



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

## OBJETIVOS Y SERVICIOS DE LOS EJES DE NEGOCIO DE PROCOLOMBIA

### 1. OBJETIVOS DE CADA EJE

#### a. Inversión

Promover la inversión extranjera directa hacia Colombia en especial hacia sectores que generen transformación productiva en el país impactando las regiones.

#### b. Exportaciones

Promover las exportaciones de empresas colombianas que ofrecen servicios y bienes diferentes a los mineros energéticos, en los mercados internacionales, de acuerdo con la demanda.

#### c. Turismo

Apoyar a los empresarios nacionales de turismo con el propósito de promover a nivel internacional, destinos y productos turísticos colombianos, con alto potencial y demanda.

### 2. SERVICIOS DE LOS EJES

#### 2.1 INVERSIÓN

- a. **Banco de Proyectos:** Identificación de proyectos estructurados y maduros que requieran de inyección de capital a través de inversión extranjera directa o inversión de fondos de capital o venture capital. Si el proyecto cumple los requerimientos del caso, se incorpora en el Banco de Proyectos y de esta manera podrá ser promocionado en el exterior en busca de inversionista o de fondo de capital o venture capital que pueda estar interesado.
- b. **Colombia Investment Summit:** Evento de inversión extranjera directa más importante en el país, se lleva a cabo anualmente y busca conectar proyectos de inversión de empresas en Colombia interesadas en inyección de capital con potenciales inversionistas extranjeros. Los proyectos deben ser elegibles para el Banco de Proyectos de ProColombia.

#### 2.2 EXPORTACIONES

- a. **Seminarios de divulgación de oportunidades comerciales en los mercados internacionales para bienes, servicios, economía naranja:** Seminario sobre las oportunidades comerciales, requisitos de acceso a los mercados, tendencias de mercado, canales de distribución, entre otros, de los sectores





**PROCOLOMBIA**

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

potenciales que tiene las regiones para exportar. Los seminarios son gratuitos, en su gran mayoría transmitidos por internet.

- b. **Programa de Formación Exportadora Bienes y Servicios:** Talleres especializados para aprender o mejorar el proceso de exportación de manera práctica,. Se proporcionan las herramientas necesarias para su estrategia internacional, minimizando riesgos y optimizando las capacidades y habilidades en su empresa. Se incluyen temas como: Conozca el camino a la internacionalización, Conquiste los mercados internacionales con un plan comercial, Descubra el mundo del comercio exterior, Diseñando su modelo de negocio para la internacionalización, Exporte sus servicios al mercado internacional y Prepárese para exportar.
- c. **Giras regionales Colombia Exporta Servicios (MinCIT, ProColombia, PTP, Innpulsa, Bancoldex, MinTic):** Las giras regionales tienen como objetivo explicar la estrategia "Colombia Exporta Servicios" a los empresarios de los sectores de Software y TI, BPO y KPO, Industrias Creativas y Salud. Para ello, se llevan a cabo capacitaciones y un plan de acercamiento a las líneas de acción de trabajo de cada una de las entidades (MinCIT, ProColombia, PTP, Innpulsa, Bancoldex, MinTIC) en relación a oportunidades y programas de capacitación especializados para promover el sector.
- d. **Información de comercio exterior, trámites:** Información de comercio exterior: Estadísticas, aranceles, estudios de mercado, documentación y trámites de exportación, entre otros.
- e. **Primera asesoría Comercio Exterior:** Asesoría a empresas no exportadoras con potencial para incursionar en los mercados internacionales. Se diseña un plan de trabajo con las empresas de acuerdo con las necesidades de cada empresa para el fortalecimiento y desarrollo de su proceso y con el objetivo de exportar. Las asesorías se hacen en temas como:
  - f. a. Selección de mercados
  - g. b. costos de exportación
  - h. c. trámites y documentación
  - i. d. condiciones de acceso
  - j. e. empaque y cubicaje
  - k. f. técnicas de negociación
  - l. g. certificado de origen



**PROCOLOMBIA**

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

**f. Seminarios de mercadeo y ventas (Con MinTIC):** Espacios que transmiten información especializada a los empresarios para fortalecer la estrategia de venta y mercadeo para otros países. Inicialmente, se lleva a los empresarios a otros países según el mercado de interés y se realiza un día de inmersión con diferentes capacitaciones, para después pasar a un trabajo de Networking y terminar consolidando una agenda comercial.

**g. Sesiones de Pitch Comercial (con MinTIC):** Programas de asesoría para creación de Pitch Comercial a los emprendedores con base tecnológica. Inicialmente, con apoyo de Procolombia, se ayuda a los empresarios en la creación del Pitch Comercial de la empresa para que este pueda ser presentado a los inversionistas.

**h. Seminarios de Capacitación de Capital Inteligente (con MinTIC):** Charlas de preparación para las empresas con el objetivo de capacitarlas para recibir capital de inversión. En esta jornada los empresarios de los sectores de TI e Industrias Creativas Digitales aprenden como hacer su Pitch Comercial.

**i. Futurexpo (con entidades del sector MinCIT):** Durante un día, empresarios, emprendedores y estudiantes reciben sin costos orientación sobre comercio exterior así como información especializada sobre oportunidades de negocio y asesoría personalizada de acuerdo a sus necesidades.

