



Buscar en la entidad



- [Estudios económicos](#)
 - [Estadísticas e informes](#)
 - [Tasas de cambio](#)
 - [Perfiles económicos y comerciales](#)
 - [Perfiles económicos y comerciales por departamentos](#)
 - [Seguimiento TLC](#)
 - [Revista OEE](#)
- [Contratación](#)

[Inicio](#) , [Prensa](#) , [Noticias](#) , [Comercio](#)

Noticia de Comercio

🕒 Comercio 09 agosto de 2021

Se buscan más de 300 empresas que quieran conquistar los mercados internacionales



Pie de foto: la nueva convocatoria está dirigida a micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que hayan exportado o no, que estén legalmente constituidas, ubicadas en todo el territorio nacional.

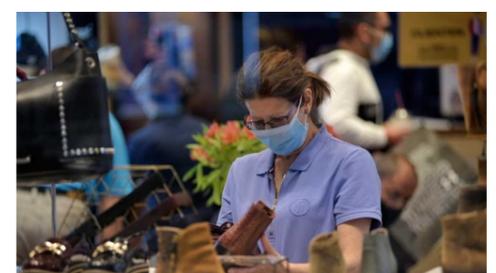
El programa de Fábricas de Internacionalización de ProColombia, con apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, e iNNpulsa, abre nueva convocatoria para que 305 compañías de bienes del país tengan acompañamiento a la medida en su proceso exportador. Los sectores que pueden obtener estas asesorías son los de Agroalimentos, Químicos y Ciencias de la Vida, Metalmecánica y Sistema Moda.

Con la reactivación mundial del comercio de bienes en 2021, se abren múltiples oportunidades para que empresas colombianas puedan consolidarse como proveedoras de confianza en múltiples sectores.

Para aprovechar esta coyuntura, ProColombia, con el apoyo del [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo](#), e iNNpulsa, abren una nueva convocatoria para 305 empresas de bienes para el programa [Fábricas de Internacionalización](#), e

[De tu interés](#)[Últimas noticias](#)**agosto 10, 2021**

["Es clave que las empresas colombianas asuman el reto de la internacionalización": mincomercio](#)
[Ximena Lombana](#)



Chatbot



cual ha facilitado, hasta la fecha, que 340 empresas de 21 departamentos hayan exportado US\$44,1 millones. Allí, más del 60 % corresponde a empresas que son micro y pequeñas compañías. Asimismo, en el 2020, gracias al programa, 34 empresas exportaron, y en 2021, ya son 64; de estas, 10 lograron llegar a mercados internacionales por primera vez.

La nueva convocatoria está dirigida a micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que hayan exportado o no, que estén legalmente constituidas, ubicadas en todo el territorio nacional y que hagan parte de los sectores de Agroalimentos, Químicos y Ciencias de la Vida, Metalmeccánica y Sistema Moda, con bienes con potencial exportador para lograr internacionalizar su oferta.

Si bien la convocatoria está abierta para todos los departamentos del país, ProColombia ha detectado grandes oportunidades de aumentar el tejido empresarial exportador en regiones como Quindío, Risaralda, Caldas, Valle del Cauca, Santander, Norte de Santander, Huila, Tolima, Magdalena, Bolívar y Atlántico.

El proceso de acompañamiento a las empresas que queden seleccionadas se dará a través de asesores especializados y de acuerdo con sus necesidades, para que logren acelerar sus procesos de exportación e ingresar a nuevos mercados de manera sostenible, estructurada y competitiva, mediante las diferentes líneas de servicios que ofrece el programa.

Las empresas beneficiarias del programa Fábricas de Internacionalización podrán contar con hasta tres líneas de servicio, en un periodo de hasta 12 meses. Al finalizar este tiempo, se debe realizar el cierre del programa. Las empresas pueden postularse por medio de la página web: www.fabricasdeinternacionalizacion.com.co. Allí deberán llenar el formulario y adjuntar los documentos requeridos.

“Fábricas de Internacionalización ha contribuido decididamente a la reactivación económica segura en exportaciones con más de US\$44 millones en ventas internacionales, desde su lanzamiento en febrero de 2020, hasta junio de 2021. Para continuar por esta senda positiva, abrimos una nueva convocatoria para empresas de bienes, con el fin de fomentar la cultura exportadora, ampliar el tejido empresarial exportador e incrementar las ventas extranjeras no mineras del país”, aseguró Flavia Santoro, presidenta de ProColombia.

