

Prepárese para EXPORTAR



¿Qué información
debe saber antes de
iniciar el **proceso**
exportador?

Pág. 3

Fuentes y sitios web sobre
tendencias y
economía de los
países a exportar.

Pág. 6

Conozca el
Simulador de
Costos

Pág. 8

Introducción

Exportar es desarrollo y competitividad, prepárese para hacerlo

A diferencia de lo que muchos creen, son más los temores y la falta de conocimiento los que impiden vender en los mercados internacionales. ProColombia lo orienta sobre algunas de las preguntas más frecuentes que tienen los empresarios con interés en exportar.

El conocimiento es la base para el desarrollo y competitividad de una empresa. Este es, precisamente, el mayor activo de ProColombia y su divulgación es uno de los propósitos que tiene esta publicación: brindar a los empresarios las herramientas para facilitar los procesos necesarios para llegar a los mercados internacionales.

Una de las principales recomendaciones para iniciar el proceso exportador es conocer el potencial del producto en el exterior, sus tendencias y requerimientos según el país de interés. A diferencia de lo que muchos creen, son más los temores y la falta de conocimiento los que impiden vender en el exterior.

Incentivar la cultura exportadora dentro de la empresa es importante: esto significa involucrar en todos los procesos de producción a los empleados, para que tanto el



servicio al cliente como el producto en sí responda a lo que busca el cliente internacional.

Exportar es crecer

La internacionalización aumenta la competitividad de las compañías porque se actualizan en tecnología y mejoran sus procesos de producción.

Ampliar los conocien-

tos sobre comercio exterior es clave, incluso para marcar la diferencia en el mercado nacional.

En la medida en que el colombiano adquiere patrones de consumo cada vez más globales, es claro que la internacionalización también se vive dentro del país y ello hace indispensable elevar la competi-

tividad y estar a la vanguardia.

Las exportaciones aportan al crecimiento de la economía del país, puesto que la internacionalización tiene un impacto importante en la creación de nuevos empleos y en el desarrollo de las regiones. El primer paso es atreverse, creer que es posible y así comenzar a exportar.

Ministra de Comercio, Industria y Turismo
MARÍA CLAUDIA LACOUTURE

Presidente de ProColombia
FELIPE JARAMILLO JARAMILLO

Vicepresidenta de Exportaciones
JULIANA VILLEGAS

Vicepresidenta de Inversión
ANCÍZAR GUERRERO

Vicepresidente de Turismo
ENRIQUE STELLABATTI

Vicepresidenta de Planeación
MARÍA CECILIA OBANDO

Gerente de Mercadeo
DIANA HERAZO

Gerente de Información Comercial
PEDRO FERNÁNDEZ

Contenido
Gerencia de Información Comercial

Diseño y diagramación
ProColombia

Dirección
Calle 28 No. 13 A - 15
Bogotá
Teléfono
+571 560 0100
Bogotá

Si tiene preguntas o comentarios sobre los contenidos de esta publicación, por favor escribanos a bibliotecavirtual@procolombia.co

Información general

¿Qué información debe saber antes de iniciar el proceso exportador?

Los acuerdos de libre comercio, los aranceles y los valores de las importaciones y exportaciones mundiales son algunos de los aspectos más comunes cuando de vender en el exterior se trata.

¿Dónde puedo encontrar información referente a los acuerdos comerciales?

La página del Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, a través del enlace www.tlc.gov.co, ofrece información de los diferentes acuerdos y tratados comerciales que tiene Colombia con otros países; tanto vigentes como suscritos y los que están en negociación.

¿Para qué sirve conocer el valor de las importaciones y exportaciones?

El monto de comercialización de las mercancías entre distintos países permite identificar qué tan relevantes son las importaciones de un producto para determinado país y reconocer si la demanda internacional está creciendo.

¿Qué es una partida arancelaria?

