombiana. Pág. 3

## 17 YEARS MAKING HISTORY

Since 1997, Proexport Colombia matchmaking events have gathered 13.000 Colombian exporters with 8.500 buyers from 70 countries. More than 3.000 businessmen gather at the new version of this meeting, which has become an effective and strategically tool to know the diverse selection of Colombian offer. Pág. 15

## CONOZCA LA OFERTA COLOMBIANA

Págs. 6 / 7



## DISCOVER THE COLOMBIAN OFFER

Págs. 18 / 19



## LO QUE DEBE SABER DE LA MACRORRUEDA 50

Págs. 4 / 5

## WHAT YOU SHOULD KNOW ABOUT THE 50TH BUSINESS MATCHMAKING EVENT

Págs. 16 / 17

### CONTENIDO / CONTENT

Las rutas para importar desde Colombia Pág. 8

Import routes from Colombia Pág. 20

Datos que debe conocer de Colombia Pág. 9

Facts you should know about Colombia Pág. 21

## CASOS DE ÉXITO



## SUCCESSFUL BUSINESS STORIES

Págs. 12 / 13

## ASÍ ES EL PAÍS DEL REALISMO MÁGICO

Págs. 10 / 11



## THIS IS THE MAGICAL REALISM COUNTRY

Págs. 22 / 23

## Corferias, lista para recibir a 3.000 empresas de Colombia y el mundo



**POR SANTIAGO ROJAS ARROYO**  
Ministro de Comercio, Industria y Turismo



El recinto de Corferias de Bogotá está listo para recibir a más de 2.000 empresas colombianas, que vienen de 22 departamentos, y 1.000 extranjeras que llegan de 58 países, entre el 19 y 20 de febrero.

Con esta gran cita de negocios Proexport celebra la macrorrueda número 50, demostrando así que esta herramienta, que nació en 1997, se convirtió en una manera segura, ágil, y oportuna de hacer negocios en un mismo lugar.

Hoy, cuando han pasado cerca de 17 años desde que la entidad puso en marcha este instrumento, se puede decir que las metas que se ha fijado el Gobierno en materia de exportaciones se han cumplido también gracias a los negocios que se han facilitado con esta valiosa herramienta.

Desde 1997, las macrorruedas han generado una expectativa de negocios del orden de US\$2.400 millones, producto de haber facilitado el encuentro entre 13.000 exportadores y 8.500 compradores internacionales que han llegado de más de 70 países.

En este encuentro, que sin duda se convertirá en la rueda de negocios más importante del comercio exterior colombiano, participarán empresarios de la agroindustria, las manufacturas, las prendas de vestir y los servicios.

Las macrorruedas de negocios nacieron como parte del plan de choque para que el empresariado colombiano incursionara en nuevos mercados, buscando compensar la baja de sus exportaciones a países vecinos.

Las macrorruedas han sido la herramienta por excelencia que los empresarios colombianos han tenido para la diversificación de sus exportaciones. A través de ellas, Proexport ha respondido a las necesidades de los exportadores poniendo en un solo lugar a los compradores interesados en la oferta colombiana tras un detallado proceso de búsqueda que, en esta oportunidad, tiene a empresarios de 58 países en Bogotá.

Precisamente estos compradores tendrán la oportunidad de comprobar, durante los dos días de las citas de negocios, la calidad de los bienes y servicios que ofrecen los productores nacionales, que están listos para suplir las necesidades de los consumidores extranjeros y construir relaciones de largo plazo gracias a los acuerdos comerciales vigentes y el acceso a más de 1.500 millones de personas en el mundo.

Las macrorruedas que ha realizado de manera eficiente Proexport son el resultado de una labor de inteligencia eficaz. En efecto, para agilizar los contactos, se ha hecho todo un trabajo previo que ha permitido identificar por adelantado el posible interés entre los oferentes y los demandantes. De esta forma, hay un sofisticado montaje -incluye investigación de mercados, apoyos tecnológicos, contactos en el exterior, preparación de material, y soporte logístico - que hace posible cerrar múltiples negocios, y avanzar en muchos otros, en apenas dos días.

Sin duda, las macrorruedas de negocios seguirán marcando la pauta para cumplir las metas en el ámbito de las exportaciones. Dicha herramienta jugará un papel destacado este año en el que nos hemos puesto como uno de los objetivos lograr un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

A partir de que 70% de las manufacturas que exporta Colombia se dirigen a países con los que tenemos Acuerdos Comerciales vigentes, los esfuerzos de promoción de Proexport, durante este año, se concentrarán en apalancar el desarrollo en sectores que tienen potencial en acuerdos relevantes como la Unión Europea.

Estamos seguros de que con esta gigantesca macrorrueda vamos a romper todos los récords para generarle negocios a una buena parte del tejido empresarial colombiano.

## Las macrorruedas de los multinegocios: menores costos, mayor rentabilidad



**POR MARÍA CLAUDIA LACOUTURE**  
Presidenta de Proexport Colombia  
@mclacouture



Bastarían tres datos para magnificar la importancia de las macrorruedas que ha organizado Proexport en los últimos 17 años: 13.000 exportadores colombianos se han sentado frente a frente con 8.500 compradores de 70 países. Y este año, para conmemorar la número 50, cumpliremos con otro gran desafío en un solo escenario: 2.000 empresas exportadoras hablando de negocios con 1.000 compañías compradoras de 58 naciones.

Al final del encuentro habrán tenido alrededor de 18.000 citas con expectativas de negocios de US\$140 millones de dólares. Quedarán sembradas oportunidades, se establecerán contactos de mucho valor, se estrecharán vínculos con otros mercados, se enriquecerá el conocimiento y se adquirirá una visión más universal del comercio.

Las macrorruedas constituyen un escenario propicio para negocios ágiles, eficientes y rentables, con beneficios de doble vía reflejados en las citas de calidad que ofrecen al exportador y al comprador la seguridad de tener en frente a un socio idóneo y con potencial. En la macrorrueda 50 los compradores podrán tener hasta 18 reuniones con exportadores de 22 departamentos colombianos, que les permitirán conocer la variedad de la oferta nacional en los 139 subsectores productivos participantes.

Gracias a la minuciosa búsqueda de exportadores que realiza nuestra red de oficinas regional que, de manera articulada con nuestros equipos en los 30 países en los que tenemos presencia, ha sido posible aumentar la lista de clientes internacionales.

Es satisfactorio ver cómo después de participar en estos encuentros empresas colombianas se convierten en proveedoras de productos como carrocerías de ambulancias a Turquía, melón a Portugal, vasos de plástico a Italia, guantes quirúrgicos a Puerto Rico o brevas en almíbar a España, entre otros.

Han sido fundamentales en la misión de promover e identificar las oportunidades de los acuerdos de libre comercio y dar a conocer a los compradores sus beneficios. Las cifras de participación dan cuenta del interés que despierta Colombia: antes de 2010 a las macrorruedas asistían importadores de 60 ciudades estadounidenses en promedio; a partir de 2012, el número de ciudades ascendió a 185.

Estos escenarios se han convertido en un referente de promoción importante y los recientes encuentros empresariales de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y de la Alianza del Pacífico corroboran que este modelo seguirá haciendo historia. Las macrorruedas se han fortalecido y hoy son grandes eventos multisectoriales en donde confluyen las acciones de promoción de la inversión y el turismo hacia Colombia. Son también una herramienta que aporta al proceso de formación de los empresarios que ahora pueden asistir en calidad de observadores, a través de las misiones exploratorias, para que validen la competitividad de su oferta y además, se acerquen a los mercados objetivos y a sus canales de distribución.

Todos estos años han sido de aprendizaje. No solo de parte de sus protagonistas, quienes han aprendido desde la experiencia a hacer negocios en Colombia y a encontrar nuevos caminos para sus compañías, sino para Proexport, que en línea con las políticas del Gobierno Nacional, año tras año se impone nuevos retos para lograr que cada encuentro muestre *lo mejor de Colombia para el mundo*. Y tengan presente que si están buscando oportunidades para sus negocios, la respuesta es Colombia.

Ministro de Comercio,  
Industria y Turismo  
SANTIAGO ROJAS

Presidenta de Proexport Colombia  
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 ZAPATA

Coordinador  
de Comunicaciones  
JAVIER HÉNDEZ

Contenido  
Información Comercial  
Planeación

Redacción y edición  
GIOVANNY SERRANO  
MERY CÁRDENAS COLLANTE  
SONIA LÓPEZ ORTIZ

Dirección  
Calle 28 N° 13 A 15

Teléfonos  
5600100

Fotos  
PROEXPORT COLOMBIA

Si tiene dudas o comentarios sobre los contenidos de esta publicación, por favor escribanos a [bibliotecavirtual@proexport.com.co](mailto:bibliotecavirtual@proexport.com.co)



### ALIADO COMERCIAL

Proexport Colombia tiene presencia en 30 países a través de sus 28 oficinas comerciales, con las que realiza un trabajo de fortalecimiento de las relaciones comerciales, a través, entre otras cosas, de las invitaciones a las macrorruedas de negocios y al suministro de información de valor que le permite al comprador internacional identificar oportunidades para importar productos, bienes y servicios colombianos.

## 8.500

Compradores de 70 países han asistido a las macrorruedas de negocios. En la presente versión participan 1.000 empresas de 58 naciones.

# Macrorruedas: aliadas en sus negocios con Colombia

La metodología utilizada en estos encuentros empresariales les permite a los compradores internacionales conocer la diversa y flexible oferta colombiana, al tiempo que les ayuda a encontrar aliados comerciales que contribuyan al crecimiento de sus empresas.

En 1997, cuando se organizó por primera vez una macrorrueda de negocios, al país llegaron cerca de 200 empresarios estadounidenses para reunirse con unos 400 colombianos. Hoy, 17 años después, cuando se celebra la versión número 50, 1.000 compañías de 58 países se reunirán con 2.000 empresas exportadoras.

En este tiempo, han sido más de 8.500 empresarios de 70 países los que han hecho parte de las macrorruedas que se ha convertido en una herramienta para conocer las empresas colombianas y los bienes y/o servicios que ofertan.

En ese sentido, una de las ventajas de las macrorruedas de negocios como aliadas de los compradores internacionales, es que les permite encontrar en un solo espacio la oferta del potencial exportador colombiano y, al tiempo, contar con el acompañamiento de Proexport Colombia para encontrar el proveedor que se ajuste a sus expectativas y exigencias.

En cuanto a las cualidades de la oferta, además de la diversidad, el comprador se encuentra con productos innovadores, de calidad y con precios competitivos; así como con la disponibilidad de las empresas colombianas para hacer las adecuaciones necesarias para responder a sus requerimientos.

Por otra parte, también se han convertido en instrumentos para reforzar los acuerdos comerciales que Colombia tiene vigentes, los cuales incluyen beneficios para los compradores que deciden negociar con el país, como la reducción o eliminación de los aranceles a las importaciones, la cooperación y asistencia en asuntos aduaneros y los servicios transfronterizos, entre otros.

Esto ha dado paso para que, en un voto de confianza a Proexport Colombia como aliado, cada vez más compradores hagan parte de las macrorruedas de negocios. Por ejemplo, al menos el 20% de las empresas internacionales que llegan a estos encuentros envían más de un representante, para así poder tener un mayor número de citas de negocios con un mayor número de exportadores.

**Las macrorruedas de negocios de Proexport Colombia permiten a los compradores internacionales conocer de primera mano la oferta exportable colombiana, que se caracteriza por su innovación, calidad, diversidad y precios competitivos.**

Este modelo, además, se ha convertido en un ejemplo que ya ha sido replicado en encuentros de carácter interregional como los Encuentros Empresariales Andinos de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en Guayaquil (Ecuador) en 2012, y en Bogotá en 2013; así como la macrorrueda de la Alianza Pacífico en Cali, el año pasado.

En estos casos, los encuentros comerciales fueron 'de ida y vuelta': participaron exportadores y compradores de cada uno de los países miembros, por lo que los em-

### PUNTO DE ENCUENTRO INTERREGIONAL

presarios que no eran colombianos no solo llegaron a comprar, sino también a ofrecer sus propios productos, bienes o servicios, fortaleciendo el comercio interregional y a la internacionalización de las empresas de cada país.

Además, han servido para fortalecer los encadenamientos productivos entre los países miembros de cada bloque de naciones para competir de manera conjunta en terceros mercados.


### DE MACRORRUEDAS A MEGAEVENTOS

En mayo de 2012, las macrorruedas de negocios dieron un salto de magnitud, durante la Semana de Colombia celebrada en Nueva York (Estados Unidos), donde además del ya tradicional encuentro empresarial, se abrió paso a un mega evento que contó con un gran desfile de la industria textil colombiana, seminarios de turismo, agendas comerciales, activaciones en supermercados y una misión exploratoria para las pymes, entre otras actividades.

## MACRORRUEDA 50

# La más grande de Proexport Colombia

Es el encuentro comercial más grande organizado por la entidad desde que se pusieron en marcha en 1997.

 Con la participación de 2.000 empresas exportadoras de 22 departamentos de Colombia y 1.000 compradoras de 58 países, comienza el encuentro empresarial más grande organizado por Proexport Colombia en los últimos 17 años: la versión número 50 de las macrorruedas de negocios.

Entre los objetivos de este evento se encuentran el aprovechamiento de los acuerdos comerciales que Colombia tiene vigentes con mercados como Estados Unidos, Canadá, México, Triángulo Norte, Unión Europea, Suiza y Liechtenstein, así como diversificar los mercados a los que las empresas colombianas ofrecen sus productos.

La Macrorrueda 50 también busca reforzar los servicios de regionalización de la entidad y ayudar a aumentar la base exportadora del país, propiciando que las pequeñas y medianas empresas representen un mayor porcentaje del total de las exportaciones.

Durante el evento, los empresarios se reunirán en torno a la negociación de productos, bienes y/o servicios de 139 subsectores productivos, enmarca-

dos en los sectores de agroindustria, manufacturas e insumos, prendas de vestir y servicios.

### NUEVOS EMPRESARIOS

Entre las compañías compradoras se destaca que el 60% de estas asiste por primera vez a una macrorrueda de negocios con Colombia y que habrá presencia de firmas de 14 mercados que nunca habían participado en estos escenarios.

Del lado colombiano, el 40% de los exportadores que participan en la presente versión no lo habían hecho con anterioridad.

El encuentro tendrá lugar el 19 y el 20 de febrero de este año, en el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Corferias en Bogotá, donde se llevarán alrededor de 18 mil citas de negocios que fueron agendadas previamente entre los representantes de las compañías participantes.