Por su parte, la **ministra de Comercio, Industria y Turismo, María Ximena Lombana Villalba**, explicó que “la meta trazada para el 2022 en exportaciones agropecuarias, agroindustriales, industriales y de servicios es de US\$25.500 millones y este programa impulsará esas ventas, que son un motor de la reactivación económica segura. Queremos que más empresarios colombianos se animen a exportar y aprovechen el mercado ampliado que les ofrece el comercio exterior, en donde hay más y nuevas oportunidades de crecimiento”.

Francisco Noguera, presidente de iNNpulsa Colombia, indicó que “en la ruta de crecimiento y desarrollo de un emprendimiento llega el momento de dar ese salto a la internacionalización. Desde iNNpulsa, nos unimos a esta iniciativa que le permitirá a más de 305 compañías incursionar en otros mercados y, a la vez que crecen como empresa, aportar al posicionamiento de nuestro ecosistema como embajadores de la Nación Emprendedora”.

Líneas de servicio

Fábricas de Internacionalización trabaja en seis líneas de servicio que abordan desde el diseño de nuevos modelos de negocio, de cara a la internacionalización y a la medida del empresario, hasta el servicio de consultoría para la creación o el fortalecimiento del área de comercio exterior

[internacionales](#)



agosto 09, 2021

[Misión de Internacionalización propone 30 líneas de acción para posicionar a Colombia en el mercado mundial](#)

MÁS NOTICIAS

Twitter

Tweets por @MincomercioCo

MinComercio Colombia retweetó

MinComercio Colombia @MincomercioCo

Más de 3.000 ballenas jorobadas llegan al Pacífico colombiano y reactivan el turismo 🐬

Hasta octubre se podrá disfrutar de este espectáculo natural en las playas de departamentos como Nariño, Cauca y Chocó bit.ly/3ILV4QT @RevistaSemana #YOVOY 🇨🇴



Insertar

Ver en Twitter

Chatbot

^X

También promoverá alianzas estratégicas entre las empresas, para que compartan costos y riesgos en el proceso de internacionalización. Además, se hará énfasis en lograr eficiencias en logística, entre otros beneficios.

La experiencia de empresas mentoras será aprovechada para que transfieran su conocimiento a otras firmas, con el fin de que no incurran en costos adicionales o errores que el mentor ya superó en el pasado. Así, la idea es aprovechar nuevos canales de comercialización, como el *e-commerce*, y la orientación a las empresas para su instalación en otros mercados.

Beneficios del programa: ahorros en costos y tiempos

En poco tiempo, Fábricas de Internacionalización ha dejado varios ejemplos de éxitos empresariales en su proceso de ventas a mercados extranjeros. Es así como empresas del sector de materiales de construcción de Cartagena lograron tener un ahorro del 50 % en sus tiempos de exportación. Con la mejora de sus áreas de comercio exterior y a la preparación de su personal, han podido tener ahorros en tiempos, disminución de costos de exportación y mejora de la competitividad.

Por otro lado, empresas de los sectores de Sistema Moda, Metalmecánica y Químicos y Ciencias de la Vida de Valle del Cauca lograron llevar sus productos a su destino final, con ahorros en los trámites de elaboración de declaraciones juramentadas y certificados de origen. Cada empresa logró un ahorro promedio de \$1,2 millones en estos trámites; esto se traduce en el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, una disminución en costos documentales y un mejor posicionamiento con sus clientes.

Asimismo, empresas de Agroalimentos, Sistema Moda y Químicos y Ciencias de la Vida del Valle del Cauca lograron elaborar cotizaciones internacionales con un ahorro del 80 % del tiempo empleado para dar respuesta a sus clientes. Estas empresas, al no tener listas de precios en dólares, se tomaban entre 10 y 15 días para enviar una cotización, gracias al trabajo en Fábricas de Internacionalización, estas empresas ahora se demoran en promedio entre dos y tres días para enviar una cotización internacional.