Según la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es: "la caracterización de una mercancía en un sistema ordenado de descripción y codificación". Es importante conocer la partida arancelaria del producto que se desea exportar porque sobre esa identificación se establecen aranceles, normas de origen y otras medidas que podrían afectar la exportación. La partida arancelaria se compone de los siguientes elementos:

- ▶ **Capítulo:** son los 2 primeros dígitos de la codificación numérica, ejemplo 62.
- ▶ **Partida:** se trata de los 4 primeros dígitos de la codificación numérica, ejemplo 6212.
- ▶ **Subpartida:** son los 6 primeros dígitos de la codificación numérica, ejemplo 621210.

Algunas estadísticas e indicadores de comercio exterior están disponibles de modo gratuito en:

International Trade Center (ITC). Es una plataforma que muestra indicadores de desempeño de comercio exterior con cobertura de 220 países y territorios, y aproximadamente 5.300 productos del sistema armonizado. Está disponible en www.trademap.org

UN Commodity Trade Statistics Data base. Es el sistema de recopilación de datos de las Naciones Unidas sobre el comercio, ofrece estadísticas comerciales oficiales y cuadros analíticos con información disponible desde 1962. Se encuentra disponible en <http://comtrade.un.org/>





Acceso a mercados

Conocer la información arancelaria permite **fijar mejores precios** a los productos

Certificaciones, requisitos, reglas, medidas sanitarias y fitosanitarias, temas clave a la hora de vender en los mercados internacionales. También se debe tener conocimiento sobre las entidades reguladoras.

¿Qué es un arancel?

Son los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías que proporcionan a los productos elaborados en el país importador una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

¿Dónde puedo obtener la información arancelaria de los productos?

Saber cuál es la informa-

ción arancelaria le permitirá evaluar la competitividad del precio de los productos y conocer las ventajas de exportar bajo un TLC..

La principal fuente de información arancelaria es el Market Access Map: <http://www.macmap.org/>, en donde de forma fácil y gratuita podrá consultar los aranceles cobrados a Colombia y a otros mercados en los destinos internacionales.

Igualmente, para acceder a información arancelaria

referente a acuerdos comerciales y tratados vigentes con Colombia, puede ingresar igualmente a los siguientes vínculos:

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <http://www.tlc.gov.co/>

Comisión Europea. Export Helpdesk: <http://exporthelp.europa.eu/>

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

¿Qué son los requerimientos sanitarios y fitosanitarios?

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) hacen referencia a los mecanismos que garantizan la entrega de alimentos inocuos a los consumidores. Es decir, acorde con los criterios que se consideran apropiados para el consumo humano, garantizando la aplicación de normas estrictas de salud y seguridad, sin ser una excusa para proteger a los productores nacionales.

Estos son los principales tipos de aranceles:

Arancel ad-valorem: se calcula como un porcentaje del valor de la importación.

Arancel específico: se calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.

Arancel mixto: es el que está compuesto por un arancel ad-valorem y un arancel específico.

Los capítulos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias establecen las reglas básicas para la normativa sobre inocuidad de los alimentos y salud de los animales, así como la preservación de los vegetales. De igual modo, el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) también lo hace, además de autorizar a los países a establecer sus propias normas, dispone que las reglamentaciones estén fundadas en principios científicos y, además, que solo se apliquen en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, y que no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre miembros en los que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) es responsable de las negociaciones de acuerdos sanitarios y fitosanitarios bilaterales o multilaterales, que permiten la comercialización de los productos agropecuarios colombianos en el exterior y fomentar el crecimiento de las exportaciones. Así mismo, el Instituto Na-

¿Qué otros requisitos exigen los mercados internacionales?

Las certificaciones son herramientas utilizadas para identificar características específicas de los productos. Existen agencias gubernamentales, internacionales y empresariales dedicadas a certificar que las prácticas y procesos de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas: de calidad, origen, comercio justo, sustentabilidad, orgánico, amigable con las aves, biodinámica, entre otros.

¿Qué entidades colombianas regulan los requerimientos sanitarios y fitosanitarios?