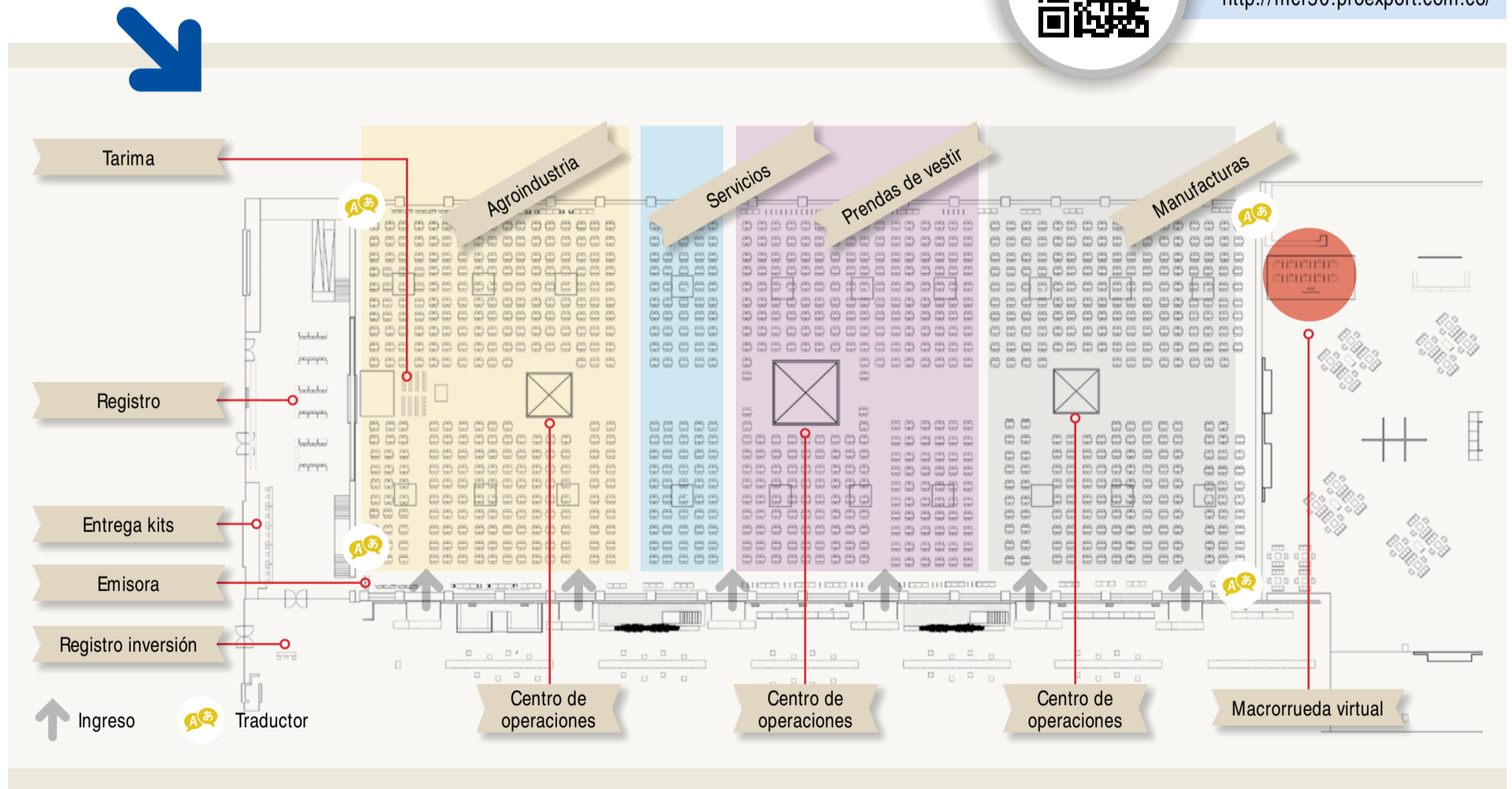
Además, de forma paralela se tiene prevista la macrorrueda de negocios virtual, primera en su tipo, que permitirá a los compradores internacionales que no pu-

dieron viajar a Colombia reunirse a través de una teleconferencia con los exportadores colombianos con quienes están interesados en negociar.

También se realizará un seminario de oportunidades de inversión en el sector de manufacturas con 42 inversionistas entre potenciales e instalados, que contemplan a Colombia como su próximo destino para invertir. Los participantes en la macrorrueda de negocios número 50 tendrán asesoría especializada en los tres centros de operaciones dispuestos para el evento, en donde además se hará el control de los tiempos de las citas de negocios (cada una dura 40 minutos), se imprimirán las agendas y se podrá solicitar citas adicionales de acuerdo con los espacios libres.

La información sobre la distribución de las mesas, los sectores y número de participantes, así como los espacios de descanso y de registro se encuentran en el siguiente mapa.

PLANODE DISTRIBUCIÓN MACRORRUEDA 50: CORFERIAS, PABELLONES 11 A 23



INGRESE A LA PÁGINA WEB DE LA MACRORRUEDA 50  
<http://mcr50.proexport.com.co/>

## PARTICIPACIÓN COLOMBIANA

EMPRESAS COLOMBIANAS de 22 DEPARTAMENTOS hacen parte de la Macrorrueda 50:

- |              |                     |                     |
|--------------|---------------------|---------------------|
| 1. Antioquia | 9. Córdoba          | 17. Quindío         |
| 2. Atlántico | 10. Cundinamarca    | 18. Risaralda       |
| 3. Bolívar   | 11. Huila           | 19. Santander       |
| 4. Boyacá    | 12. Magdalena       | 20. Sucre           |
| 5. Caldas    | 13. Meta            | 21. Tolima          |
| 6. Caquetá   | 14. Nariño          | 22. Valle del Cauca |
| 7. Cauca     | 15. Norte Santander |                     |
| 8. Cesar     | 16. Putumayo        |                     |

## EMPRESAS NACIONALES POR SECTOR



## PARTICIPACIÓN INTERNACIONAL

EMPRESAS de 58 PAÍSES asisten a la Macrorrueda de Negocios 50

1. Alemania
2. Antillas Holandesas
3. Aruba
4. Australia
5. Bahamas
6. Barbados
7. Bélgica
8. Bolivia
9. Brasil
10. Canadá
11. Chile
12. China
13. Corea del Sur
14. Costa Rica
15. Cuba
16. Curazao
17. Dinamarca
18. Ecuador
19. Egipto
20. El Salvador
21. Emiratos Árabes Unidos
22. Eslovenia
23. España
24. Estados Unidos
25. Finlandia
26. Francia
27. Guadalupe
28. Guatemala
29. Guyana
30. Haití
31. Holanda
32. Honduras
33. India
34. Indonesia
35. Israel
36. Italia
37. Jamaica
38. Japón
39. Kenia
40. México
41. Noruega
42. Panamá
43. Perú
44. Polonia
45. Portugal
46. Puerto Rico
47. Reino Unido
48. República Dominicana
49. Rumania
50. Rusia
51. Saint Martin
52. Santa Lucía
53. Senegal
54. Suecia
55. Suiza
56. Surinam
57. Trinidad y Tobago
58. Turquía



# 50 compañías hablan de inversión en Colombia

Durante la Macrorrueda 50, Proexport Colombia realizará el foro de alto nivel sobre Oportunidades para la Inversión Extranjera en la Industria colombiana.

**➔** Durante la Macrorrueda 50, Proexport Colombia realizará el Foro de Alto Nivel sobre Oportunidades para la Inversión Extranjera en la Industria Colombiana.

Cerca de 50 compañías, entre nacionales y extranjeras, de sectores de manufacturas y servicios conexos al desarrollo industrial, asistirán al encuentro que tiene como objetivo divulgar los atractivos y el potencial de Colombia para la llegada de inversión extranjera directa en estos nichos.

El Foro de Alto Nivel sobre Oportunidades para la IED reúne a los ejecutivos de empresas provenientes de 16 países, entre los que se encuentran China, India, Canadá, Alemania, Brasil, Israel, Turquía, Estados Unidos, México y España, entre otros.

Dichas firmas tienen el interés de explorar las oportunidades en los sectores de agroindustria, procesamiento de alimentos, camarones, manufacturas livianas, envases plásticos, automotriz, metalmecánica, infraestructura hotelera, cosméticos y artículos de aseo, equipos tecnológicos, telecomunicaciones, energía, servicios de TI, bienes y servicios petroleros y sistema moda, entre otros.

Además de estas, asisten otras 16 empresas internacionales que ya están ins-

taladas en Colombia y cuyas casas matriz se encuentran en Estados Unidos, Japón, India, China, Francia, Holanda, Alemania, Austria y México. Estas firmas pertenecen a los sectores de agroindustria, materiales de construcción, automotor, bienes y servicios petroleros, cosméticos y artículos de aseo, infraestructura y químico.

Durante el encuentro se tienen previstas 120 reuniones entre los empresarios extranjeros, las agencias regionales de

inversión, zonas francas, entre otras entidades. Con el propósito de divulgar las oportunidades de inversión en todos los departamentos del país, al foro también asisten: Invest Bogotá, Invest in Huila, Invest Pacific, Invest in Santander, Pro-Barranquilla, Invest in Pereira, Agencia de Cooperación e Inversión de Medellín y el área Metropolitana (ACI) e Invest in Cartagena.

Además, estarán los representantes de las zonas francas del Huila, Cundinamarca, Barranquilla, La Guajira, Santander, Antioquia, Valle del Cauca, Magdalena, Bolívar, el Eje Cafetero y Bogotá.

### CONFERENCIAS Y ACTIVIDADES

Durante el foro, el presidente de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (Andi), Bruce Mac Master, tiene prevista una conferencia sobre las 'Oportunidades de inversión en el sector industrial colombiano'.

Mientras que Javier Hernández, vicepresidente ejecutivo de la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), está a cargo la conferencia sobre 'Nuevos desarrollos de la infraestructura en Colombia para el mejoramiento de la competitividad'.

El evento cuenta además con un panel con inversionistas instalados en Colombia del sector industrial.

**120** reuniones sostendrán los representantes de compañías extranjeras con las agencias regionales de inversión y zonas francas, entre otras entidades.

### DE GIRA POR EL PAÍS

➔ Del total de empresas extranjeras invitadas al foro, 16 tienen previstas agendas en varias regiones del país para profundizar sobre las oportunidades de inversión. Por ejemplo, una de las firmas de Israel del sistema moda estará en Medellín, Cartagena y Bogotá, mientras que otra de Estados Unidos irá a Cartagena para conocer el potencial de producción en camaronicultura, y una de España del sector químico tendrá citas adicionales en Cali. Así mismo, empresas de Indonesia, Polonia y México extenderán su agenda en Bogotá.

# Conozca la diversa oferta colombiana

Empresas de 180 países han confiado en las compañías colombianas como proveedoras de bienes y/o productos de los sectores de agroindustria, manufacturas e insumos, prendas de vestir y servicios.



Diversos, de calidad y con precios competitivos. Así son los productos, bienes y servicios no tradicionales que las empresas colombianas ofrecen a sus pares en los mercados internacionales y que han permitido que las exportaciones del país crezcan a un ritmo sostenido durante los últimos años.

Dicha oferta incluye una vasta variedad en los sectores de agroindustria, manufacturas e insumos, prendas de vestir y servicios que, sumados a los factores competitivos del país, convierten a las compañías colombianas en proveedores atractivos para las firmas compradoras de 180 mercados alrededor del mundo.

Sumado a esto, con una ubicación geográfica privilegiada, Colombia está estratégicamente ubicada entre países del norte y el sur del continente, con acceso desde los océanos Atlántico y Pacífico, facultando la disposición de puertos orientados no solo hacia el resto de América, sino también hacia Europa y los países de la cuenca del Pacífico.

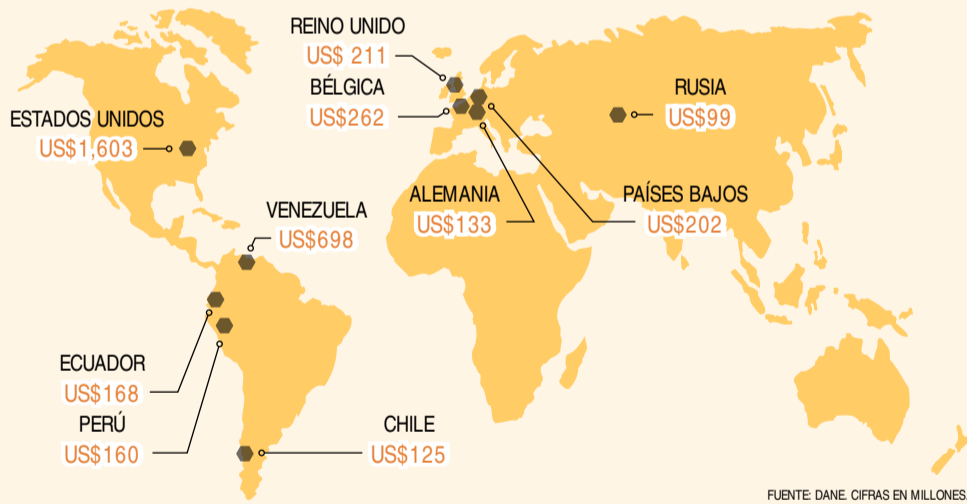
A continuación encontrará información sobre las cifras de exportaciones, los principales destinos de exportación, las oportunidades y algunos de los factores competitivos de cada uno de los sectores que componen la oferta exportable colombiana.



US\$  
**4.715**

millones exportó Colombia en el sector agroindustria en 2013.

## PRINCIPALES DESTINOS 2013



## OPORTUNIDADES

Aceites y grasas	Frutas frescas
Alimentos para animales	Frutas y hortalizas procesadas
Animales vivos bovinos	Hierbas aromáticas y especias
Atunes frescos, congelados o refrigerados	Hortalizas frescas
Avícola	Huevos
Azúcares y mieles	Lácteos
Banano orgánico	Peces ornamentales
Bebidas alcohólicas y no alcohólicas	Preparaciones alimenticias diversas
Cacao	Productos de confitería
Carne de bovino	Productos de panadería y molinería
Crustáceos y moluscos	Productos procesados del mar
Derivados del cacao	Productos procesados del mar
Derivados del café	Semillas y frutos oleaginosos
Filetes de pescado	Subproductos de origen animal
Flores y follajes	Tabaco

## FACTORES COMPETITIVOS

- El país cuenta con disponibilidad de zonas continentales y marítimas con los requerimientos físicos para cultivar especies como cobia, trucha, mero, bocachico, palmaro etc.
- La ubicación tropical de Colombia, el clima y la temperatura favorecen la producción de frutas tropicales y exóticas, así como hortalizas durante todo el año.
- Colombia es uno de los países con mayor potencial de expansión de tierras para uso agrícola, con más de 14 millones de hectáreas.
- La tendencia mundial por el cuidado de la salud y la alimentación genera nuevos hábitos de vida y mayor demanda de alimentos bajos en azúcar, orgánicos y con ingredientes naturales y empaques ecológicos.



US\$  
**8.361**

millones vendieron en 2013 las empresas de manufacturas al mundo.

## PRINCIPALES DESTINOS 2013

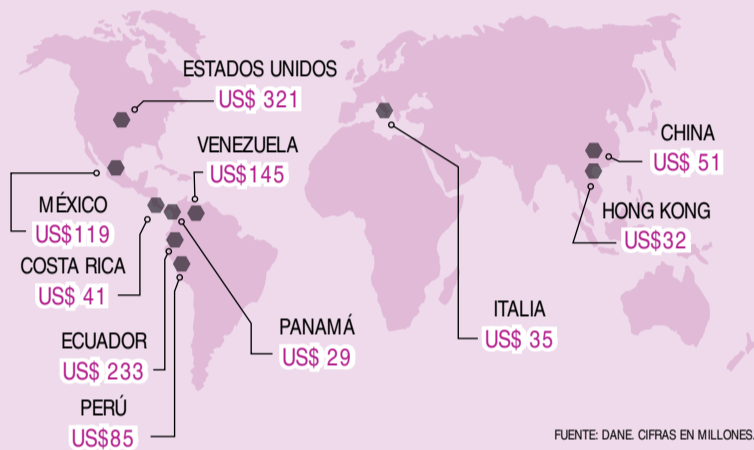


# PRENDAS DE VESTIR

US\$  
**1.344**

millones en confecciones y textiles fueron exportados en 2013.

## PRINCIPALES DESTINOS 2013



FUENTE: DANE. CIFRAS EN MILLONES.

