

A través de estos cuatro 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, al igual que herramientas con las que cuenta la entidad para su proceso exportador.

1. IDENTIFIQUE EL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SU EMPRESA Y LOS REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE SU PRODUCTO.

1. EVALÚE SU POTENCIAL EXPORTADOR

*Previo a un proceso de internacionalización es importante realizar un análisis de los elementos actuales con los que cuenta la empresa para hacer frente a las oportunidades en los mercados internacionales. Disponibilidad de producto: con base al producto a exportar, se debe ofrecer solo lo que se esté en capacidad de producir de forma estable y continua.



- **CALIDAD**
La calidad debe ser la requerida por el mercado, teniendo en cuenta las expectativas del cliente. Se pueden considerar certificaciones de calidad internacional.
- **VALOR AGREGADO**
Características que le dan al producto un factor diferenciador y a su vez un mayor potencial comercial teniendo en cuenta la competencia.
- **ÓPTIMA RELACIÓN CALIDAD/PRECIO**
La empresa debe contar con las condiciones necesarias para enfrentar nuevos retos como establecer precios competitivos y a su vez cumplir con los estándares de seguridad en la calidad de los productos.
- **ADAPTABILIDAD**
Adecuación del producto de acuerdo a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, teniendo en cuenta barreras culturales, regulación, atributos físicos y de empaque del producto.
- **CANAL DE COMERCIALIZACIÓN**
Selección del canal de comercialización adecuado para su producto en el mercado internacional de acuerdo a su modelo de negocio.

Le invitamos a registrarse gratuitamente en el Portal de Formación Exportadora y acceder a la video cápsula "¿Estoy listo para exportar?", en la cual se mencionan los aspectos fundamentales a evaluar. Adicionalmente, conozca los temas claves del comercio exterior y fortalezca sus conocimientos a través de conferencias y talleres prácticos de ProColombia a través de la plataforma de capacitación.

Una vez analizados, si se encuentra interesado en iniciar un plan de trabajo con ProColombia, lo invitamos a consultar PROCOBOT en la opción "Comenzar un plan de trabajo con ProColombia".

[PROCOBOT](#)

[PORTAL DE FORMACIÓN EXPORTADORA](#)

2. IDENTIFIQUE LA POSICIÓN ARANCELARIA DE SUS PRODUCTOS

*Es importante para exportar sus productos identificar la clasificación arancelaria. Conozca el proceso de exportación de bienes y cómo identificar el código (subpartida arancelaria), a 6 dígitos, que le permite identificar numéricamente una mercancía a nivel internacional, con este número podrá:



- Analizar el comportamiento de su producto en el mercado internacional;
- Conocer el arancel aduanero de los mercados de su interés;
- Conocer otros requerimientos que puede tener su producto para ingresar a los mercados de su interés;
- Identificar los documentos soporte para la exportación de su producto tales como vistos buenos emitidos por parte de agencias nacionales como el ICA o el INVIMA, entre otros.

Consulte la posición arancelaria a través del servicio en línea de la DIAN, ésta consulta se podrá realizar por el nombre técnico que describe la posición arancelaria o palabra clave

[GUÍA PRÁCTICA PARA CLASIFICAR LA PARTIDA ARANCELARIA DE SU PRODUCTO](#)

[ARANCEL DIAN](#)

[GUÍA PRÁCTICA PARA EXPORTAR BIENES](#)

[COLOMBIATRADE PREGUNTAS FRECUENTES](#)

3. IDENTIFIQUE LOS VISTOS BUENOS REQUERIDOS PARA LA SALIDA DEL PAÍS DE SU PRODUCTO (APLICA SOLO PARA BIENES).

Los vistos buenos son requisitos de seguimiento a condiciones específicas de un producto para su salida o ingreso al país. Para algunos productos se exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control para el otorgamiento del visto bueno.

Entidades que emiten vistos buenos en Colombia para exportación de bienes:

INVIMA:
productos alimenticios, farmacéuticos, cosmetología, bebidas alcohólicas.

[AQUÍ](#)

ICA:
animales, productos de origen vegetal, plaguicidas, semillas, fertilizantes, etc.

[AQUÍ](#)

[REQUISITOS](#)

INFORMACIÓN A TENER EN CUENTA:
- frutas y hortalizas frescas: Res. 0448/2016 ICA
- semillas: 3168/15 ICA
- flores y plantas ornamentales: Res 0492/2008 ICA.