El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) es responsable de las negociaciones de acuerdos sanitarios y fitosanitarios bilaterales o multilaterales, que permiten la comercialización de los productos agropecuarios colombianos en el exterior y fomentar el crecimiento de las exportaciones. Así mismo, el Instituto Na-

¿Qué tipo de certificaciones hay?

•Las certificaciones obligatorias: verifican que el producto cumpla con las normas necesarias para que éste pueda salir del país o ingresar a un nuevo mercado con sus propias regulaciones. Dependiendo de las regulaciones de cada país se exigirán distintos certificados. Ejemplo: Certificado de registro sanitario, Certificado fito/zoosanitario, Certificado BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), HACCP (en

Estados Unidos de América para productos del mar, pulpas y jugos de fruta). •Las certificaciones voluntarias: son aquellas normas exigidas por el comprador que otorgan garantía escrita que un producto, proceso o servicio está en conformidad con los requisitos especificados. En las tendencias generales de consumo las certificaciones son más demandadas y necesarias, los consumidores están más atentos y buscan productos que sean responsables de forma social, ambiental y económica.

¿Qué son las reglas de origen?

Para que un producto pueda gozar de las preferencias arancelarias negociadas en los Acuerdos Comerciales Internacionales, éste debe cumplir con los criterios de origen de cada uno de los acuerdos. Es decir, demostrar que son elaborados en los territorios parte del acuerdo en cuestión a fin de acceder a los beneficios arancelarios negociados. Según la OMC, las reglas de origen son: “los requisitos mínimos de producción, fabricación, elaboración o transformación que debe tener una mercancía para que se le considere originaria”. Esta regla de origen se utilizará para determinar si a los productos importados se les otorgará un trato

preferencial o el trato de la nación más favorecida (NMF), y por ende definirá la aplicación de medidas comerciales, como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia.

¿Dónde se puede encontrar la regla de origen aplicable a cada producto?

- En la página del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se encuentra toda la información sobre las reglas de origen negociadas en todos los acuerdos y tratados comerciales colombianos, en www.tlc.gov.co
- IntradeBID - Sistema de Información sobre Integración y Comercio. El portal del Banco Interamericano de Desarrollo ofrece información gratuita y de fácil uso para los empresarios, incluyendo las reglas de origen para gran variedad de acuerdos comerciales, en www.iadb.org/int/intradebid
- Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar el acceso al mercado de la Unión Europea, dirigido especialmente a los países en desarrollo. El portal es gratuito y de fácil uso e informa a los exportadores interesados en llevar sus productos a los países pertenecientes a este bloque comercial. Se puede acceder a través de este enlace <http://exporthelp.europa.eu>

Investigación de mercados

Fuentes y sitios web sobre tendencias y economía de los países a exportar

Identificar cuáles son las preferencias del mercado de interés, qué es lo que más se consume y a cuáles nichos se puede acceder son temas fundamentales para conocer antes de iniciar el proceso exportador.

¿Dónde se pueden identificar los principales datos macroeconómicos de los países?

Los datos macroeconómicos de los países son herramientas complementarias para el análisis de oportunidad de mercados con potencial exportador. Las principales fuentes son:

▶ Central Intelligence Agency - The World Factbook. El portal ofrece información sobre la historia, la población, el gobierno, la economía, la energía, la geografía, las comunicaciones, el transporte, militar, y las cuestiones transnacionales de 267 entidades del mundo. En <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

▶ Datos Banco Mundial. Ofrece acceso abierto y gratuito a datos sobre desarrollo de los países en todo el mundo. En <http://datos.bancomundial.org/>

¿Dónde se encuentra información de estudios de mercado y tendencias por país?