## OPORTUNIDADES

Bisutería	Ropa de hogar
Calzado e insumos para calzado	Ropa deportiva
Cueros preparados	Ropa formal masculina
Jeanswear	Ropa infantil
Joyería	Ropa interior
Manufacturas de cuero	Textiles e insumos
Ropa casual	Uniformes
Ropa de control	Vestidos de baño

## FACTORES COMPETITIVOS

- La producción versátil y flexible permite ajustarse a la demanda del cliente con tiempos de entrega cortos.
- La interacción de la cadena textil-confección permite producir colecciones con alta integración vertical (diseño, corte, producción y distribución, entre otros).
- Las empresas del sector tienen altos estándares de responsabilidad social, ofrecen empleo equitativo y justo y usan tecnologías amigables con el medio ambiente.
- La oferta es reconocida internacionalmente por emplear materia prima de alta calidad y diseños innovadores y de vanguardia.

# SERVICIOS

Las exportaciones de servicios superan los

US\$  
**60**  
MIL MILLONES

En Colombia, el

**38%**  
**DEL PIB**

está relacionado con las actividades de los sectores de servicios.

Los servicios generan el

**66%**  
**DEL EMPLEO**  
en el país.

Las exportaciones de Tecnología de la Información superan los

US\$  
**167,8**  
MILLONES

FUENTE: OMC / DANE - 2012. ÚLTIMAS CIFRAS DISPONIBLES

## OPORTUNIDADES

- Animación digital
- Aplicaciones móviles /videojuegos
- Audiovisual (cine)
- Audiovisual (locaciones)
- Audiovisual (publicidad)
- Industria gráfica y editorial
- Ingeniería
- Software
- Tercerización de servicios (BPO)
- Turismo de salud

## FACTORES COMPETITIVOS

- Los proveedores colombianos de servicios han logrado posicionar los productos en el ámbito internacional por cuenta de los costos de producción competitivos y desarrollos tecnológicos destacables.
- Existe recurso humano calificado disponible para el desarrollo de propuestas a la vanguardia que den respuesta a las necesidades del consumidor.
- La ubicación geográfica de Colombia es una ventaja competitiva para el desarrollo de los sectores de BPO y audiovisual.
- El sector recurre a tecnología de vanguardia para el mejoramiento de productos y servicios.

## OPORTUNIDADES

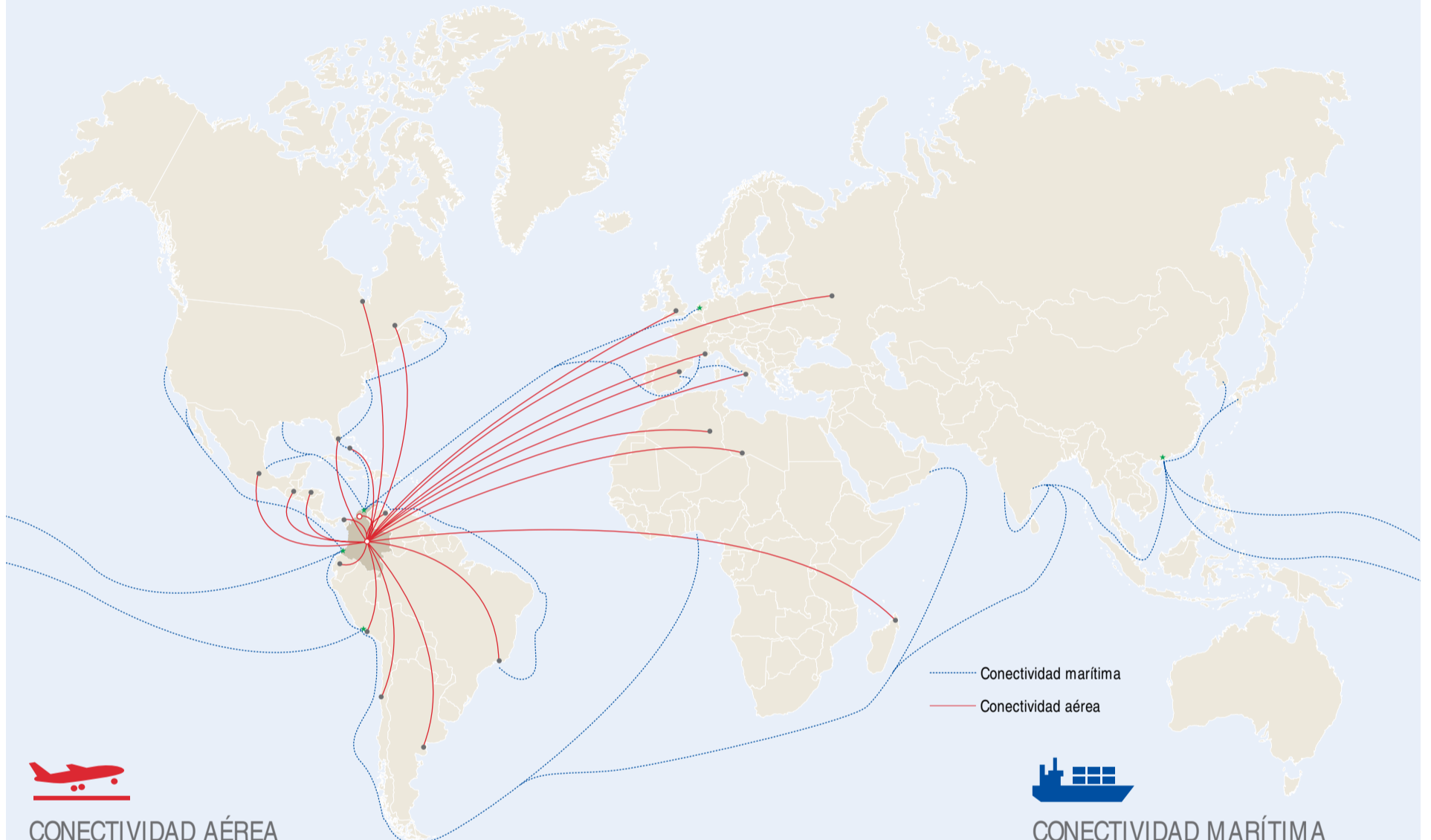
Abonos	Dotación hospitalaria	Papel y cartón
Aceites esenciales y resinoides	Dotación hotelera	Plástico y caucho
Aceites minerales y ceras	Envases y empaques	Productos de grasas y aceites animales o vegetales
Aparatos eléctricos	Extractos, pigmentos y pinturas	Productos diversos de las industrias químicas
Artesanías	Herramientas	Productos farmacéuticos
Artículos de oficina	Madera	Productos químicos orgánicos
Artículos del hogar	Manufacturas de hierro o acero	Vehículos y otros medios de transportes
Artículos industriales	Maquinaria agrícola	
Artículos promocionales	Maquinaria industrial	
Autopartes	Materiales de construcción	
Conductores eléctricos	Metalurgia	
Cosméticos y productos de aseo	Muebles	

## FACTORES COMPETITIVOS

- La industria manufacturera cuenta la capacidad de adaptarse e innovar en mercados altamente competitivos.
- El sector ofrece soluciones integrales basadas en la especialización y competitividad de la producción.
- Un completo portafolio de productos le permiten a Colombia ser centro integral de compras y proveeduría.
- La ubicación geográfica de Colombia le permite tener un acceso fácil a los países de América con tiempos de entrega cortos.

# Una plataforma ideal para el intercambio comercial

Colombia está situada en un punto focal de actividad marítima, cerca al Canal de Panamá en donde se cruzan las principales rutas que comunican Norte y Sur América, al igual que la costa Este de los Estados Unidos con Asia.



## CONECTIVIDAD AÉREA

Más de

# 1,700

rutas directas y con conexión en servicios regulares.

Acceso a

# 400

ciudades alrededor del mundo.

Servicios de transporte aéreo de carga ofrecidos por

# 32

aerolíneas.

El aeropuerto Internacional el Dorado moviliza más de

# 617

mil toneladas de carga, lo que lo convierte en el primer aeropuerto de carga en Latinoamérica.

- ❖ **EL AEROPUERTO INTERNACIONAL EL DORADO**, ofrece infraestructura para manejo de carga refrigera para productos de exportación como flores y frutas, también servicios de pre enfriamiento de carga, directamente de las empresas aéreas cargueras.
- ❖ Los puertos ubicados en Buenaventura, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta han expandido y especializado su infraestructura para el manejo de carga que requiere **CONTROL DE TEMPERATURA**, incrementando los puntos de conexión de contenedores y adecuando infraestructura.
- ❖ El gobierno nacional esta implementando herramientas para la facilitación del comercio que agilicen la movilización de la carga en puertos y aeropuertos con el **SISTEMA INTEGRADO DE INSPECCIÓN SIMULTANEA SIIS**.



La posición global de Colombia es una oportunidad como plataforma logística mundial.



## CONECTIVIDAD MARÍTIMA

Más de

# 3,000

rutas regulares, directas y en conexión saliendo de los puertos de Colombia.

# 30

líneas marítimas con acceso a 500 puertos alrededor del mundo.

Más de

# 132

millones de toneladas de carga fueron movilizadas vía marítima en 2013.

Más de

# 33,000

buques zarparon de las costas atlántica y pacífica de Colombia.



# Colombia,

## aliado estratégico para empresarios internacionales

Colombia es la **CUARTA** economía en **AMÉRICA LATINA** y uno de los países con mayor estabilidad económica en la región.

Durante 2012, la economía colombiana creció

**0.8%** por encima del promedio de **AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.**

**US\$15.650**

fue la **INVERSIÓN EXTRANJERA** en Colombia en 2012.

**Segunda población hispano-parlante más numerosa del MUNDO.**

Las tres calificadores de riesgo más importantes, **S&P, FITCH Y MOODY'S**, LE OTORGARON GRADO DE INVERSIÓN A COLOMBIA

Las **EXPORTACIONES** alcanzaron los **US\$60.125 MILLONES** en 2012.

**1.94%** fue la inflación del país en 2013, una de las más bajas de Suramérica.

En la próxima década, la **CLASE MEDIA** alcanzará el 50% del total de la población.

Colombia tiene **NUEVE CIUDADES**

con más de **500.000 HABITANTES.** Para 2020, se proyecta que 14 ciudades tendrán este número de población.

**47 MILLONES** de habitantes.

Colombia tiene más de **13 ACUERDOS COMERCIALES** vigentes con mercados como Estados Unidos, Canadá, Unión Europea y Alianza Pacífico, entre otros.

En la última década Colombia ha **DUPLICADO SU PIB** per cápita, pasando de **US\$ 5.826** en 2000 a **US\$ 10.350** en 2012.

**DOING BUSINESS 2014** del Banco Mundial ubica a Colombia como el **SEXTO** país a nivel mundial y el **primero** en América Latina en proteger a los inversionistas.

COLOMBIA TIENE ACCESO PREFERENCIAL A CERCA DE **1.500 MILLONES DE CONSUMIDORES.**

**10%** de las regalías, derivadas de la extracción de hidrocarburos y minerales, son destinados al **FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN.**

Según el ranking **IMD DE 2013**, Colombia tiene la mano de obra **MÁS CALIFICADA DE SURAMÉRICA.**

# Viva experiencias únicas en el país del realismo mágico

La megadiversidad geográfica y cultural colombiana permiten al viajero conocer un territorio inolvidable en el que puede disfrutar de experiencias relacionadas con el turismo de naturaleza, de aventura, de sol y playa, náutico, de cultura y de negocios.

## EXPERIENCIAS ÚNICAS:

1. ¿Quieres sumergirte en un mar pintado de siete colores?



Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina

2. Descubre donde una sierra nevada, el mar y la selva habitan un mismo lugar.



Parque Nacional Natural Tayrona, Magdalena

3. Descubre un lugar donde los cruceros zarpan entre murallas con más de 500 años de historia.



Cartagena De Indias, Bolívar

4. ¿Quieres sorprenderte con los primeros saltos de los ballenatos?



Pacífico Colombiano, Nuquí

5. Encuentra un santuario que se glorifica en un cañon con mas de 100 metros de altura.



Santuario De Las Lajas, Nariño

6. ¿Quieres conocer los asombrosos misterios de las culturas ancestrales de los andes?



San Agustín, Huila

7. ¿Quieres disfrutar los exquisitos placeres de la cultura cafetera?



Paisaje Cultural Cafetero, Patrimonio Cultural de la Humanidad de la Unesco

8. Vive un lugar donde las posibilidades de la naturaleza te brindan una aventura.



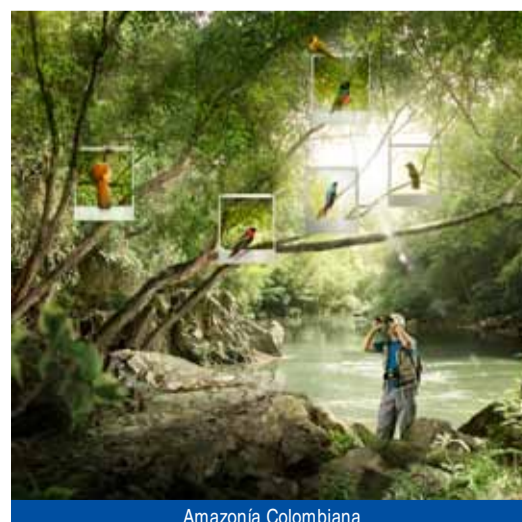
Santander

9. ¿Has visto un río coloreado con los tonos del arcoíris?



Caño Cristales, Meta

10. ¿Quieres ver una sorprendente exhibición de animales en el pulmón del mundo?



Amazonía Colombiana

## CONECTIVIDAD AEREA

- Más de **870 frecuencias** semanales directas internacionales.
- **126.446 sillas** disponibles semanalmente desde los mercados internacionales hacia Colombia.
- **20 diferentes aerolíneas** operando internacionalmente.

## CONECTIVIDAD INTERNACIONAL POR PAÍS DE ORIGEN HACIA COLOMBIA

PAÍS	FRECUENCIAS	SILLAS
EE.UU.	216	33.838
Panamá	202	22.558
Ecuador	82	10.633
España	30	8.275
México	60	8.254
Venezuela	68	8.180
Perú	55	7.930
Brasil	28	5.338
El Salvador	32	3.722
Chile	14	3.262
Argentina	8	2.088
Rep. Dominicana	14	1.800
Costa Rica	14	1.680
Francia	6	1.650
Alemania	5	1.530
Aruba	11	1.434
Cucacoo	8	924
Cuba	8	856
Canadá	4	844
Bolivia	7	840
Guatemala	4	450
Puerto Rico	3	360
<b>Total</b>	<b>879</b>	<b>126.446</b>

FUENTE: OAG. ELABORACIÓN PROEXPORT. DATOS ONE WAY DESDE EL DESTINO HACIA COLOMBIA, CON BASE EN LA SEMANA DEL 20-26 ENERO 2014.

