

EN MARCHA MÁS DE 150 ACTIVIDADES PARA APROVECHAR TLC

En diciembre una misión de más de 150 empresarios de Estados Unidos llegará para explorar oportunidades de negocio en Colombia.

La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos le puso al Gobierno y a las empresas el reto de sacar provecho de los beneficios de ingresar con cero aranceles al mercado más grande del mundo, 310 millones de habitantes, y que ha sido históricamente el mayor socio comercial de Colombia.

El aprovechamiento de los tratados es una de las tareas más importantes lideradas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Proexport. Para el TLC con Estados Unidos, la institución diseñó una estrategia que es el resultado de un trabajo que comenzó hace cinco años ante la necesidad de preparar al sector productivo para la apertura de las fronteras comerciales.

“Se han trazado tres fases: Fortalecimiento, Expansión e Innovación, que están en marcha y tienen como propósito acompañar a los empresarios en su internacionalización con las oportunidades de negocios que Proexport tiene identificadas”, explicó la presidenta de Proexport, María Claudia Lacouture.

Tras la aprobación del TLC en EEUU y su inminente entrada en vigor, comenzó un plan de divulgación en los 32 departamentos colombianos y en doce de los estados de Estados Unidos con mayores oportunidades para dar a conocer las opciones comerciales. En esta fase, será clave buscar nuevos compradores, recuperar nichos y explorar los mercados.

Macrorruedas, seminarios, ferias y misiones

Hasta diciembre de 2012, el plan de acción tendrá más de 15.000 citas comerciales con la participación de más de mil empresas exportadoras y 1.300 compradores. Serán más de 150 actividades en Colombia y Estados Unidos.

La primera tendrá lugar los próximos 1 y 2 de diciembre con la visita de una misión multisectorial integrada por más de 150



empresarios estadounidenses (compradores de textiles y confecciones, agroindustria, manufacturas y servicios), quienes conocerán plantas de producción y cumplirán agendas comerciales con exportadores de doce ciudades.

En 2012, Proexport organizará macrorruedas en California (marzo) y en Chicago (octubre), cada una con más de 400 compradores estadounidenses, mexicanos y canadienses; dos ruedas de negocios para el sector servicios (industria creativa BPO, software y TI y servicios); y cinco seminarios de divulgación (con cobertura en Colombia y en Estados Unidos) divididos por sectores: dos de textiles, uno de manufacturas, uno de agroindustria y otro de servicios. Se participará en 16 ferias de textiles y confecciones, cuatro de agroindustria y cuatro de manufacturas. También se acompañarán tres misiones especiales exploratorias para pymes.

Se buscará motivar a las empresas con capacidad exportadora para que aumenten su oferta a través de la compra a proveedores colombianos que aún no venden sus productos en el exterior. Para eso se realizarán ruedas de negocios conocidas como “compra colombiano para exportar”.

Fortalecimiento de empresas

En una segunda etapa, Proexport identificará a los empresarios que necesitan reforzar sus conocimientos en temas como certificaciones, normas de calidad, asuntos legales, fitosanitarios, volúmenes y aduaneros. Expertos en normas fitosanitarias y en certificaciones de calidad capacitarán a las empresas.

Un aspecto de suma importancia será el impulso de la innovación dentro de la dinámica exportadora. “Proexport está en la constante búsqueda de compradores de alta calidad, por eso –agregó Lacouture– es importante que la oferta tenga valor agregado e innovación, y que las empresas busquen certificaciones internacionales o reconocimiento sanitario”.

El Plan de Aprovechamiento tendrá como labores permanentes la contratación de estudios de inteligencia de mercados; la identificación de oferta y demanda; el trabajo con aliados como las cámaras de comercio y los gremios; ruedas de negocios virtuales por compradores; asesoría a través de la línea 019000; la divulgación de las oportunidades del TLC en medios de comunicación masivos y especializados; y la visita a Colombia de periodistas para que dinamicen en el exterior la oferta del país.



Más cerca de los empresarios

Oficinas regionales: Proexport fortalece su presencia en el país a través de estas oficinas, en donde permanentemente se elaboran estudios que definen las oportunidades de las empresas de la región. Tenemos oficinas en Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Medellín y Pereira. <http://www.proexport.com.co/proexport/red-de-oficinas>

Zeiky: son los Centros de Información y Asesoría en Comercio Exterior que Proexport tiene en alianza con cámaras de comercio y academia. Allí el exportador puede conocer la oferta exportable y acceder a programas de capacitación y asesoría especializada.

Hay 23 en el país.

Página web: la entidad renovó recientemente su página con información especializada en turismo, exportación e inversión. En ella encontrará un especial detallado sobre las oportunidades por sectores que ofrece para la empresa colombiana el TLC con Estados Unidos.

Redes sociales: si quiere estar al tanto de lo que pasa en Proexport, sígalos en twitter en @proexportcol y en la página de Facebook www.facebook.com/Proexport

Líneas nacionales: 01 900 33 10021. Tenemos disponibles más de 70 asesores especializados.