ProColombia: entidad de promoción en materia de exportaciones, turismo, inversión e imagen país, se encarga de generar estudios para facilitar la exportación de productos por parte de las empresas colombianas. www.procolombia.co

Promperú: entidad de promoción del Perú en materia de exportaciones, turismo e imagen país, www.promperu.gob.pe

Promexico: entidad de promoción de las exportaciones e inversión de México, www.promexico.gob.mx

Prochile: entidad chilena encargada de promover las exportaciones de productos y servicios, inversión extranjera y el fomento del turismo, www.prochile.gob.cl

Australian Trade Commission: agencia del gobierno australiano encargada de la promoción de la inversión y del fomento de las exportaciones, www.austrade.gov.au

Japan External Trade Organization (JETRO): es una organización gubernamental que trabaja para

promover el comercio exterior, las relaciones comerciales y la inversión entre Japón y el resto del mundo, www.jetro.go.jp

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX): entidad pública empresarial de España encargada de promover la internacionalización de las empresas españolas, www.icex.es

El Centro para la Promoción de Importaciones de los países en desarrollo (CBI) es la agencia del Ministerio holandés de Asuntos Exteriores que contribuye al desarrollo económico sostenible en los países en desarrollo, a través de la expansión de las exportaciones de estos. Tiene información disponible de 48 países en desarrollo en 27 sectores, www.cbi.eu

Trade Facilitation Office Canada (TFO Canada), agencia canadiense para el desarrollo internacional de los países de economías emergentes. En esta página se encuentra información de interés del mercado canadiense, estudios sectoriales para la promoción de exportación

de países emergentes a Canadá, www.tfocanada.ca

Foreign Agricultural Service (FAS), el departamento de agricultura de Estados Unidos ofrece una herramienta de consulta de reportes agroindustriales a nivel global, en <http://gain.fas.usda.gov/Lists/Advanced%20Search/AllItems.aspx>

Economic Research Service. Es el portal de búsquedas económicas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés), <http://www.ers.usda.gov/>

Además, en la web se puede encontrar mucha información relativa a cada mercado, específicamente en los diferentes organismos encargados de establecer la normativa y reglamentación de cada país. Sin embargo, es importante determinar el alcance de la información encontrada y procurar que la fuente de ésta sea de carácter oficial (ministerios, secretarías, entidades gubernamentales, entre otros).



ProColombia es la entidad encargada de promover el turismo, la inversión extranjera en Colombia, las exportaciones no minero energéticas y la imagen del país. A través del portal www.procolombia.co podrá acceder a estudios de mercado, información especializada, perfiles logísticos y requerimientos de acceso a diferentes países, además de otras herramientas de apoyo para el em-

presario colombiano. El Sistema de Comercio Exterior (SICEX) es una plataforma con información de comercio exterior de más de 50 países, con una herramienta de consulta para el diseño de estrategias comerciales, estudios de productos, análisis de la competencia, identificación de nuevos proveedores, estadísticas de comercio exterior, entre otros.

La página se encuentra disponible en www.sicex.com

Banco de Datos de Comercio Exterior (BACEX). Esta base de datos registra las importaciones y exportaciones colombianas y se puede consultar a través de la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en www.bacex.mincit.gov.co

Nota

Tanto SICEX como BACEX requieren de un registro previo y del pago de una licencia de uso. No obstante, están disponibles de manera gratuita a través de las pantallas de auto consulta de los centros de información de ProColombia. Identifique el Centro de Información más cercano en <http://www.ProColombia.co/red-de-oficinas/centros-de-informacion-ProColombia>

CONOZCA EL SIMULADOR DE COSTOS



¿Qué es?

El Simulador de Costos Logísticos es una herramienta web que ofrece ProColombia a empresarios. En ella es posible consultar los costos desde que la mercancía sale de la fábrica hasta que se hace su entrega.

¿Para qué sirve?

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

¿A quién va dirigido?

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

¿Cómo ingresar?

- Ingrese a la página web: simuladordecostos.procolombia.co
- A través de los portales: www.procolombia.co - www.colombiatrade.com.co - www.procolombia.co/ruta-exportadora/



¿Qué puede encontrar en el SCL?

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

*Simulador de Costos Logísticos



Bienvenido a la Ruta Exportadora

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

PREPÁRESE PARA EXPORTAR

1



Evalúe su potencial exportador



Examine cuál de sus productos tiene mayor potencial exportador



Fortalezca sus conocimientos en comercio exterior

IDENTIFIQUE EL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN Y LOS REQUISITOS PARA SU PRODUCTO

2



Encuentre los mercados potenciales para sus productos.