# Productos turísticos



## REGIÓN CARIBE

### AVENTURA:

- 1 Buceo (San Andrés y Providencia, Santa Marta, Cartagena)
- 1 Aventura en general (Santa Marta)

### CULTURA:

- 1 Arqueológico (Cartagena, Santa Marta)
- 1 Ciudades capitales (Cartagena, Santa Marta)
- 1 Compras (Cartagena, San Andrés, Barranquilla)
- 1 Destinos patrimonio (Cartagena, Mompox)
- 1 Ferias y fiestas (Barranquilla, Valledupar, Cartagena)
- 1 Gastronomía (Barranquilla, Cartagena)
- 1 Lujo (Cartagena, San Andrés)
- 1 Lunas de miel (Cartagena, San Andrés)
- 1 Salsa (Barranquilla)

### NATURALEZA:

- 1 Avistamiento de aves (Santa Marta)

- 1 Bienestar (Cartagena, Barranquilla)

- 1 Naturaleza en general (Santa Marta, Guajira, Cartagena, San Andrés, Riohacha)

### NÁUTICO Y CRUCEROS:

- 1 Cruceros marítimos (Cartagena, Santa Marta, San Andrés)
- 1 Náutico (Cartagena, Santa Marta, Barranquilla, San Andrés)

### SOL Y PLAYA:

- 1 Compras (San Andrés, Cartagena, Providencia, Santa Marta)
- 1 Sol y playa en general (San Andrés, Cartagena, Santa Marta, Providencia)
- 1 Lujo (Cartagena, San Andrés, Providencia)
- 1 Lunas de miel (Cartagena, San Andrés, Santa Marta)

- 1 Naturaleza (Santa Marta, Cartagena, Providencia, Guajira)

### TURISMO DE REUNIONES:

- 1 Incentivos (Cartagena, San Andrés, Santa Marta)
- 1 Bodas (Cartagena, Santa Marta, San Andrés)
- 1 Convenciones (Cartagena, San Andrés, Barranquilla, Santa Marta)
- 1 Golf (Cartagena, Barranquilla)

## REGIÓN ANDINA

### AVENTURA:

- 1 Ecuestre (Bogotá, Medellín, Pereira, Armenia, Manizales)
- 1 Aventura en general (Pereira, Manizales, Armenia, Bucaramanga, San Gil)

### CULTURA:

- 1 Agroturismo (Armenia, Manizales, Pereira, Paipa, Villa de Leyva, San Gil)
- 1 Arqueológico (Neiva, San Agustín, Bogotá)
- 1 Ciudades capitales (Bogotá, Medellín)
- 1 Compras (Bogotá, Medellín)
- 1 Destinos patrimonio (Villa de Leyva, Bucaramanga, Pereira, Armenia, Manizales, San Gil)
- 1 Ferias y fiestas (Medellín, Bogotá, Pereira, Armenia)

- 1 Gastronomía (Bogotá, Medellín)

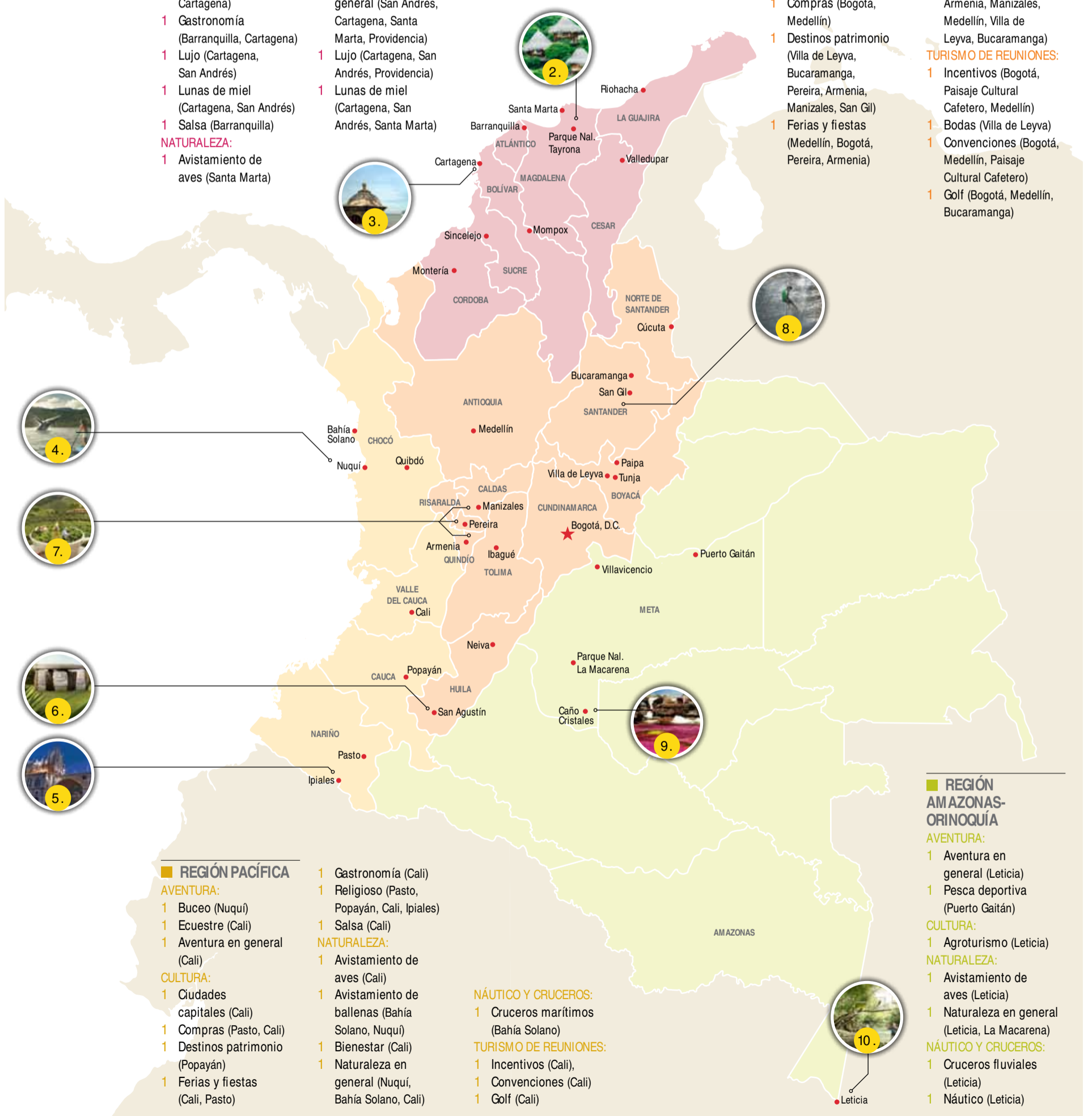
- 1 Lujo (Bogotá, Medellín)
- 1 Lunas de miel (Bogotá, Medellín)
- 1 Moda (Medellín, Bogotá)
- 1 Religioso (Bogotá, Villa de Leyva)
- 1 Salsa (Bogotá)

### NATURALEZA:

- 1 Avistamiento de aves (Bogotá, Medellín, Armenia, Manizales, Pereira)
- 1 Bienestar (Bogotá, Pereira, Manizales, Paipa, Medellín)
- 1 General (Pereira, Armenia, Manizales, Medellín, Villa de Leyva, Bucaramanga)

### TURISMO DE REUNIONES:

- 1 Incentivos (Bogotá, Paisaje Cultural Cafetero, Medellín)
- 1 Bodas (Villa de Leyva)
- 1 Convenciones (Bogotá, Medellín, Paisaje Cultural Cafetero)
- 1 Golf (Bogotá, Medellín, Bucaramanga)



## REGIÓN PACÍFICA

### AVENTURA:

- 1 Buceo (Nuquí)
- 1 Ecuestre (Cali)
- 1 Aventura en general (Cali)

### CULTURA:

- 1 Ciudades capitales (Cali)
- 1 Compras (Pasto, Cali)
- 1 Destinos patrimonio (Popayán)
- 1 Ferias y fiestas (Cali, Pasto)

- 1 Gastronomía (Cali)
- 1 Religioso (Pasto, Popayán, Cali, Ipiales)
- 1 Salsa (Cali)

### NATURALEZA:

- 1 Avistamiento de aves (Cali)
- 1 Avistamiento de ballenas (Bahía Solano, Nuquí)
- 1 Bienestar (Cali)
- 1 Naturaleza en general (Nuquí, Bahía Solano, Cali)

### NÁUTICO Y CRUCEROS:

- 1 Cruceros marítimos (Bahía Solano)

### TURISMO DE REUNIONES:

- 1 Incentivos (Cali)
- 1 Convenciones (Cali)
- 1 Golf (Cali)

## REGIÓN AMAZONAS-ORINOQUÍA

### AVENTURA:

- 1 Aventura en general (Leticia)
- 1 Pesca deportiva (Puerto Gaitán)

### CULTURA:

- 1 Agroturismo (Leticia)

### NATURALEZA:

- 1 Avistamiento de aves (Leticia)
- 1 Naturaleza en general (Leticia, La Macarena)

### NÁUTICO Y CRUCEROS:

- 1 Cruceros fluviales (Leticia)
- 1 Náutico (Leticia)

**HABLAN LOS COMPRADORES**

# Gracias a las macrorruedas...

Importadores destacan la calidad y la competitividad que tiene la oferta nacional. Cuatro de ellos cuentan cómo ha sido su experiencia comprándole a Colombia.

## As a result of the Business Matchmaking Forums...

### ... MIS VENTAS CRECIERON EN LATINOAMÉRICA

**TAURUS**, CRECIENDO DE LA MANO DE ALIADOS COLOMBIANOS

Productos de alta calidad con precios competitivos, así como la ventaja de poder transportar los productos a sus principales clientes en Estados Unidos, México y el resto de Latinoamérica en poco tiempo, fueron las razones principales por las cuales la compañía estadounidense Taurus decidió hacer negocios con Colombia.

“Taurus siempre está buscando aumentar y construir una base de proveedores en todas las regiones, y a medida que aumentamos nuestras ventas en Latinoamérica, nos es útil contar con proveedores de alta calidad en los alrededores como lo son las empresas colombianas”, explica al respecto Gregg Kawalek, gerente de ventas de la empresa.

Con ese objetivo en mente, agrega Gregg, comenzaron a hacer parte de las macrorruedas de negocios de Proexport Colombia, encuentros comerciales en los que ha contactado proveedores colombianos que les han permitido hacer crecer sus ventas en la región.

Taurus es un proveedor de piezas en aluminio para fabricantes de equipos originales de automóviles, camiones y autobuses, maquinaria agrícola, vehículos de recreación, manejo de materiales, petroquímica, minería y equipos marinos, entre otros, por lo que la calidad de los productos que necesita es algo fundamental. Y eso fue lo que encontró Gregg en las empresas colombianas que ha conocido en los dos años que ha asistido en los últimos dos años, en Bogotá.

“Nuestro negocio principal es de aluminio fundido, piezas forjadas, mecanizadas y sujetadoras. En ese sentido, hemos trabajado en proyectos con empresas colombianas que conocimos en estos eventos de Proexport Colombia como Sicolsa, Forjin, Navcar, Fundicom y Guayas B & G, con las que tenemos buenas relaciones comerciales, porque nos han permitido entregar a nuestros clientes productos de calidad, que nos han ayudado a expandirnos y crecer en la región”, asegura Gregg.



### ... OUR SALES GREW IN LATIN AMERICA

**TAURUS**, GROWING SIDE-BY-SIDE ITS COLOMBIAN ALLIES

High quality products with competitive prices and the advantage of being able to transport the products to their main customers in United States, Mexico and the rest of Latin America in a short period of time, are some of the main reasons why this U.S. Company decided to do business with Taurus Colombia.

“Taurus is always looking to expand and build a supply base in all regions, and as we increase our sales in Latin America, it is useful to having high quality suppliers such as those found in Colombia” says Gregg Kawalek, the company’s Sales Manager.

With that goal in mind, Taurus began attending the Business Matchmaking Forums led by Proexport Colombia, where they have been able to establish a relationship with Colombian suppliers allowing them to grow their regional sales.

Taurus is a supplier of aluminum pieces for original car part manufacturers as well as for trucks and buses, farm equipment, recreational vehicles, material handling, petrochemical, mining and marine equipment, among others, hence the quality of products is a must. And that is exactly what Gregg found during the Business Matchmaking Forums. He was able to establish a connection with Colombian companies during the last two years he has traveled to Bogota.

“Our main business is cast aluminum, forgings, mechanized pieces and fasteners. We are working with Colombian companies that we met in the events organized by Proexport Colombia. Some of these companies are Sicolsa, Forjin, NAVCAR, Fundicom and Guayas B & G, with whom we have established a great business relationship because they have helped us provide our customers with quality products, and in turn allowing us to expand and grow in the region,” says Gregg.



### ... ABRÍ UN NUEVO MERCADO CON PRODUCTOS COLOMBIANOS

**SUECOS**: ENCANTADOS CON LAS FRUTAS EXÓTICAS

Fruta deshidratada (mango, bananitos, uchuva, piña y coco) y mermeladas de lulo, mora y uchuva se han convertido en los productos bandera de Nathalie’s Direct Trade, una compañía con poco más de tres años de fundación que importa desde Suecia.

“Trabajamos bajo el modelo de ‘direct trade’ o comercio directo, que en palabras sencillas significa que nos permite contactar directamente a los productores, sin intermediarios. Eso no solo nos ahorra gastos, también beneficia al proveedor porque, al no haber intermediario, reciben más dinero por su producto gracias a los precios de sustentabilidad”, explica Nathalie Aldana, fundadora y CEO de la empresa, antes de contar cómo terminó vendiendo estos productos en el mercado escandinavo.

“Mi padre es colombiano y mi madre es sueca. Toda mi familia paterna es de Icononzo (Tolima). Hace unos tres años, estuve de visita en el pueblo y ahí me enteré de que los campe-

# ... HEMOS AMPLIADO NUESTRO PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

**BARBERI: UNA DOCENA DE MACRORRUEDAS**



Barberi International, fundada en el año 2000, es una compañía que representa, importa y distribuye productos de Colombia para los Estados Unidos. En los últimos 14 años ha crecido a pasos agigantados, al punto, según cuenta su presidente, Julio Barberi, que pasaron de importar cinco contenedores en el año de su fundación, a 650 en 2013. “Vimos una buena oportunidad de posicionar las marcas colombianas más reconocidas en los Estados Unidos y en eso hemos trabajado desde entonces. Hoy tenemos presencia en más de 20.000 tiendas en donde distribuimos productos como panelitas, arepas, chocorramos, mazamorra, arequipe y más de un centenar de re-

ferencias que antes solo se podían conseguir en Colombia”, explica Barberi, quien es colombiano de nacimiento y “por eso nos decidimos por importar productos de nuestro país”.

El rápido proceso de crecimiento tuvo varios factores. Sin embargo, una herramienta clave para expandir el portafolio de productos de Barberi International fue la participación en las macrorruedas de negocios, en las que la compañía ha asistido en una docena de ocasiones, convirtiéndose en una de las empresas con sede en Estados Unidos que más ha hecho parte de estos encuentros.

“La primera macrorrueda a la que asistimos fue en el Hotel Intercontinental de

Miami, en 2004. La experiencia fue excelente: conocimos varios proveedores y después de eso logramos hacer negocios con varias empresas colombianas a las que todavía les compramos hoy”, señala Julio Barberi.

Tras este encuentro, la compañía ha hecho parte de otros en Bogotá, Cartagena, el Eje Cafetero, Houston, Chicago y Nueva York, donde ha contactado proveedores de todo el país.

“Tenemos relaciones comerciales con empresas como Pasabocas Patty (*snacks* de platanitos) Pronal (rosquillas y besitos), Bavaria / Mundiproductos (Pony malta), Colombina (dulces y galletería), Súper de alimentos (Supercoco), Doña Paula (conservas), Fruticol (bocadillos), Colfood (panela), Alpina (arequipes y avena) y muchas más. Definitivamente, la experiencia en las macrorruedas ha sido una herramienta de trabajo muy importante para el crecimiento que hemos tenido”, agrega el presidente de Barberi International.



# ... I OPENED UP A NEW MARKET WITH COLOMBIAN PRODUCTS

**SWEDISH: THRILLED WITH EXOTIC FRUITS**



Dried fruit (mango, plantain, gooseberry, pineapple and coconut) and lulo, blackberry and gooseberry jams have become the flagship products of Nathalie's Direct Trade; a Swedish company that has imported for more than three years.

“We work under the model of ‘direct trade’, which in simple terms means that it allows us to contact the producers directly without intermediaries. That not only saves us money, but it also benefits the supplier because without brokers they can increase their margins thanks to the sustainable prices” explains Nathalie Aldana, founder and CEO of the company, as she revealed how she ended up selling these products on the Scandinavian market.