**j. Programas de adecuación de oferta exportadora a mercados internacionales:** Según la necesidad de la empresa, se genera planes de trabajo con los cuales, a través del acompañamiento de expertos, reciben asesoría para que logren cerrar aquellas brechas que distancian a la empresa o producto de su mercado extranjero objetivo, en aspectos como: modelación de costos de exportación, estrategias de marketing, empaques, etiquetado, estándares de calidad de inocuidad y ficha técnicas, entre otros.

**k. Comex Internacional:** Crear, diseñar y/o adecuar el área de comercio exterior en las empresas, para la puesta en marcha de las operaciones de exportaciones e importaciones mediante la asesoría in house de un funcionario de Procolombia en la empresa en donde se realiza una transferencia de conocimiento de los procesos técnicos de las operaciones internacionales.

La duración del programa depende de la experiencia exportadora (desempeño exportador) de la empresa: TOP La duración es hasta 4 meses. Pymex: De 8 hasta 10 meses. No constantes: hasta 12 meses y Futuros exportadores hasta 12 meses

**l. Programa Consorcios de Exportación:** Promover y desarrollar alianzas entre empresas con intereses comerciales comunes para compartir costos logísticos y de promoción internacional.

Todas los tamaños de empresas pueden participar, ya que se puede crear un consorcio si su capacidad de producción es pequeña y sería para aumentar en apoyo con otras empresas o si el producto es complementario con otro y acá no podrían estar empresas grandes.

**m. Macroruedas de negocio:** Actividad comercial que permite, en un solo lugar y por dos días al empresario Colombiano tener citas de negocios previamente agendadas con compradores internacionales, con el fin de dar a conocer sus productos o realizar negocios.



**PROCOLOMBIA**

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

**n. Ruedas de Negocio:** Actividad comercial que permite, en un solo lugar y por un tiempo definido al empresario Colombiano de sectores priorizados, tener citas de negocios previamente agendadas con compradores internacionales con el propósito de dar a conocer su oferta de productos o realizar negocios.

**o. Ferias Internacionales:** ProColombia invita a los empresarios para que participen en las principales ferias internacionales de sus sectores para que expongan sus bienes o servicios en un Pabellón Colombia o en un stand individual de acuerdo con la estrategia de la empresa y la cantidad de empresarios que participan. Los empresarios interactúan con posibles clientes, actualizar sus contactos, conocen las tendencias del mercado entre otros.

**p. Showrooms (ProColombia):** Los showrooms son exhibiciones comerciales organizadas por ProColombia de acuerdo con la oferta colombiana y la potencialidad de los productos en los mercados internacionales.

**q. Agendas Comerciales:** ProColombia gestiona citas con potenciales clientes internacionales, las cuales son gestionadas y concertadas a través de las Oficinas de ProColombia en el exterior, de acuerdo con el perfil del exportador y su oferta de productos.

También se organizan agendas comerciales a Compradores Internacionales interesados en conocer la oferta colombiana con miras a generar oportunidades de negocio.

Pueden acceder a este servicio, empresas colombianas establecidas en Colombia; empresas Colombianas con sede en el exterior, empresas extranjeras con sede en Colombia y compradores internacionales.

**r. Expansión Internacional:** Se ofrecen servicios para acompañar a las empresas colombianas que quieren establecer su operación directa o alianzas estratégicas en los mercados internacionales, con el fin de aumentar la competitividad empresarial, eficiencia, potencializar las exportaciones o la consolidación en los mercados.

## 2.2 TURISMO

**a. Programa de Formación Exportadora Turismo:** Tiene como objetivo capacitar y entregar a los asistentes herramientas que les permitan consolidar sus proyectos turísticos hacia el mercado internacional para aumentar el tejido empresarial fortalecer la oferta y diversificar el producto. Impacto en 32 departamentos, con 49 programas (Vacacional, Reuniones y Hotelería). 180 seminarios de 8 horas cada uno, con el objetivo de capacitar a 3.600 asistentes.

**b. Seminarios de divulgación de oportunidades en turismo dirigidos a empresarios y gremios de la industria del turismo:** Seminarios para apoyar a los empresarios con: información especializada, adecuación de producto, estrategias de promoción, tendencias mundiales, perfiles de mercados y del turista.

**c. Programa de preparación y adecuación Turismo:** El programa está compuesto por asesorías personalizadas que contienen: formalización, diseño de paquete turístico, costeo de paquete turístico,



**PROCOLOMBIA**

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

especialización de producto, investigación de mercados y técnicas de negociación, entre otros. Tiene como objetivo fortalecer y ampliar el tejido empresarial, preparada y adecuada para la demanda internacional.

**d. Macrorrueda Turismo:** ProColombia Travel Mart es la macrorrueda de negocios más grande de la industria del turismo en Latinoamérica, se realiza en el marco de la vitrina turística de Anato, y reúne alrededor de 300 empresarios del turismo de 40 países que están interesados en Colombia como destino turístico.

**e. Ferias Internacionales:** Promocionar a Colombia en las principales ferias internacionales de turismo en los segmentos de turismo vacacional y de reuniones.

**f. Presentaciones de Destino:** Presentaciones de la oferta turística colombiana: productos, destinos y experiencias a la fuerza de ventas en diferentes mercados.

**g. Página web:** Página web con información de la oferta turística del país, directorio de empresarios, agenda de eventos, Portal Empresarial, y material de la campaña internacional de turismo.