Identifique la posición arancelaria de sus productos



Conozca las condiciones de acceso (certificaciones y otros requerimientos)

REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y COMPRADOR

3



Oportunidades y tendencias

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

4



Logística internacional



Aspectos logísticos para la exportación de perecederos



Términos de negociación INCOTERMS 20 10



Simulador de costos y lista de chequeo



Empaques y embalajes



seguros



Alianzas de transporte

GESTIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS PROCOLOMBIA

5



Programación de eventos



Seminarios



Telepresencia



Programas de adecuación oferta y mercado



Macrorruedas



Ferias internacionales



Publicaciones





CENTROS DE INFORMACIÓN

ANTIOQUIA

• Sede Aburrá.
Calle 48 No. 50 – 16 Itagüí – Antioquia.
Tel.: 57 (4) 4442344, ext. 130.

• Sede Medellín.
Calle 4 Sur No. 43A - 30, Oficina 401,
Edificio Formacol.
Tel.: 57 (4) 3525656.

ARMENIA

• Sede Cámara.
Dirección: Carrera 14 No. 23 – 15 Piso 4.
Tel.: 57 (6) 746 2646 Ext. 222.

• Sede Universidad.
Carrera 14 No. 05 – 29 Primer piso.
Tel.: 57 (6) 746 2646 Ext. 222.

BARRANQUILLA

• Sede Universidad.
Universidad del Norte Km. 5 Vía Puerto
Colombia Bloque G - Piso 4.
Tels.: 57 (5) 3509784/ 3509710.

• Sede Cámara.
Vía 40 No. 36 – 135 Antiguo Edificio
de la Aduana – Estación tranvía.
Tel.: 57 (5) 3303749.

BUCARAMANGA

Carrera 19 N°. 36-20, Piso 2.
Tel.: 57 (7) 652 7000 Ext. 265 y 209.

BOGOTÁ

• Sede Centro.
Calle 28 No. 13A - 15 Piso 1 Local 108.
Tel.: 57 (1) 307828.

• Sede Norte.
Calle 75 # 15-22 piso 1.
Tel.: 57 (1) 3257500, ext. 2190.

BOYACÁ

• Duitama.
Transversal 19 No. 23 – 141. Edificio Cámara
de Comercio de Duitama.
Tel.: 57 (8) 7602596, ext. 127.

• Sogamoso.
Carrera 11 No. 21 – 112 Piso 1. Edificio
Cámara de Comercio de Sogamoso.
Tels.: 57 (8) 7702954/ 7703492.

• Tunja.
Calle 21 No. 10 – 52 Piso 1 Edificio Cámara
de Comercio de Tunja.
57 (8) 742 0099 Ext. 114.

CALI

Dirección: Calle 8 No. 3 – 14 Piso 6.
57 (2) 886 1373.

CARTAGENA

Centro Histórico - Calle Santa Teresa
No. 32 - 41.
Tels.: 57 (5) 650 1110/ 650 1111 ext. 210.

CÚCUTA

Calle 10 No. 4 – 26 Edificio Cámara de
Comercio de Cúcuta Torres A – Piso 4.
Tel.: 57 (7) 5829527, ext. 324.

IBAGUÉ

Calle 10 No. 3 – 76 Piso 1 Mezzanine.
Tel.: 57 (8) 2772000, ext. 1031.

MANIZALES

Carrera 23 No. 26 – 60, Piso 3, Edificio
Cámara de Comercio de Manizales.
Tel.: 57 (6) 884 4913 Ext. 121

NEIVA

Carrera 5 No. 10 – 38 Piso 1 Oficina
Invest in Huila.
Tel.: 57 (8) 8713666, ext. 125.

PASTO

Calle 18 A No 25-16 Pasaje Corazón
de Jesús. MiCITio.
Tel.: 57 (2) 7294896 Ext. 113.