“My father is Colombian and my mother is Swedish. All my father's side of the family is from Icononzo (Tolima). About three years ago, I was visiting the town and I learned that the farmers had to discard several tons of uchuva (cape gooseberry) because an entrepreneur had cancelled the order. So that it would not go to waste, I bought a few of the boxes and took them back home. In my very own kitchen I prepared a jam and I gave to my friends. They simply loved it “recalls Nathalie. After this, she realized that these products were not available anywhere in Sweden and had the opportunity to start selling them as a novelty. “I returned to Colombia and I spoke with producers. I was able to find a supplier in Bogota that could make jam and started to import the product in small quantities,” Aldana added.

After a few months after the uchuva jam had a great response among the Swedish, Nathalie began experimenting with other fruits such as lulo and blackberries, which were also well received. “they did not even know the Lulo fruit but they liked it very much. So I decided to start importing jams of the same kind, considering that in Sweden they are not common at all “ the businesswoman added pointing out the time when she first decided to participate in the Business Matchmaking Forums.

“The experience in Bogota (2012) was enriching. I had several business meetings and there I met one of my current suppliers (Fruandes). We opened a new market, as since then we've launched five new products as of October 2013,” Nathalie said, referring to the packets dried fruit, which for the Swedish market are still unique. “I'm very happy with the business opportunity that came out of that Matchmaking Forum because these fruits have been very well received and have allowed us to grow” concluded the CEO of Nathalie's Direct Trade.

sinos habían tenido que desechar varias toneladas de uchuva porque un empresario les había quedado mal. Para que no se desperdiciara comenzaron a vender de a pocos y yo compré unas cajas y me las lleve de vuelta a casa. En mi cocina preparé una mermelada y se la di a probar a mis amigos. Les encantó”, recuerda Nathalie.

Tras esto, la empresaria se dio cuenta de que este tipo de productos no se conseguían en ninguna parte de Suecia y que tenía la posibilidad de comenzar a venderlo como novedad. “Volví a Colombia, hablé con los campesinos, conseguí un proveedor en Bogotá que hiciera la preparación de la mermelada y comencé a importar el producto en pequeñas cantidades”, cuenta.

Luego de unos meses en los que su mermelada de uchuva tuvo gran recibimiento entre los suecos, Nathalie comenzó a experimentar con otras frutas, como el lulo y la mora, que también fueron bien recibidos. “El lulo ni siquiera lo conocían y por eso les gustó tanto. Entonces decidí comenzar a importar otras cosas del mismo tipo, teniendo en cuenta que en Suecia estas cosas no se ven”, agrega la empresaria al señalar que cuando decidió participar en su primera macrorrueda.

“La experiencia en Bogotá (2012) fue enriquecedora. Tuve varias citas de negocios y ahí conocí a uno de mis actuales proveedores (Fruandes), con el que abrimos una nueva posibilidad en el mercado, gracias a la que lancé cinco nuevos productos en octubre de 2013”, dice Nathalie al referirse a los paquetes de fruta deshidratada, que para el mercado sueco resultaron siendo toda una novedad.

“Estoy muy feliz con ese negocio que salió de esa macrorrueda porque estas frutas fueron muy bien recibidas y nos están permitiendo crecer”, concluye la CEO de Nathalie's Direct Trade.

# ... WE HAVE EXPANDED OUR PRODUCT PORTFOLIO

**BARBERI: A DOZEN BUSINESS MATCHMAKING FORUMS**



Barberi International - founded in 2000 - is a company that represents, imports and distributes products from Colombia to the United States. According to its president, Julio Barberi, in the past 14 years it has grown by leaps and bounds. They went from ordering five containers when the company started to ordering 650 in 2013.

“We saw an opportunity to position the most recognized Colombian brands in the United States and we have been focusing on that ever since. Today we operate in more than 20,000 stores where we distribute products such as panelitas, arepas, chocorramos, mazamorra, arequipe (caramel) and more than a hundred SKU's that before could only be bought in Colombia” says Barberi, who was born in Colombia “and that is why we decided to import products from our country”.

The rapid growth was driven from several factors. One of the key factors to expand the product portfolio at Barberi International was the possibility to participate at least a dozen times in the Business Matchmaking Forums becoming one of the U.S. companies that has had the highest participations in this event.

“The first Matchmaking Forum we attended was at the Miami Intercontinental Hotel in 2004. It was a great experience: we met several vendors and we started doing business with Colombian companies that today we still buy from them “ says Julio Barberi.

After this meeting, Barberi has been part of other events in Bogota, Cartagena, the Coffee Cultural Landscape, Houston, Chicago and New York, where they have linked with suppliers from around the country.

“We have business relationships with companies like Pasabocas Patty (plantain chips) Pronal (cheese snacks), Bavaria / Mundiproductos (Pony Malta), Colombina (candies and cookies), Súper de alimentos (Supercoco), Doña Paula (canned), Fruticol (snacks), Colfood (panela \*a type unrefined whole cane sugar) Alpina (arequipes and oats) and many others. Definitely, the experience in the Business Matchmaking Forums has been beneficial and an important tool for growth” added the president of Barberi International.

## Corferias, is welcoming more than 3,000 Colombian companies and from around the world



**SANTIAGO ROJAS ARROYO**  
 Ministry of Trade, Industry and Tourism



On February 19th and 20th, the Convention Center Corferias in Bogota will welcome more than 2,000 Colombian companies from 22 different departments and more than 1,000 foreign businesses from 58 different countries.

This event marks the 50th Business Matchmaking Forum organized by Proexport creating year after year since 1997 a reputation of being a secure, agile and timely business platform under one roof.

It has been 17 years since this valuable tool was set in motion and since then the Government's export targets have been met also in part to the number of business deals that have been fulfilled so far.

Since 1997, the Business Matchmaking Forums have generated business expectations of around U.S. \$2.4 Billion. This has been the result of matching 13,000 exporters with 8,500 buyers from 70 countries worldwide.

This event undoubtedly will become the most important Colombian Business Matchmaking Forum ever planned. The agroindustry, manufacturing, apparel and services sectors will be represented. These Forums were initially drafted to encourage Colombian entrepreneurs to seek and expand globally to offset the weakening export market to other neighboring countries.

The Business Matchmaking Forums have been the diversification tool of choice for Colombian entrepreneurs. Proexport has provided a smarter solution to support exporters by establishing a meeting platform where buyers are sourced, filtered and invited. This will be the case for many entrepreneurs that have been identified from 58 different countries.

During 2 full days, these buyers will be able to see the level of quality of the exportable goods and services Colombian producers are known to offer. In addition, this will be a great opportunity for them to build long-term relationships thanks to the existing trade agreements that provide access to more than 1.5 billion people worldwide.

The efficiency of the Business Matchmaking Forums led by Proexport is driven by the pre-selection of buyers and exporters. Thanks to its sophisticated layout that includes market research technological support, contacts abroad, preparation of materials and logistic support, multiple business deals can be closed in just two days.

Certainly the Business Matchmaking Forums will continue to lead the way toward meeting the exporting goals. This tool will play a prominent role this year as our goal is to make better use of the trade agreements that are currently in force.

Having said that 70% of Colombia's manufacturing exports is sent to countries where there is an existing trade agreement, all promotional efforts driven by Proexport this year will focus on leveraging the development in those strong potential sectors as well as with those relevant trade agreements such as the European Union.

We are certain that we will break all records during this Business Matchmaking Forum that will nurture the fabric of the Colombian entrepreneurship.

## The Business Matchmaking Forums: lower costs, higher profitability



**MARÍA CLAUDIA LACOUTURE**  
 President of Proexport Colombia  
 @mclacouture



Three facts are enough to completely magnify the importance of the business matchmaking forums, organized by Proexport during the last 17 years: 13,000 Colombian exporters have met face to face with 8,500 buyers from 70 countries. And this year, to commemorate the 50th, we will take on, yet another major challenge, on one stage only: 2,000 exporters to meet and talk business with 1,000 buyers from 58 nations.

After the event they will have completed about 18,000 meetings with business expectations of approximately \$140 million dollars. Opportunities will be created, valuable contacts will be made, ties to other markets will be strengthened, knowledge will be enhanced, and a further view on universal trade will be obtained.

The matchmaking forums are a suitable stage for swift, efficient, and profitable business, with two-way benefits reflected in the quality of appointments that offer the exporter as well as the buyer, the assurance that they are meeting with a suitable and potential partner. At the 50th Business Matchmaking Forum, buyers may have up to 18 meetings with exporters from 22 Colombian departments, enabling them to learn about the variety of domestic supply within the 139 productive participating subsectors.

Thanks to the thorough search of exporters by our network of regional offices, which work closely and in coordination with our teams in the 30 countries in which we operate, we have been able to increase the list of international clients.

It is very satisfying to see how after participating in these meetings, Colombian companies become suppliers of products including but not limited to: ambulance vehicles to Turkey, melon to Portugal, plastic cups to Italy, surgical gloves to Puerto Rico or figs in syrup to Spain, just to name a few.

They have been instrumental in the mission to promote and identify opportunities of free trade agreements as well as make its benefits known to buyers. The amount of participants is evidence of the interest in Colombia: by 2010 importers from about 60 US cities attended the matchmaking forums on average, since 2012 that number rose to 185 US cities.

These scenarios have become an important benchmark for promotion and recent business meetings of the Andean Community of Nations (CAN) and the Pacific Alliance confirming that this model will continue to make history. The forums have been strengthened and have become major multi sectorial events in addition to promoting investment and tourism towards Colombia. Furthermore, they are also an important tool that contributes to the training of entrepreneurs who can now attend as observers, through exploratory missions, so that they could validate the competitiveness of its offer as well as to approach target markets and channels of distribution.

All of these years have been of learning. Not only for the protagonists, whom have learned from experience to do business in Colombia, and to find new leads for their companies, but also for Proexport, in line with the policies of the national government, year after year we create new challenges and achieve our goals, in order to make certain that each meeting shows *the best of Colombia to the world*. And keep in mind, that if you are looking for business opportunities, the answer is Colombia.

Ministry of Trade,  
 Industry and Tourism  
 SANTIAGO ROJAS ARROYO

President of Proexport Colombia  
 MARÍA CLAUDIA LACOUTURE

Vice President of Exports  
 RICARDO VALLEJO

Vice President for Foreign Investment  
 JUAN CARLOS GONZÁLEZ

Vice President of Tourism  
 ENRIQUE STELLABATTI

Vicepresident of Strategic Planning  
 MARÍA CECILIA OBANDO

Marketing and  
 Communications Director  
 DIANA HERAZO

Commercial Information Director  
 CLAUDIA BEDOYA ZAPATA

Communications Subdirector  
 JAVIER HÉNDEZ

Content  
 Commercial Information  
 Strategic Planning

Writing and Editing  
 GIOVANNY SERRANO  
 MERY CÁRDENAS COLLANTE  
 SONIA LÓPEZ ORTIZ

Address  
 Calle 28 N° 13 A 15

Phone  
 +57 1 5600100

Photos  
 PROEXPORT COLOMBIA



# Matchmaking forums: your business allies in Colombia

The procedures followed during these business summits allow international buyers to learn about the diverse and flexible products and services available in Colombia, and help them find business partners that foster your companies' growth.

 When the first business matchmaking forum was held in 1997, nearly 200 entrepreneurs from the U.S.A. visited the country to meet with approximately 400 of their Colombian counterparts. Today, 17 years later, the event is holding its 50th iteration, 1,000 foreign businesses from 58 countries will meet with 2,000 Colombian companies.

During this time, more than 8,500 entrepreneurs from 70 countries have participated in the Matchmaking Forums, which have become an important tool to learn about Colombian companies and the goods and/or services they provide.

Also, one of the advantages Business Matchmaking Forums offer to international buyers is that they can find all products and services from potential Colombian exporters in a single place and at the same time, with the aid of Proexport Colombia, find a supplier that matches their expectations and requirements.

In addition to diversity, Colombian products and services are innovative and high quality with competitive prices, not to mention the flexibility Colombian companies enjoy to meet buyer's demands.

The forums are also tools to strengthen the trade agreements currently in force in Colombia, which have value-added benefits for buyers who decide to do business in the country, such as the reduction or removal of customs tariffs, customs cooperation and assistance, and cross-border services, among others.

Therefore, more and more buyers are attending these Business Matchmaking Fo-

rum as a vote of confidence and consider Proexport Colombia as an ally. For example, at least 20% of foreign companies that participate in these forums send more than one representative to maximize the amount of business meetings with a wider group of exporters.

## INTERREGIONAL RENDEZ-VOUS

This model has also been copied in inter-regional gatherings such as the Andean Business Summits in the Andean Community of Nations (*Comunidad Andina de Naciones, CAN*) in Guayaquil, Ecuador in 2012, and in Bogota in 2013, as well as last year's Pacific Alliance Matchmaking Forum in Cali.

In these cases, all business meetings ran both ways, that is, exporters and buyers from each member country were represented, and thus foreign entrepreneurs not only attended to buy, but also to present their own products, goods or services, strengthening interregional commerce and market globalization.

In addition, these business meetings have fostered production integration among the member countries of each group of nations to compete jointly in third-party markets.

## BUSINESS PARTNER

Proexport Colombia operates in 30 countries through 28 business offices, working towards strengthening trade relations by inviting foreign buyers to Business Matchmaking Forums and providing valuable information to help them detect import opportunities of Colombian products, goods, and services.



Proexport Colombia's Business Matchmaking Forums allow foreign buyers to learn first-hand about Colombia's export products and services, known for their innovation, quality, diversity, and competitive pricing.


**8,500**

buyers from 70 countries have attended Business Matchmaking Forums. This year 1,000 foreign businesses from 58 countries will participate.

## 50TH MATCHMAKING FORUM

# The largest forum by Proexport Colombia

This is the largest business meeting organized by the promotion office since they it launched in 1997.

 The largest business meeting organized by Proexport Colombia in the last 17 years, the 50th Business Matchmaking Forum, is all set to start with the participation of 2,000 exporting companies from 22 Colombian departments and 1,000 buyers from 58 different countries.

The goals for this event include leveraging the trade agreements currently valid in Colombia with markets like the United States, Canada, Mexico, the Northern Triangle, the European Union, Switzerland and Liechtenstein, as well as diversifying the markets reached by Colombian companies and their products.

The 50th Matchmaking Forum will also seek to strengthen the promotion office's regionalization services and help increase the country's base of exporters, fostering small- and medium-sized companies to represent a larger share of the total exports.

During the event, entrepreneurs will meet to negotiate products, goods and/or services in 139 produc-

tion sub-sectors within the larger agribusiness, manufacturing and supplies, apparel, and services sectors.

### NEW ENTREPRENEURS

More than 60% of buying companies are attending the Business Matchmaking Forum in Colombia for the first time, in addition to firms from 14 markets that had never participated in these events.

From the Colombian side, 40% of exporters participating in the 50th forum have never attended before.

The meeting will be held on February 19th and 20th, 2014 at the Corferias International Business and Exhibition Center in Bogota, where approximately 18 thousand business appointments will take place as previously scheduled among the representatives of the participating companies.

Concurrently, the first virtual business matchmaking forum will also be held, allowing foreign buyers that are unable to

travel to Colombia, meet via teleconference with the Colombian exporters of their choice.

There will also be a manufacturing sector investment opportunity seminar with 42 potential and existing investors who are considering Colombia as their next investment destination.