Las empresas de proyectos especiales también han sido un reflejo del éxito del programa. Actualmente, se están apoyando empresas de diferentes comunidades para que puedan llevar sus productos a otros mercados. Uno de estos casos es una empresa de Cauca perteneciente a la comunidad indígena Nasa. Esta empresa impacta a más de 215 familias en la región y, gracias a la asesoría de ProColombia, han logrado llevar sus mochilas al mercado asiático. En el marco del programa, se le ha venido apoyando en el empoderamiento e importancia de sus roles como partícipes de su comunidad y en el fortalecimiento de su propuesta de valor, con estrategias que les permite transmitir un *storytelling* diferencial en mercados internacionales.

Igualmente, otro de los grandes logros identificados es que las empresas del programa han diversificado mercados. Las empresas han logrado llegar a mercados no tradicionales como Ucrania, Argelia, Líbano, Hong Kong, entre otros. Un claro ejemplo de esto es una mediana empresa de café de Caldas que llegó a Arabia Saudita, obteniendo un ahorro del 35 % en su proceso de exportación.

¿Por qué internacionalizar sus bienes?

Hay varios mitos sobre el tema de exportaciones, como por ejemplo tener que ser una empresa grande, contar con presupuestos altos o tener la sede en una ciudad principal del país. “Hemos reiterado que la internacionalización es para todos y para toda aquella empresa que tenga la determinación de querer exportar, porque el primer paso para hacerlo es tomar la decisión de manera

Chatbot

^X

decidida, junto con productos o servicios ganadores, que tengan valor agregado y que puedan competir a nivel internacional. Hemos sido testigos del heroísmo empresarial de todo tipo de empresas (grandes, medianas, pequeñas y micro) en los últimos meses, que durante la pandemia se han sabido reinventar para seguir cautivando a los compradores internacionales”, indicó Flavia Santoro, presidenta de ProColombia.

Según un estudio de la entidad, los mercados internacionales son una manera de diversificar el riesgo, en caso dado que el mercado interno desacelere su consumo. De igual forma, las empresas medianas que exportan pueden tener hasta 41 % más ventas que las medianas que no lo hacen. Las firmas grandes podrían alcanzar hasta 26 % más ventas y 85 % más de utilidades, y las pequeñas hasta 33% más de ingresos. La internacionalización también es una forma de crecer en competitividad al tener que cumplir con altos estándares en el exterior.

El efecto positivo exportador es una bola de nieve. Una empresa grande o mediana que comienza a exportar evidencia resultados positivos. A medida que va creciendo su desempeño exportador, inicia una curva de aprendizaje que muestra rendimientos crecientes, por ejemplo, cuando la empresa alcanza a exportar montos mayores a US\$10.000 por tres o más años consecutivos, puede alcanzar un aumento de 1,5 veces sus ventas iniciales e incluso, si continúa con el proceso exportador y llega a exportar más de US\$6 millones en un año, puede incrementar en 1,7 veces más el valor alcanzado anteriormente.

También le puede interesar:

[Misión de Internacionalización propone 30 líneas de acción para posicionar a Colombia en el mercado mundial](#)

Comparta esta publicación



[MÁS INFORMACIÓN »](#)

Aliados estratégicos



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Sede principal



El progreso es de todos

Mincomercio

Chatbot

^X

Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Teléfono Conmutador: +57 (1) 606 76 76

Línea gratuita: 01 8000 95 8283

Correo Institucional: info@mincit.gov.co

Preguntas, Quejas, Reclamos Sugerencias, Denuncias ([PQRS](#))

Denuncias por actos de corrupción: soytransparente@mincit.gov.co

Notificaciones judiciales: notificacionesjudiciales@mincit.gov.co

[Notificaciones Administrativas por aviso](#)

Por las circunstancias actuales frente al manejo de la pandemia por COVID-19 la atención al ciudadano se hará de forma virtual, en el horario de 8:00 a.m. a 5:00 p.m., por los canales: [Citas de atención al usuario](#) y en el teléfono (571) 6067676 opción 4, luego 7



[Facebook](#)



[Instagram](#)



[Twitter](#)



[YouTube](#)



[LinkedIn](#)

[Política de privacidad y condiciones de uso](#)

[Contacto](#)

[Mapa del sitio](#)

Chatbot

^X