

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, y 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 SERVICIO.

### 1. EVALÚE SU POTENCIAL EXPORTADOR



- **DISPONIBILIDAD DE LA EMPRESA**  
Con base en el servicio a exportar, se debe ofrecer solo lo que está en capacidad; validar la capacidad instalada. Para mercados angloparlantes, es importante contar con equipo bilingüe.
- **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 servicio 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.
- **CANAL DE COMERCIALIZACIÓN**  
Selección del canal de comercialización adecuado para su servicio en el mercado internacional de acuerdo a su modelo de negocio (vertical de la empresa: financiero, salud, corporativo, logístico, otro)

Lo invitamos a registrarse gratuitamente en el Portal de Formación Exportadora y a acceder a la videocápsula "¿Estoy listo para exportar?" en la cual se mencionan los aspectos fundamentales a evaluar. Adicionalmente, conozca los temas claves para la exportación de su servicio y fortalezca sus conocimientos a través de conferencias y talleres prácticos que ofrece 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 PROCOT en la opción "Comenzar un plan de trabajo con ProColombia".

**PROCOT**

**PORTAL DE FORMACIÓN EXPORTADORA**

### 2. IDENTIFIQUE LA MODALIDAD DE EXPORTACIÓN DE SU SERVICIO Y CÓDIGO CPC

En el caso de empresas de servicios, es importante identificar la modalidad de exportación dentro de las 4 existentes para el comercio de servicios.



- Consulte la Guía para exportar servicios desde Colombia  
**AQUÍ**
- Clima legal  
**AQUÍ**
- Derechos de autor música y artes escénicas  
**AQUÍ**

### 3. ENCUENTRE LOS MERCADOS POTENCIALES PARA SUS SERVICIOS



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

Encuentre información de oportunidades comerciales por sector en:

**COLOMBIA EXPORTA SERVICIOS**

Identifique los principales países consumidores de servicios en:

**TRADEMAP**

**PRINCIPALES MERCADOS**

**APROVECHAMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES**

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

### 1. EVALÚE LAS CONDICIONES DE ACCESO PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



- Conozca el tratamiento tributario en el país destino de acuerdo con el servicio que busca exportar.  
**AQUÍ**
- Propiedad intelectual.  
**AQUÍ**
- Protección de datos personales en el país destino.  
**AQUÍ**
- Conozca los acuerdos de doble tributación en materia de renta que tiene Colombia con diferentes países en el mundo.  
**AQUÍ**

## 3. PREPÁRESE PARA EXPORTAR.

### 1. GUÍAS PRÁCTICAS PARA EXPORTAR



- Cartilla ruta para la internacionalización de servicios  
**AQUÍ**
- Exportación de IVA cero  
**AQUÍ**
- Abecé del régimen tributario en la exportación de servicios  
**AQUÍ**
- Manual exención del IVA para la exportación de servicios  
**AQUÍ**
- Incentivos audiovisuales  
**AQUÍ**
- Marketing, información cambiaria  
**AQUÍ**
- Economía Naranja  
**AQUÍ**

### 2. FORMACIÓN EXPORTADORA

ProColombia cuenta con una plataforma de formación exportadora donde encontrará información de capsulas especializadas en temáticas de exportación de servicios.



**MÓDULOS DE ALISTAMIENTO PARA EXPORTACIÓN**

**MÓDULOS DE ALISTAMIENTO PARA EXPORTACIÓN**

**EXPORTACIÓN DE LAS INDUSTRIAS CREATIVAS**

**EXPORTACIÓN DE ARTES ESCÉNICAS**

**EXPORTACIÓN DE MÚSICA**

**EXPORTACIÓN DE INDUSTRIAS 4.0**

## 4. CONOZCA LA GESTIÓN COMERCIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE SU SERVICIO.

### 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 actividades realizadas 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**
- Base de networking empresarial del BID  
**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**