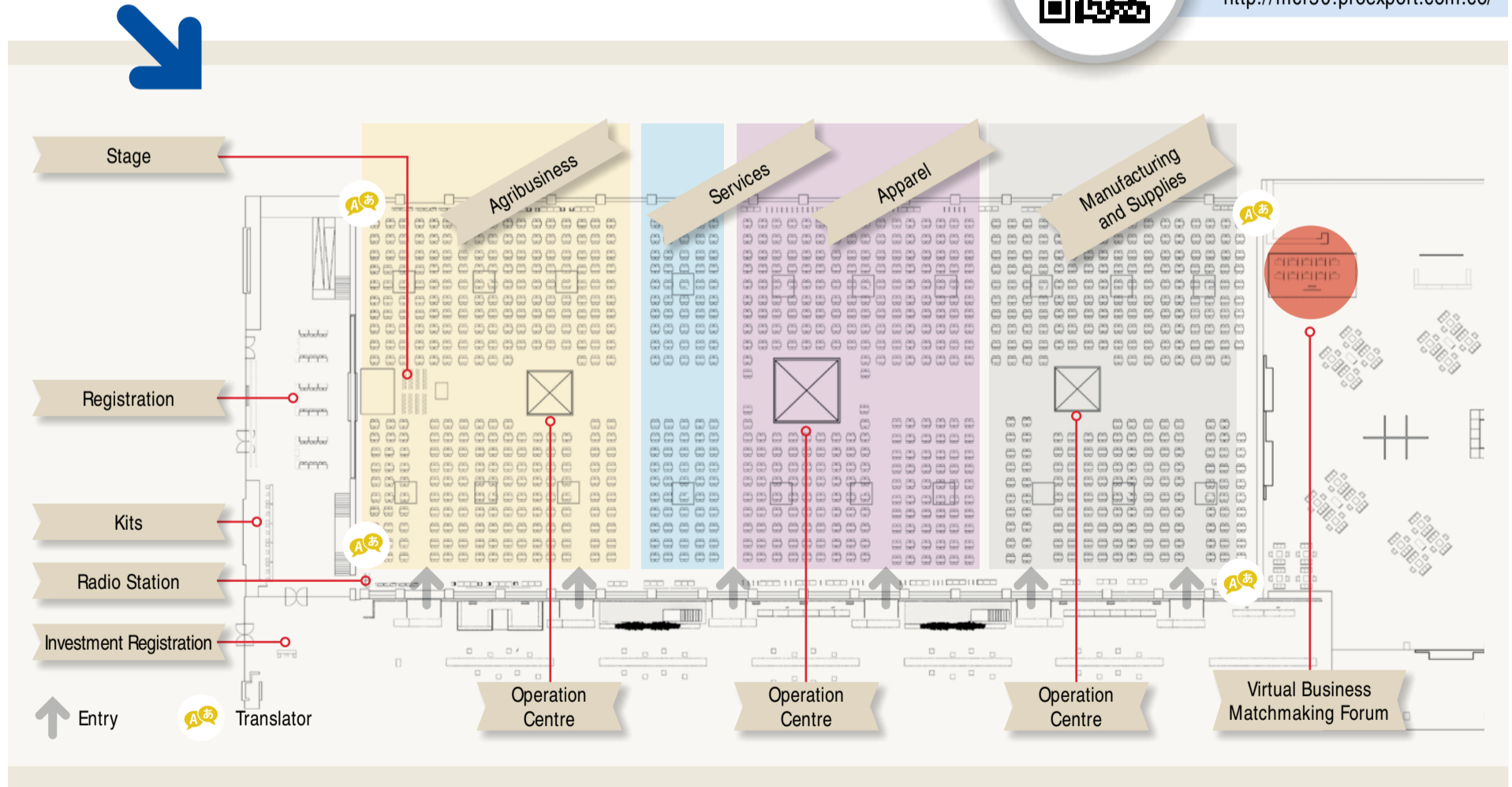
Participants in the 50th Business Matchmaking Forum will receive specialized advice in the three help desks set up for the event. These help desks will also control the duration of business appointments (each one should last 40 minutes), print schedules, and process requests for additional appointments subject to free slots.

The following map includes information about booth layout, sectors, and number of participants, as well as break and registration areas.

THE 50TH MATCHMAKING FORUM: CORFERIAS, PAVILLION 11 - 23



VISIT OUR WEBSITE  
**THE 50TH MATCHMAKING FORUM**  
<http://mcr50.proexport.com.co/>



## COLOMBIA'S PARTICIPATION

COLOMBIAN COMPANIES FROM THE 22 DEPARTMENTS participating in the 50th Matchmaking Forum:

- |              |                     |                     |
|--------------|---------------------|---------------------|
| 1. Antioquia | 9. Córdoba          | 17. Quindío         |
| 2. Atlántico | 10. Cundinamarca    | 18. Risaralda       |
| 3. Bolívar   | 11. Huila           | 19. Santander       |
| 4. Boyacá    | 12. Magdalena       | 20. Sucre           |
| 5. Caldas    | 13. Meta            | 21. Tolima          |
| 6. Caquetá   | 14. Nariño          | 22. Valle del Cauca |
| 7. Cauca     | 15. Norte Santander |                     |
| 8. Cesar     | 16. Putumayo        |                     |

## DOMESTIC COMPANIES BY SECTOR





## INTERNATIONAL PARTICIPATION


COMPANIES from 58 COUNTRIES attending the 50th Business Matchmaking Forum:

1. Germany
2. Netherlands Antilles
3. Aruba
4. Australia
5. Bahamas
6. Barbados
7. Belgium
8. Bolivia
9. Brazil
10. Canada
11. Chile
12. China
13. South Korea
14. Costa Rica
15. Cuba
16. Curaçao
17. Denmark
18. Ecuador
19. Egypt
20. El Salvador
21. United Arab Emirates
22. Slovenia
23. Spain
24. The United States
25. Finland
26. France
27. Guadalupe
28. Guatemala
29. Guyana
30. Haiti
31. Netherlands
32. Honduras
33. India
34. Indonesia
35. Israel
36. Italy
37. Jamaica
38. Japan
39. Kenya
40. Mexico
41. Norway
42. Panama
43. Peru
44. Poland
45. Portugal
46. Puerto Rico
47. United Kingdom
48. Dominican Republic
49. Romania
50. Russia
51. Saint Martin
52. Saint Lucia
53. Senegal
54. Sweden
55. Switzerland
56. Suriname
57. Trinidad and Tobago
58. Turkey



# 50 companies speak about investing in Colombia

During the 50th Matchmaking Forum, Proexport Colombia will host a High-Level Forum on Foreign Investment Opportunities in Colombian Industries.

 Nearly 50 domestic and foreign companies from the manufacturing and services sector related to industrial development will attend the event that seeks to promote Colombia's appeals and potential for incoming foreign direct investment in these niches.

The High-Level Forum on FDI Opportunities will bring together business executives from 16 different countries including China, India, Canada, Germany, Brazil, Israel, Turkey, the United States, Mexico, and Spain, among others.

These companies are interested in exploring opportunities in sectors like agribusiness, food processing, shrimp farming, light manufacturing, plastic containers, automotive, metalworking, hotel

infrastructure, cosmetics and toiletries, technological equipment, telecommunications, power, IT services, oil goods and services, and fashion, etc.

In addition to these companies, there are an additional 16 foreign companies already operating in Colombia headquartered in the United States, Japan, India, China, France, Holland, Germany, Austria, and Mexico. These companies belong to the agribusiness, construction materials, automotive, oil goods and services, cosmetics and toiletries, infrastructure, and chemical sectors. The meeting is planning to host 120 appointments between foreign entrepreneurs, regional investment offices, free trade zones, and other organizations.

In order to promote investment opportunities throughout the country's departments, the forum will also welcome Invest Bogota, Invest in Huila, Invest Pacific, Invest in Santander, ProBarranquilla, Invest in Pereira, the Medellin and Metropolitan Area Cooperation and Investment Agency (*Agencia de Cooperación e Inversión, ACI*), and Invest in Cartagena.

Representatives from the free trade zones of Huila, Cundinamarca, Barranquilla, La Guajira, Santander, Antioquia, Valle del Cauca, Magdalena, Bolivar, the Coffee Cultural Landscape, and Bogota will also attend the event.

### CONFERENCES AND ACTIVITIES

During the forum, Bruce Mac Master, the President of the National Association of Industrialists of Colombia (*Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, ANDI*), is scheduled to give a conference about "Investment opportunities in the Colombian industrial sector".

Meanwhile, Javier Hernandez, Executive Vice-President of the National Infrastructure Office (*Agencia Nacional de Infraestructura, ANI*), will give a conference on "New developments in Colombian infrastructure to improve competitiveness".

The event will also host a panel for existing investors in Colombia from the industrial sector.

# 120

appointments will be hosted between representatives of foreign companies with regional investment offices, free trade zones, and other organizations.

### ON TOUR AROUND THE COUNTRY

❖ Among the total foreign companies invited to the forum, 16 of them have already scheduled activities in several regions of the country to determine investment opportunities in greater depth. For example, one of Israel's fashion companies will visit Medellin, Cartagena, and Bogota, while another company from the United States will go to Cartagena to learn about the potential of shrimp farming, and another company from Spain's chemical sector has additional appointments in Cali. Likewise, companies from Indonesia, Poland, and Mexico will focus their schedule in Bogota.

# Learn about the wide array of Colombian products and services

Companies from 180 markets from around the world trust Colombian companies as suppliers of goods and/or services in the agribusiness, manufacturing and supplies, apparel, and services sectors.



Diversity, quality, and competitive prices define the non-traditional products, goods, and services that Colombian companies offer to their peers in international markets and which have allowed the country's exports to grow at a sustained pace during the last few years.

These products, goods and services include a wide variety of items in the agribusiness, manufacturing and supplies, apparel, and services sectors which, together with the country's competitive factors, have transformed Colombian companies into attractive suppliers for buyers representing 180 markets around the world.

Colombia also has a privileged geographical location, strategically placed between countries in the North and South of the continent and with access to both the Atlantic and Pacific Oceans, which enables ports to connect Colombia not only with the rest of the Americas, but also with Europe and other countries around the Pacific Rim.

Below you will find information about exports figures, the main export destinations, existing opportunities, and some of the competitive factors of each of the sectors comprising the Colombian exportable products and services.

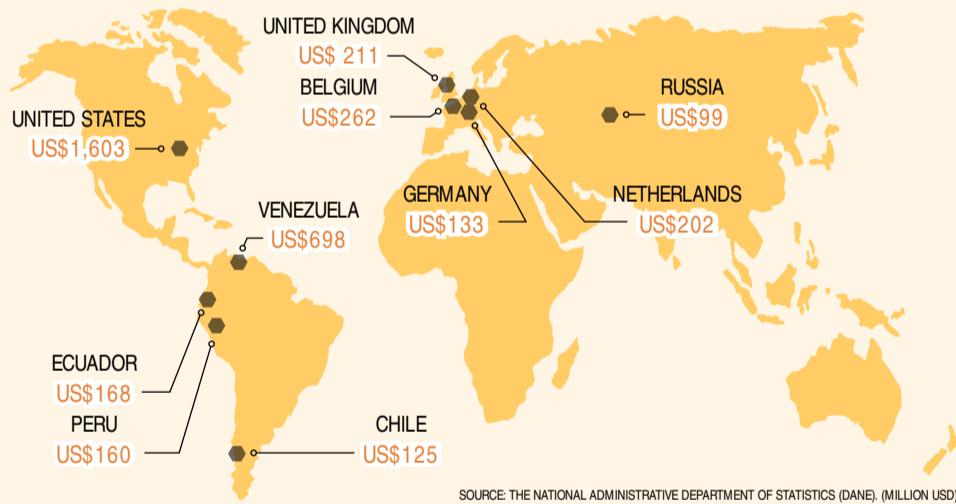


## AGRIBUSINESS

US\$  
**4.715**

millions was the amount that Colombia exported in the agribusiness sector during 2013.

### MAIN DESTINATIONS IN 2013



## OPPORTUNITIES

Oils and fats	Coffee by-products
Pet food	Fish fillets
Live animals (bovine)	Flowers and foliage
Fresh, frozen or refrigerated tuna	Fresh fruits
Poultry	Processed fruits and vegetables
Eggs	Aromatic herbs and spices
Sugar and honey	Fresh vegetables
Organic banana	Dairy products
Alcoholic and non-alcoholic beverages	Ornamental fish
Cocoa	Various food products
Bovine meat	Confectionery products
Shellfish and mollusks	Bakery and flour-mill products
Cocoa derivatives	Processed sea products
Animal by-products	Oily products and seeds
Tobacco	

## COMPETITIVE FACTORS

- Colombia is one of the countries with the greatest growth potential for agricultural lands with more than 34.6 million available acres.
- Colombia has available mainland and maritime zones with the capacity to grow different species like cod fish, trout, grouper, bocachico and palmaro fish, etc.
- Colombia's tropical location, climate and temperature favor production of tropical and exotic fruits as well as vegetables all year round.
- The world's trend for healthy habits and nutrition is fostering new lifestyle changes and a greater demand for low-sugar, organic food with natural ingredients and environmentally-friendly packaging.



## MANUFACTURING AND SUPPLIES

US\$  
**8.361**

millions were sold in the manufacturing and supplies sector during 2013

### MAIN DESTINATIONS IN 2013



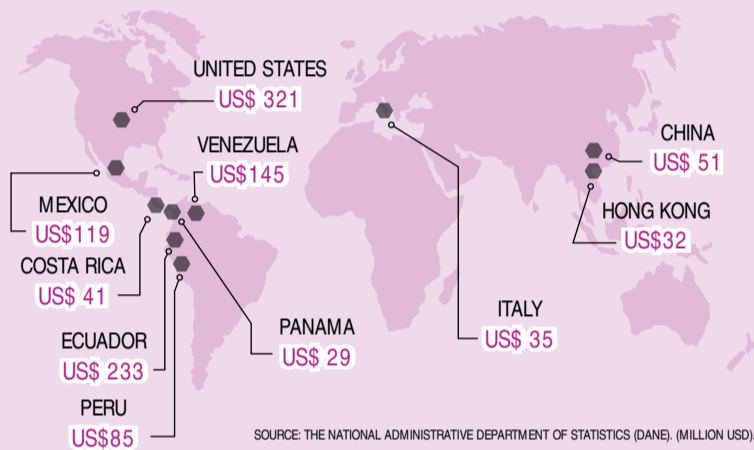
# APPAREL

US\$  
**1.344**

millions were exported in the apparel and textile sector during 2013.

SOURCE: THE NATIONAL ADMINISTRATIVE DEPARTMENT OF STATISTICS (DANE) - 2013 (BILLION USD)

## MAIN DESTINATIONS IN 2013



SOURCE: THE NATIONAL ADMINISTRATIVE DEPARTMENT OF STATISTICS (DANE). (MILLION USD).

## OPPORTUNITIES

Jewelry products	Household linen
Footwear and related supplies	Sportswear
Cured leathers	Men's formal clothing
Jeanswear	Children's clothing
Jewelry	Underwear
Leather manufactures	Textiles, accessories and trims
Casual clothing	Uniforms
Shapewear	Swimsuits

## COMPETITIVE FACTORS

- Products are renowned globally for their high-quality raw materials and innovative and cutting edge designs.
- Companies in the sector have high standards regarding social responsibility, offer equal and fair employment, and use environmentally-friendly technologies.
- A versatile and flexible production can adapt to the clients' demand with short delivery times.
- The interaction throughout the textile-apparel chain allows the production of collections with high vertical integration (design, tailoring, production and distribution, among others).

# SERVICES

The exports on the service sector are over

US\$  
**60**

THOUSAND MILLIONS

In Colombia

**38%**

of the

**GDP**

is related to activities within the service sectors

The service sector generates

**66%**

of the  
**EMPLOYMENT**

in the country



The IT exports are over

US\$  
**167,8**

MILLIONS.

SOURCE: OMC - THE NATIONAL ADMINISTRATIVE DEPARTMENT OF STATISTICS (DANE) - 2012 - THE LATEST INFORMATION.