AUNAP:
peces ornamentales.

[AQUÍ](#)

MINMINIAS:
piedras preciosas, semipreciosas, joyería, carbón.

[AQUÍ](#)

FEDERACIÓN DE CAFETEROS:
café verde o procesado.

[AQUÍ](#)

FONDO NACIONAL DE ESTUPEFACIENTES:
productos que contienen sustancias sometidas a fiscalización.

4. ENCUENTRE LOS MERCADOS POTENCIALES PARA SUS PRODUCTOS

- Valide el potencial exportador en el mercado internacional.
- Es importante analizar qué mercados pueden estar alineados entre el producto que se ofrece y la demanda del mercado. Para esto, ProColombia ha creado herramientas al exportador que le ayudarán a orientar su estrategia internacional.



- El identificador de oportunidades le permitirá encontrar a través de un modelo de potencialidad cuantitativa los productos con potencial para exportar, montos de exportaciones e importaciones para productos y países.
- Tengo en cuenta que en el caso de algunos productos de agroalimentos como frutas y hortalizas frescas, lácteos, cárnicos o derivados cárnicos están sujetos a admisibilidad fitosanitaria o sanitaria y al cumplimiento de algunos protocolos determinados por el país destino.
- Si desea ampliar la información sobre los principales mercados de exportaciones, puede acceder a la base de datos de exportaciones colombianas, donde podrá conocer principales destinos, departamentos exportadores, volúmenes exportados, entre otras variables.

[BIENES](#)

[INFORME GENERAL DE EXPORTACIONES](#)

[MODELO DE POTENCIALIDAD DE ESTADOS UNIDOS PARA AMPLIAR INFORMACIÓN POR ESTADOS Y SECTORES POTENCIALES](#)

[GLOBAL TRADE HELPDESK, HERRAMIENTA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS ONLINE Y GRATUITA](#)

2. CONOZCA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA SU PROCESO EXPORTADOR.

1. EVALÚE LAS CONDICIONES DE ACCESO AGROALIMENTOS, METALMECÁNICAS Y OTRAS INDUSTRIAS, SISTEMA MODA, QUÍMICOS Y CIENCIAS DE LA VIDA.

Cada mercado define los diversos requisitos y requerimientos de entrada para las importaciones con el fin de proteger la salud, el medio ambiente y en general cumplir las normas de calidad mínimas requeridas, las cuales es necesario conocer antes de realizar el envío de la mercancía.

A continuación, encontrará links de acceso en donde podrá consultar información primordial, así como enlaces a páginas web de organismos oficiales o no gubernamentales sobre aranceles, normas de origen, acuerdos comerciales, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

En estas páginas web, podrá conocer los diferentes requerimientos de acceso para los productos colombianos de acuerdo a la posición arancelaria del producto seleccionado por su empresa para exportación.

[EXPORT ACCESS](#)

[OTEXA TRADE](#)

[REGISTRAR CORP](#)

[INVIMA - ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES](#)

[ICA](#)

[A NIVEL MUNDIAL](#)

[EXPORT ACCESS CONTIENE INFORMACIÓN DE ACCESO PARA 9 PAÍSES INCLUYENDO ESTADOS UNIDOS](#)

[PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA](#)

[REINO UNIDO](#)

[SICOEX PARA PAÍSES MIEMBROS DE ALADI](#)

[PREGUNTAS FRECUENTES PROCOLOMBIA](#)

[MACMAP](#)

[U.S DEPARTMENT OF AGRICULTURE](#)

3. REPÁRESE PARA EXPORTAR.

1. GUÍAS PRÁCTICAS PARA EXPORTAR

- **GUÍA PRÁCTICA PARA EXPORTACIÓN POR TRÁFICO POSTAL Y MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL**
Actualmente, las empresas que quieren iniciar su proceso de internacionalización hacen envíos de pequeñas cantidades y muestras sin valor comercial para dar a conocer sus productos, identificar clientes y abrir otros mercados. Por ello, es necesario dar a conocer al empresario las formas de exportación que puedan realizar por courier, a través de las empresas de tráfico postal, ya que es el proceso más simple de exportación al que todas las empresas pueden acceder.

[AQUÍ](#)



- **GUÍA DE BENEFICIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BIENES**
En esta guía, podrá conocer las diferentes figuras que el gobierno nacional ha ido creando para otorgar incentivos a la exportación de bienes.