PALMIRA

Calle 28 No. 30 – 15 Ofc. 30.
Tel.: 57 (2) 2734658.

PEREIRA

Edificio Cámara de Comercio de Pereira
Carrera 8 No. 23 – 09 Piso 2.
Tels.: 57 (6) 3386675/ 3386640/ 3387800,
exts. 142/ 176/ 106.

POPAYÁN

Dirección: Carrera 7 No. 4 – 36.
Tel.: 57 (2) 8243625, exts. 110/ 126.

SAN ANDRÉS

Avenida Colon Edificio Dread Fruit
Oficina 203 – 204.
Tel.: 57 (8) 5120345.

SANTA MARTA

Avenida Libertador No. 13 – 94.
Tel.: 57 (5) 4230828, ext. 159.

VALLEDUPAR

Calle 15 No. 4 – 33
Centro, Primer piso Local 1,
Cámara de Comercio de Valledupar.
Tel.: 57 (5) 589 7868 Ext. 169.

VILLAVICENCIO

Avenida 40 No. 24 A – 71 Piso 3.
Tel.: 57 (8) 6817777, ext. 170.

PROCOLOMBIA EN COLOMBIA

BARRANQUILLA

barranquilla@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (5) 360 4000
Dirección oficina:
Calle 77B No 59 - 61
Centro 2, Oficina 306

BOGOTÁ

bogota@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (1) 560 0100
Dirección oficina:
Calle 28 No. 13A - 15.
Pisos 35 y 36

BUCARAMANGA

bucaramanga@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (7) 679 3206 - 679 6367 -
679 3167 - 679 0676
Dirección oficina:
Km 2, 176 Anillo vial Floridablanca-
Girón Eco Parque Empresarial Natura, Torre 3

CALI

cali@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (2) 6687222
Dirección oficina:
Calle 6N No. 1N 42.
Centro Empresarial Torre Centenario.
Oficina 803

CARTAGENA

cartagena@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (5) 654 4320
Dirección oficina:
Centro de Convenciones de
Cartagena

CÚCUTA

cucuta@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (7) 571 7979 - 5835998 – 5724088
Dirección oficina:
Calle 10 No 4 - 26, Piso 4, Torre A,
Edificio Cámara de Comercio de
Cúcuta

MEDELLÍN

medellin@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (4) 352 5656
Dirección oficina:
Calle 4 Sur No 43AA- 30, Oficina 401,
Edificio Formacol Of. 401

PEREIRA

amarquez@procolombia.co
Teléfono oficina:
+57 (6) 338 6640 o 338 7800 Ext. 142, 106
Dirección oficina:
Edificio Cámara de Comercio de Pereira –
Carrera 8 No. 23 – 09 Piso 2

PROCOLOMBIA EN EL MUNDO

ALEMANIA (Frankfurt) • ARGENTINA (Buenos Aires) • BRASIL (Sao Paulo) • CANADÁ (Toronto, Vancouver y Montreal) • CARIBE (San Juan de Puerto Rico, Santo Domingo y Puerto España) • CENTROAMÉRICA SUR (San José de Costa Rica y Panamá) • CHILE (Santiago) • CHINA (Beijing, Shanghai) • COREA DEL SUR (Seúl) • ECUADOR (Quito) • EMIRATOS ÁRABES (Abu Dhabi) • ESPAÑA (Madrid) • ESTADOS UNIDOS (Washington, Atlanta, Chicago, Los Ángeles, Nueva York, Houston, Miami y San Francisco) • FRANCIA (París) • INDIA (Nueva Delhi) • INDONESIA (Yakarta) • JAPÓN (Tokio) • MÉXICO (Ciudad de México y Guadalajara) • PERÚ (Lima) • PORTUGAL (Lisboa) • REINO UNIDO (Londres) • RUSIA (Moscú) • TURQUÍA (Estambul) • TRIÁNGULO NORTE (Guatemala) • VENEZUELA (Caracas)