## OPPORTUNITIES

Digital animation
Mobile apps/video games
Audiovisual Media (film)
Audiovisual Media (locations)
Audiovisual Media (advertisement)
Publishing and graphic communication
Engineering
Software
Outsourcing services (BPO)
Medical tourism

## COMPETITIVE FACTORS

- Colombian service providers managed to place their products internationally thanks to their competitive production costs and noteworthy technological developments.
- There are qualified human resources available to develop cutting-edge proposals that meet the consumers' needs.
- Colombia's geographical location is a competitive advantage in the development of the BPO and audiovisual media sectors.
- The sector makes use of cutting-edge technology to improve its products and services.

## OPPORTUNITIES

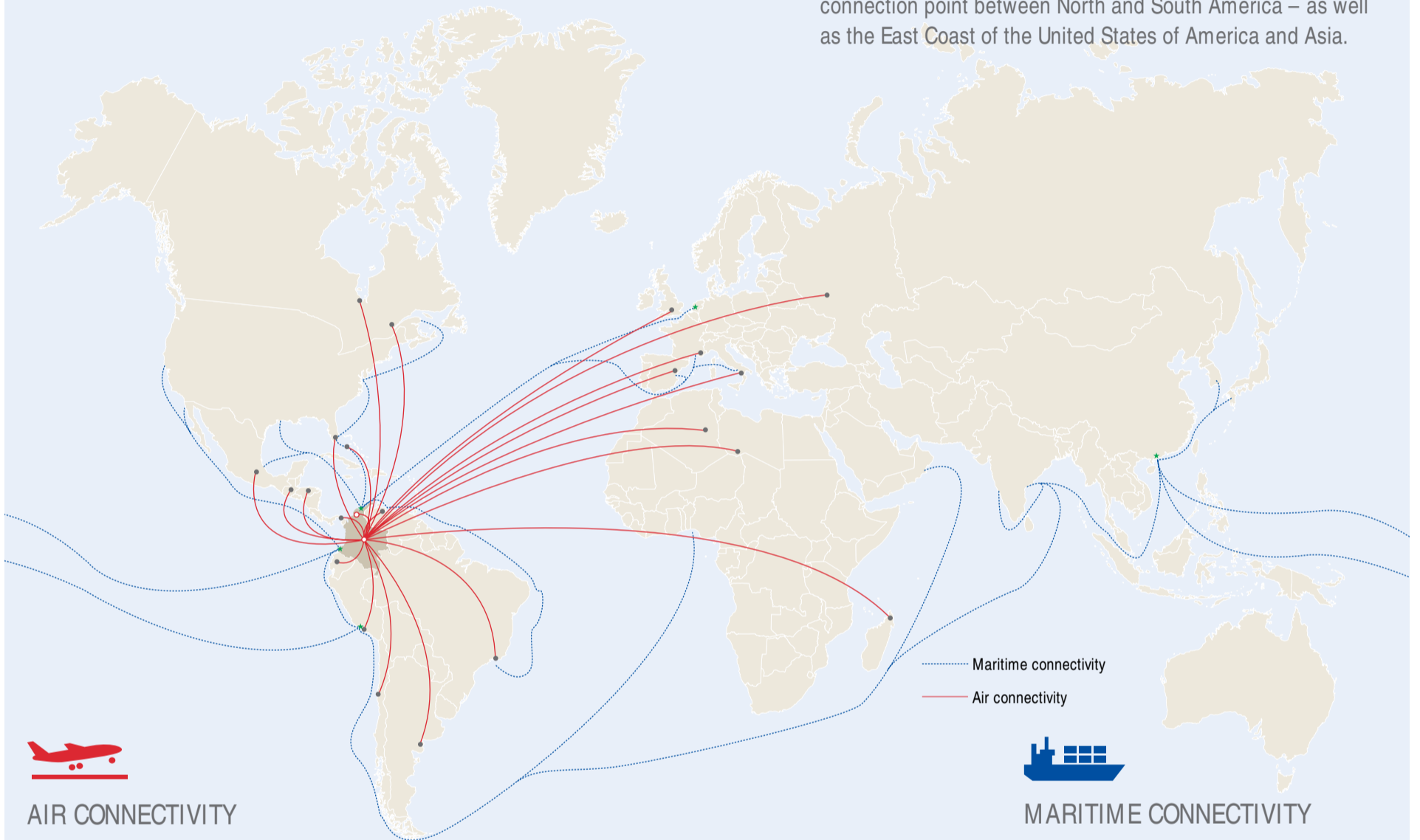
Fertilizer	Hotel supplies	Furniture
Essential and resin oils	Hotel supplies	
Mineral oils and wax	Organic chemicals	Paper and cardboard
Electric appliances	Containers and packages	Plastic and rubber
Crafts	Extracts, pigments and paint	Fat products and vegetable or animal oils
Office supplies	Tools	Assorted chemical industry products
Houseware	Wood	Pharmaceutical products
Industrial supplies	Iron or steel manufactures	Productos químicos orgánicos
Promotional items	Agricultural machinery	
Auto parts	Industrial machinery	Vehicles and other means of transportation
Electric conductors	Construction materials	
Cosmetics and toiletries	Metallurgy	

## COMPETITIVE FACTORS

- The manufacturing industry can adapt and innovate in highly competitive markets.
- The sector has comprehensive solutions based on production specialization and competitiveness.
- A wide range of product allows Colombia to become a comprehensive center for procurement and supply.
- Colombia's geographical location provides easy access to all countries in the Americas with short delivery times.

# Colombia as an export platform to the world and for the world

Colombia is situated on a focal point of maritime activity. It is close in proximity to the Panama Canal a crossroad for the main lines of global trade communication, a strategic connection point between North and South America – as well as the East Coast of the United States of America and Asia.



## AIR CONNECTIVITY

Over **1,700** export direct routes and regular services.

Access to **400** cities around the world.

Air cargo transport is provided by **32** airlines.

El Dorado international Airport has the highest movement of cargo in Latin America, with **617.000** tons mobilized.

- ❖ **THE INTERNATIONAL AIRPORT EL DORADO**, offers perishable cargo facilities for its main products such as flowers and fruits, also has pre-cooling services, offered by operating airlines.
- ❖ The regional public ports located in **BUENAVENTURA, CARTAGENA, BARRANQUILLA AND SANTA MARTA**, expanded and specialized their infrastructure in order to handled products that require cold chain services. In that way, most of them are increasing reefer plugs and adequate facilities.
- ❖ The national government is adopting trade facilitation tools in order to increase de efficiency in cargo mobilization supported among others, with the **SIMULTANEOUS INSPECTION SYSTEM SIIS**.



Colombia global position presents an opportunity as a commercial exchange platform.



## MARITIME CONNECTIVITY

More than **3,000** ocean routes (regular, direct and connecting services) depart from Colombian ports.

**30** shipping companies with access to 500 ports around the world.

More than **132** million tons of cargo was shipped by sea in 2013.

More than **33.000** vessels sailed from Colombian Atlantic and Pacific coasts.

# Colombia,

## a strategic partner for international entrepreneurs

Colombia is among the region's most economically stable countries, ranking as the **FOURTH** largest economy in **LATIN AMERICA.**

During 2012, the Colombian economy grew by **0.8%**, above the average for **LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN.**

**FOREIGN INVESTMENT** in Colombia amounted for **\$15.650** Billion USD in 2012.

**EXPORTS** reached **\$60.12** billion USD in 2012.

The country's inflation in 2013 reached **1.94%**; one of the lowest in South America.

**Second largest Spanish-speaking population in the WORLD.**

The three main risk-assessment firms in the world, **STANDARD & POOR'S, FITCH, AND MOODY'S,** AWARDED COLOMBIA INVESTMENT GRADE STATUS.

In the next decade, the **MIDDLE CLASS** will reach 50% of the total population.

During the last decade, Colombia has **DOUBLED ITS GDP** per capita, growing from **\$5,826 USD** in 2000 to **\$10,350 USD** in 2012.

The country has **NINE CITIES** with over **500,000 INHABITANTS.**

A population of **47** MILLION.

Colombia is a signatory in more than **13 CURRENT TRADE AGREEMENTS** with markets like the United States, Canada, the European Union, and the Pacific Alliance, among others.

**10%** of royalties from hydrocarbon and mineral extraction is invested to **STRENGTHEN THE SCIENCE, TECHNOLOGY, AND INNOVATION SYSTEM.**

According to the **2013 IMD RANKING**, Colombia has the **BEST-QUALIFIED WORK FORCE IN SOUTH AMERICA.**

The World Bank Doing Business Report 2014 ranks Colombia as the **SIXTH** country **IN THE WORLD** and the **FIRST ONE** in Latin America in terms of investor protection.

COLOMBIA ENJOYS **PREFERENTIAL ACCESS** TO NEARLY **1.500 BILLION CONSUMERS.**



# Enjoy unique experiences in the country of magical realism

Colombia's geographical and cultural megadiversity allow travelers to see an unforgettable land where they can enjoy experiences related to nature, adventure, sun & beach, nautical, culture, and business tourism.

## UNIQUE EXPERIENCES:

1. Do you want to dive into an ocean adorned with every hue of blue and green?



Archipelago of San Andres, Providencia and Santa Catalina

2. Discover a place where snow capped mountains, the jungle and the sea coexist.



The Tayrona Natural National Park, Magdalena

3. Discover a place where cruise ships sail among walls with more than 500 years of history.



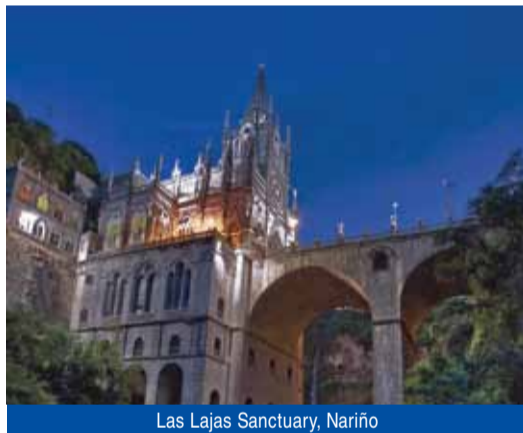
Cartagena de Indias, Bolivar

4. Do you want to surf on the waves of whale calves?



The Colombian Pacific, Nuqui

5. Find a sanctuary that is exalted in a canyon towering 328 feet high.



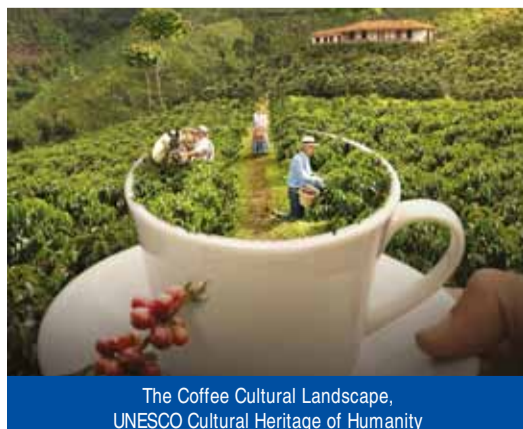
Las Lajas Sanctuary, Nariño

6. Do you want to learn about the amazing mysteries behind ancient adean cultures?



San Agustin, Huila

7. Do you want to experience the heavenly pleasures of the coffee-producing culture?



The Coffee Cultural Landscape, UNESCO Cultural Heritage of Humanity

8. Experience a place where nature's wonder creates a possibility for an adventure.



Santander

9. Have you ever seen a river painted in every color of the rainbow?



Caño Cristales, Meta

10. Do you want to see an amazing array of animals living in the lungs of our planet?



Colombian Amazon

## AIR CONNECTIVITY

- More than **870** weekly international direct frequencies.
- **126,446 seats** available weekly from international markets to Colombia.
- **20 different airlines** with international flights.

## INTERNATIONAL CONNECTIVITY BY COUNTRY OF ORIGIN TOWARDS COLOMBIA

COUNTRY	FREQUENCIES	SEATS
usa	216	33.838
Panama	202	22.558
Ecuador	82	10.633
Spain	30	8.275
Mexico	60	8.254
Venezuela	68	8.180
Peru	55	7.930
Brazil	28	5.338
El Salvador	32	3.722
Chile	14	3.262
Argentina	8	2.088
Dominican Republic	14	1.800
Costa Rica	14	1.680
France	6	1.650
Germany	5	1.530
Aruba	11	1.434
Cucacao	8	924
Cuba	8	856
Canada	4	844
Bolivia	7	840
Guatemala	4	450
Puerto Rico	3	360
<b>General Total</b>	<b>879</b>	<b>126.446</b>

SOURCE: OAG. PREPARED BY PROEXPORT. ONE-WAY DATA FROM DESTINATION TOWARDS COLOMBIA, BASED ON THE WEEK OF JANUARY 20TH-26TH OF 2014.

# Tourism products list



## ■ CARIBBEAN REGION:

### ADVENTURE:

- 1 Diving (San Andres and Providencia, Santa Marta, Cartagena)
- 1 Adventure in general (Santa Marta)

### CULTURE:

- 1 Archaeology (Santa Marta)
- 1 Capital cities (Cartagena, Santa Marta)
- 1 Shopping (Cartagena, San Andres, Barranquilla)
- 1 Heritage destinations (Cartagena, Mompox)
- 1 Fairs and festivities (Barranquilla, Valledupar, Cartagena)
- 1 Gastronomy (Barranquilla, Cartagena)
- 1 Luxury (Cartagena, San Andres)
- 1 Honeymoons (Cartagena, San Andres)
- 1 Salsa (Barranquilla)

### NATURE:

- 1 Birdwatching (Santa Marta)

- 1 Wellness (Cartagena, Barranquilla)

- 1 Nature in general (Santa Marta, Guajira, Cartagena, San Andres, Riohacha)

### NAUTICAL AND CRUISES:

- 1 Maritime cruises (Cartagena, Santa Marta, San Andres)
- 1 Nautical (Cartagena, Santa Marta, Barranquilla, San Andres)

### SUN AND BEACH:

- 1 Shopping (San Andres, Cartagena, Providencia, Santa Marta)
- 1 Sun and beach in General (San Andres, Cartagena, Santa Marta, Providencia)
- 1 Luxury (Cartagena, San Andres, Providencia)
- 1 Honeymoons (Cartagena, San Andres, Santa Marta)

- 1 Nature (Santa Marta, Cartagena, Providencia, Guajira)

### MEETINGS TOURISM:

- 1 Incentives (Cartagena, San Andres, Santa Marta)
- 1 Weddings (Cartagena, Santa Marta, San Andres)
- 1 Conventions (Cartagena, San Andres, Barranquilla, Santa Marta)
- 1 Golf (Cartagena, Barranquilla)

## ■ ANDEAN REGION

### ADVENTURE:

- 1 Equestrian (Bogota, Medellin, Pereira, Armenia, Manizales)
- 1 Adventure in general (Pereira, Manizales, Armenia, Bucaramanga, San Gil)

### CULTURE:

- 1 Agritourism (Armenia, Manizales, Pereira, Paipa, Villa de Leyva, San Gil)
- 1 Archeological (Neiva, San Agustin, Bogota)
- 1 Capital Cities (Bogota, Medellin)
- 1 Shopping (Bogota, Medellin)
- 1 Heritage destinations (Villa de Leyva, Bucaramanga, Pereira, Armenia, Manizales, San Gil)

- 1 Fairs and festivities (Medellin, Bogota, Pereira, Armenia)
- 1 Gastronomy (Bogota, Medellin)
- 1 Luxury (Bogota, Medellin)
- 1 Honeymoons (Bogota, Medellin)
- 1 Fashion (Medellin, Bogota)
- 1 Religion (Bogota, Villa de Leyva)
- 1 Salsa (Bogota)

- 1 Birdwatching (Bogota, Medellin, Armenia, Manizales, Pereira)
- 1 Wellness (Bogota, Pereira, Manizales, Paipa, Medellin)
- 1 General (Pereira, Armenia, Manizales, Medellin, Villa de Leyva, Bucaramanga)