[AQUÍ](#)

- **GUÍA PRÁCTICA PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE ORIGEN**
Actualmente, Colombia cuenta con 16 tratados comerciales vigentes, lo cual es una ventaja competitiva y lo convierte en un país atractivo para tener clientes internacionales. Conozca en esta guía el proceso para gestionar su certificado de origen y acceder a los beneficios arancelarios aplicables.

[AQUÍ](#)

- **MANUAL DE EMPAQUE Y EMBALAJE PARA EXPORTACIÓN**
ProColombia le explica cómo empaquetar y embalar sus productos de exportación. La publicación contiene 20 tablas tipo check list que le indican las variables que se deben considerar durante los procesos de planeación y desarrollo de empaques y embalajes de sus productos de exportación. Estas tablas tienen en cuenta las características del producto, requerimientos de materiales y tecnología, exigencias del mercado destino, diseño del empaque, entre otros aspectos.

2. HERRAMIENTAS INTERACTIVAS

- **SIMULADOR DE COSTOS LOGÍSTICOS**
Software para calcular los costos de distribución física internacional; es decir, desde que la mercancía sale de la fábrica hasta su entrega. Además, cuenta con una herramienta descargable en Excel de costos de producción bajo la metodología ABC, apoyando la toma de decisiones en el proceso de exportación. Es de uso responsive, contiene guía de Incolerms®, permite hacer simulación paralela de varios productos, comparar hasta cuatro alternativas de transporte, y generar factura proforma.

[AQUÍ](#)

- **RUTAS Y TARIFAS DE TRANSPORTE**
Conozca cómo se conecta Colombia con el mundo, los servicios de transporte aéreo y marítimo, empresas autorizadas e información de referencias para fletes, conexiones y frecuencias que se constituyen en el apoyo que su empresa requiere en el proceso de internacionalización.

[AQUÍ](#)



- **DIRECTORIO DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL**
Herramienta de apoyo para los exportadores interesados en conocer las empresas proveedoras de servicios logísticos que intervienen en los diferentes procesos de Distribución Física Internacional D.F.I. Encuentra empresas de diferentes categorías como: agentes de aduana, agentes de carga, empaques y embalaje, transporte, empresas de envíos urgentes (courier), certificadoras, entre otras.

[AQUÍ](#)

- **TOUR DE LOGÍSTICA VIRTUAL**
Buscando crear una nueva herramienta para capacitar a los exportadores, en alianza con DHL EXPRESS, ProColombia desarrolló una "experiencia de realidad virtual sobre logística de exportación" que, mediante un video 360, le permitirá al empresario visualizar de manera real el alcance de un proceso de exportación en tres minutos. La experiencia va desde el momento en que se realiza la compra en una plataforma de e-commerce hasta la entrega del producto en el destino final, pasando por el proceso de alistamiento de la carga, documentación, procesos en centro de distribución logística y carga aérea, entre otros.

[AQUÍ](#)

- **LISTA DE CHEQUEO**
Encuentre los procedimientos y actividades necesarias para una exportación, teniendo en cuenta estándares internacionales. Realice la lista de chequeo para verificar su proceso exportador.

[AQUÍ](#)

- **AVANZAS COURIER**
Acuerdo generado entre una empresa exportadora y ProColombia para ofrecer tratamiento tarifario preferencial a los exportadores por el envío de muestras sin valor comercial, documentos, paquetes, y carga de exportación.

[AQUÍ](#)

4. CONOZCA LA GESTIÓN COMERCIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE SU PRODUCTO.

1. ACTIVIDADES COMERCIALES (IMPORTANTE CONTAR CON TRABAJO PREVIO CON ASESOR DE PROCOLOMBIA)

- Eventos comerciales: en este enlace, usted podrá revisar como empresario información de los diferentes eventos realizados por ProColombia para el proceso de gestión comercial.

[AQUÍ](#)



- En este portal, usted podrá conocer las diferentes actividades de promoción comercial que organiza ProColombia.

[AQUÍ](#)

- El Colombian B2B Trade Show es la nueva plataforma de exhibición virtual de ProColombia para conectar los bienes y servicios de origen colombiano con los compradores internacionales interesados en conocerlos.

[AQUÍ](#)

- Este enlace le da información de demanda internacional de diferentes productos y, de acuerdo a su producto, podrá postularse a estas oportunidades comerciales.

[AQUÍ](#)