- 1 Incentives (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)
- 1 Weddings (Villa de Leyva)
- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

- 1 Meetings Tourism (Bogota, the Coffee Cultural Landscape, Medellin)

- 1 Conventions (Bogota, Medellin, the Coffee Cultural Landscape)
- 1 Golf (Bogota, Medellin, Bucaramanga)

## ■ PACIFIC REGION

### ADVENTURE:

- 1 Diving (Nuqui)
- 1 Equestrian (Cali)
- 1 Adventure in general (Cali)

### CULTURE:

- 1 Capital Cities (Cali)
- 1 Shopping (Pasto, Cali)
- 1 Heritage destinations (Popayan)

- 1 Fairs and festivities (Cali, Pasto)
- 1 Gastronomy (Cali)
- 1 Religion (Pasto, Popayan, Cali, Ipiales)
- 1 Salsa (Cali)

- 1 General nature (Nuqui, Solano Bay, Cali)
- 1 Nautical and cruises: (Solano Bay)
- 1 Maritime cruises (Solano Bay)
- 1 Meetings Tourism: (Cali)
- 1 Incentives (Cali)
- 1 Conventions (Cali)
- 1 Golf (Cali)

- 1 Birdwatching (Cali)
- 1 Whale spotting (Solano Bay, Nuqui)
- 1 Wellness (Cali)

- 1 Fairs and festivities (Cali, Pasto)
- 1 Gastronomy (Cali)
- 1 Religion (Pasto, Popayan, Cali, Ipiales)
- 1 Salsa (Cali)

- 1 General nature (Nuqui, Solano Bay, Cali)
- 1 Nautical and cruises: (Solano Bay)
- 1 Maritime cruises (Solano Bay)
- 1 Meetings Tourism: (Cali)
- 1 Incentives (Cali)
- 1 Conventions (Cali)
- 1 Golf (Cali)

- 1 Birdwatching (Cali)
- 1 Whale spotting (Solano Bay, Nuqui)
- 1 Wellness (Cali)

## ■ AMAZON-ORINOQUIA REGION

### ADVENTURE:

- 1 Adventure in general (Leticia)
- 1 Angling (Puerto Gaitan)

### CULTURE:

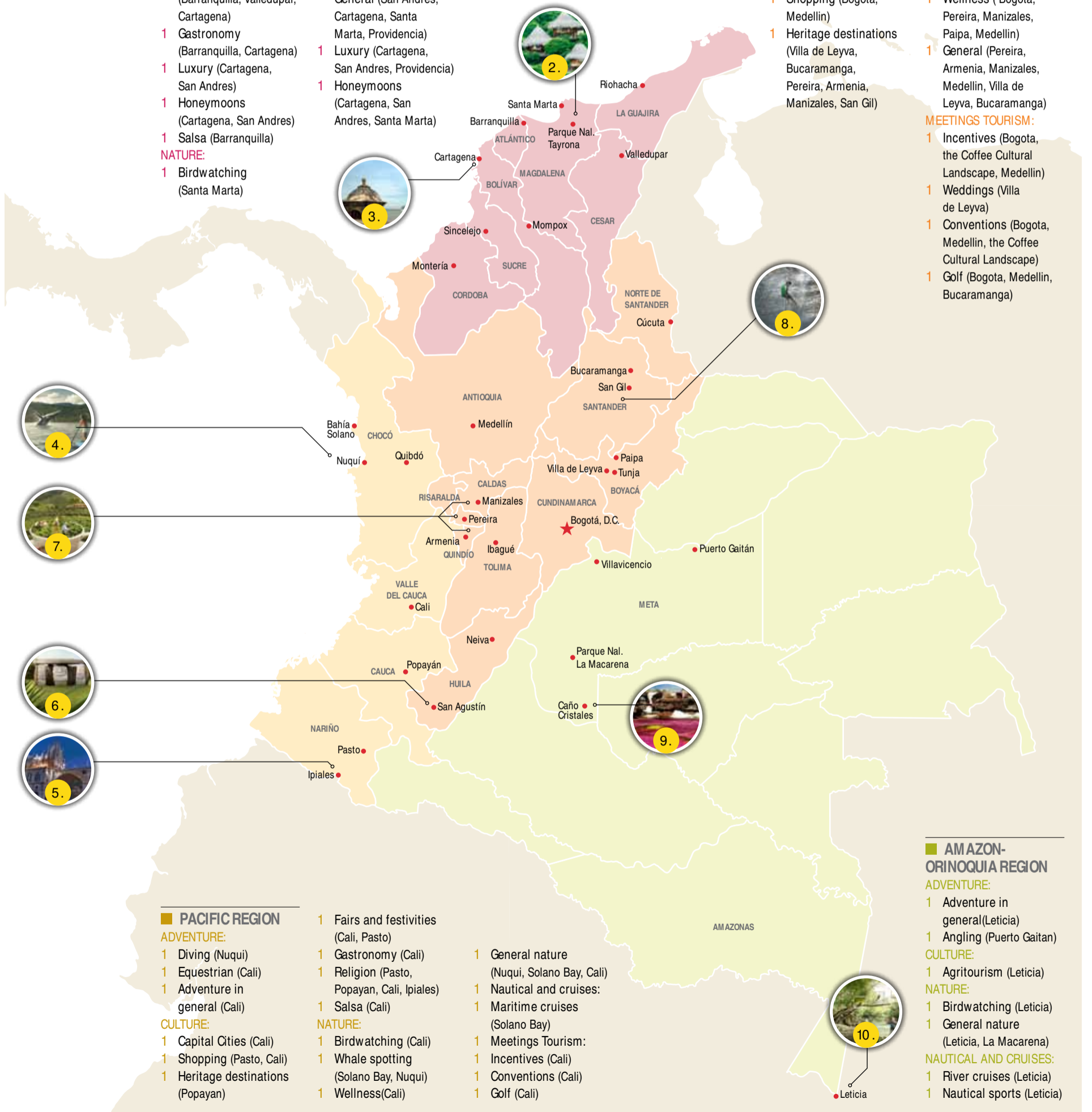
- 1 Agritourism (Leticia)

### NATURE:

- 1 Birdwatching (Leticia)
- 1 General nature (Leticia, La Macarena)

### NAUTICAL AND CRUISES:

- 1 River cruises (Leticia)
- 1 Nautical sports (Leticia)





## OFFICES IN COLOMBIA

### BARRANQUILLA

Calle 77 B N° 59-61  
Centro 2  
Oficina. 306  
Tel.: +57 (5) 360 4000  
pranzini@proexport.com.co

### BOGOTÁ

Calle 28 N°13A -15  
Piso 1, 35 y 36  
Tel.: +57 (1) 560 0100 / 560 0200  
http://pqr.proexport.com.co

### BUCARAMANGA

Calle 31 A N° 26 - 15. Oficina 706.  
Centro Comercial  
La Florida, Cañaveral.  
Tel.: +57 (7) 6382278 - 6849605  
apimiento@proexport.com.co

### CALI

Avenida 4 norte N° 7 N 46  
Centro Comercial Centena. Piso 3  
Centro de negocio Yoffice  
Tel.: +57 (2) 489 9971 / 892 0264  
belopez@proexport.com.co

### CARTAGENA

Centro de Convenciones  
Carrera 8 Getsemaní. Oficina 394  
Tel.: + 57 (5) 660 0915 / 654 4320  
mcpimiento@proexport.com.co

### CÚCUTA

Calle 10 N° 4 - 26. Piso 4. Torre A  
Edificio Cámara de  
Comercio de Cúcuta.  
Tel.: +57 (7) 571 7979  
583 5998 / 572 4088  
mcgarciach@proexport.com.co

### MEDELLÍN

Calle 4 Sur N° 43 A 30.  
Oficina 401  
Edificio Formacol.  
Tel.: +57 (4) 352 5656 / 311 7977  
ccorrea@proexport.com

### PEREIRA

Carrera 7 N° 19 - 28.  
Oficina 1602.  
Edificio Torre Bolívar  
Tel.: + 57 (6) 335 5005  
esanchez@proexport.com.co

## OFFICES ABROAD

### ALEMANIA

Director: Sergio Calderón Acevedo  
Address: Fürstenbergerstrasse 223 - 60323  
Frankfurt am Main - Deutschland  
Phone.: +49 (69) 1302 3832  
E-mail: frankfurt@proexport.com.co

### ARGENTINA

Executive Representative: Paola Valencia Amaya  
Address: Carlos Pelligrini 1363. Piso 3.  
Phone (54) 43250258  
E-mail pvalencia@proexport.com.co

### BRASIL

Director: Alejandro Peláez  
Address: Alameda Santos 1.800,  
10 andar. Conj. 10B - São  
Phone: +55 (11) 3171 0165  
E-mail: saopaulo@proexport.com.co

### CANADÁ

Director: Álvaro Concha  
Address: 2 Bloor St West  
suite 902  
Phone: +1 (416) 363 9225  
Fax: +1 (416) 363 0808  
E-mail: toronto@proexport.com.co

### CARIBE

Director: Carlos González  
Address: 601 Brickell Key Drive,  
Suite 608,  
Miami, FL. 33131  
Phone: +1 (786) 315 4260  
E-mail: caribe@proexport.com.co

### CENTROAMÉRICA SUR

Director: Álvaro Gómez-Escalante  
Oficina Comercial en San José para Centroamérica  
Sur: Costa Rica, Nicaragua y Panamá.  
Address: Oficentro La Virgen 2,  
Edificio 4, Piso 2, Pavas.  
San José, Costa Rica  
Phone: +506 (2) 231 4876  
Fax: +506 (2) 231 4933  
E-mail: sanjosecr@proexport.com.co

### CHILE

Director: Jorge Gutiérrez  
Address: Av. Alonso de Córdova 5900.  
Oficina. 303.  
Santiago, Chile  
Phone: +56 (2) 23718618  
E-mail: santiago@proexport.com.co

### CHINA

Director: Alejandro Roa Valencia  
Address: 34 Guang Hua Lu, Beijing 100 600, P.R. China.  
Phone: +86 (10) 6532 9767  
Fax: +86 (10) 6532 9766  
E-mail: beijing@proexport.com.co

### COREA DEL SUR

Director: Mauricio Quiroz Viana  
Address: Kyobo Building Fl.11,  
1 Jongno, Jongno-gu, Seoul, 110-714, Korea  
Phone: + (82) (2) 720 1318  
Fax: + (82) (2) 720 1368  
E-mail: seoul@proexport.com.co

### ECUADOR

Director: Adriana María Gutiérrez Cadavid  
Address: Av. 12 de Octubre N24-739  
y Av. Colón. Edificio Torre Boreal.  
Piso 16. Oficina 1604 Quito  
Phone: +593 (2) 3945320 / 3826899  
3828640 / 3945300  
Fax: +593 (2) 250 4077  
E-mail: quito@proexport.com.co

### EMIRATOS ÁRABES

Representante Comercial: Juanita Bell  
Address: Al Sila Tower 1  
Al Maryah Island -24th Floor.  
Office N° 2459 P.O. Box 128666  
Abu Dhabi, UAE.  
Phone: +971 (0) 2 694 8510  
Fax: +971 (0) 2 694 8666  
E-mail: abudhabi@proexport.com.co

### ESPAÑA

Director: Marcela Astudillo Palomino  
Address: Calle Lagasca No. 88. Piso 6.  
Oficina 6 - 28001.  
Madrid - España  
Phone: +34 (91) 577 6708  
Fax: +34 (91) 577 9736  
E-mail: madrid@proexport.com.co

### ESTADOS UNIDOS

#### Miami

Director: Luis Germán Restrepo  
Address: 601 Brickell Key Drive,  
Suite 608. Miami, FL 33131  
Phone: +1 (305) 374 3144  
Fax: +1 (212) 922 9115  
E-mail: miami@proexport.com.co

### Nueva York

Executive Representative: Francisco Sierra Toro  
Address: 140 East 57th.  
Street 2nd Floor. New York. N.Y. 10022  
Tel: +1 (212) 922 9114  
Fax: +1 (212) 922 9115  
E-mail: newyork@proexport.com.co

### Washington

Executive Representative: Alejandro Prado  
Address: 1901 L Street N.W, Suite 700.  
Washington D.C. 20036  
Tel: +1 (202) 887 9000  
Fax: +1 (202) 223 0526  
E-mail: washington@coltrade.org

### FRANCIA

Director: Camilo Martínez  
Address: 21-23 Boulevard Haussmann 75009.  
Paris. 2ème Étage  
Phone: +33 1 56 03 66 51  
E-mail: paris@proexport.com.co

### INDIA

Director : Augusto Castellanos  
Address: 85, Poorvi Marg, Vasant Vihar, New Delhi,  
110057  
Phone: +91 (11) 4320 2100  
Fax: +91 (11) 4166 2104  
E-mail: nuevadelhi@proexport.com.co

### INDONESIA

Executive Representative: Juan Sebastián Bargans  
Address: 12th Floor, Jl. Jenderal Sudirman, Kav. 47  
Phone: (62) (21) 5790346  
E-mail: yakarta@proexport.com.co

### JAPÓN

Director: Hiroshi Wago  
Address: 1-9-10 Roppongi, Minato-ku.  
Tokyo 106-0032 Sengokuyama Mori Tower 26F  
Phone: 03-5575-5970  
Fax: 03-5575-5972  
E-mail: tokio@proexport.com.co

### MÉXICO

Director: Sergio Escobar Solórzano  
Address: Paseo de la Reforma, 379  
Piso 6. Colonia Cuauhtemoc  
Ciudad de México DF,  
CP 06500 México  
Phone: +52 (55) 5533 3760  
Fax: +52 (55) 5525 0383  
E-mail: mexico@proexport.com.co



### PERÚ

Director: Juliana Villegas Restrepo  
Address: Av. Alfredo Benavides 1555  
Of. 506, Miraflores.  
Phone: +51 (1) 2427252 - 2427249 - 2417050  
E-mail: lima@proexport.com.co

### PORTUGAL

Director: Edgar Hernández Contreras  
Address: Rua Tierno Galvan, Torre 3 - 502  
Phone: (35) (1) 213 880 801  
E-mail: lisboa@proexport.com.co

### REINO UNIDO

Director: Juan Guillermo Pérez  
Address: 2 Conduit Street, 6F. London W1S 2XB,  
Londres, Inglaterra  
Phone: +44 (0)207 491 3535  
Fax: +44(0) 207 491 4295  
E-mail: londres@proexport.com.co

### RUSIA

Director: Andrei Agreda  
Address: 119121, Ulitsa Burdenko,  
20. Moscú, Rusia  
Phone: +7 (499) 248 3417  
E-mail: moscu@proexport.com.co

### TRIÁNGULO NORTE

Director: Juan Esteban Sánchez  
Address: Boulevard Los Próceros 24-69,  
Zona 10.  
Edificio Empresarial Zona Pradera. Torre 1.  
Oficina 401. Ciudad de Guatemala.  
Phone: +502 (2) 269 6771  
Fax: +502 (2) 269 6775  
E-mail: guatemala@proexport.com.co

### TURQUÍA

Executive Representative: Diana Marcela Monroy  
Address: nönü Caddesi No 43/5  
Gümüşuyu Taksim  
Phone: +90 212 243 0619  
E-mail: dmonroy@proexport.com.co

### VENEZUELA

Director: José Abril Escobar  
Address: Av. Francisco de Miranda.  
Edificio Parque Cristal.  
Torre Oeste. Piso 5. Oficina TOP-05-04.  
Urbanización Los Palos Grandes  
Phone: +58 (21) 2286 6333  
Fax: +58 (21) 2285 1235  
E-mail: caracas@proexport.com.co