



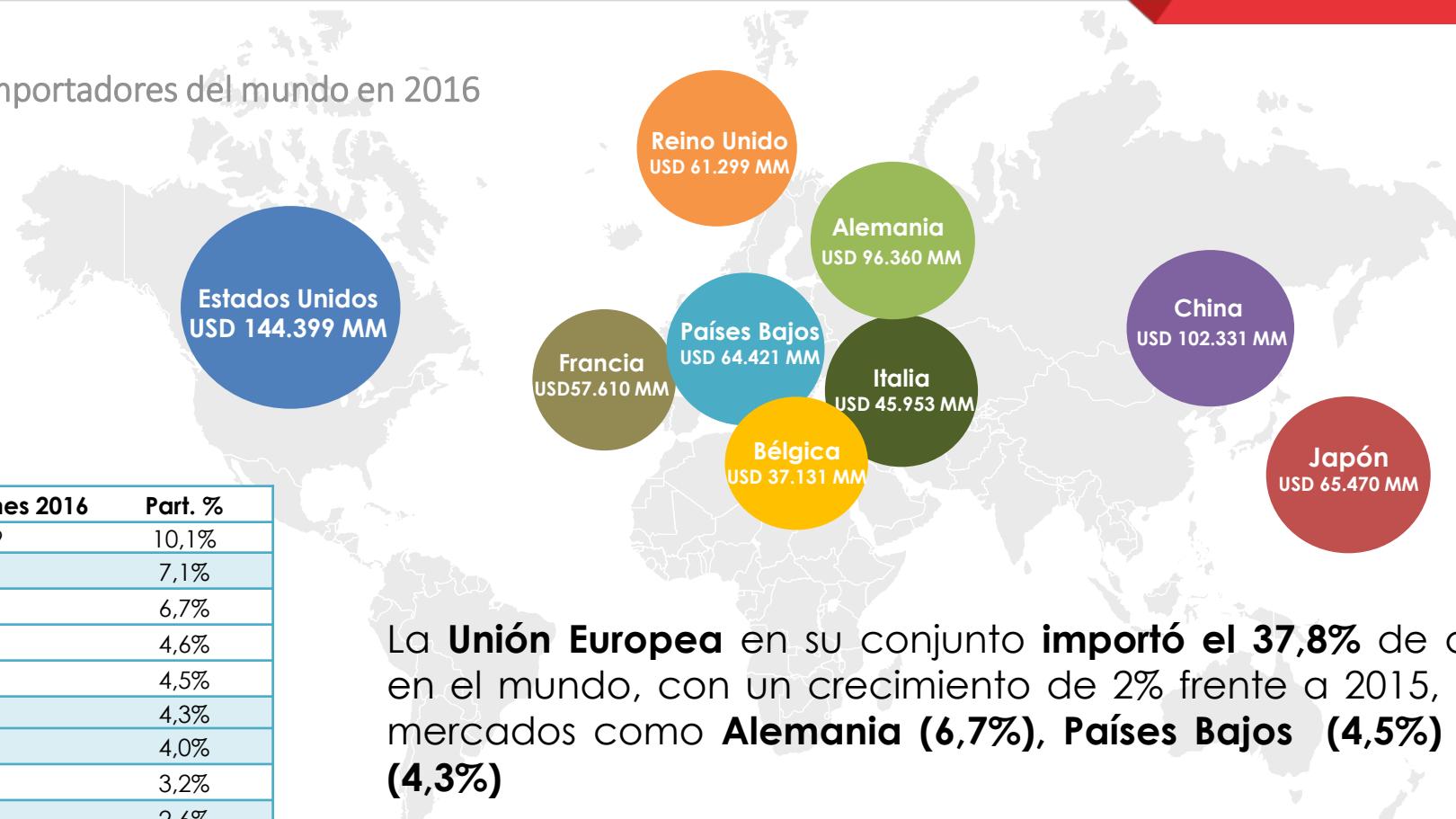
Oportunidades Agroalimentos En la Unión Europea

2017



Las importaciones de agroalimentos del mundo en 2016 sumaron USD 1,43 billones, mientras que en 2015 fueron USD 1,42 billones.

Principales importadores del mundo en 2016



Importadores	USD FOB Millones 2016	Part. %
Estados Unidos	144.399	10,1%
China	102.331	7,1%
Alemania	96.360	6,7%
Japón	65.470	4,6%
Países Bajos	64.421	4,5%
Reino Unido	61.299	4,3%
Francia	57.610	4,0%
Italia	45.953	3,2%
Bélgica	37.131	2,6%
España	36.906	2,6%
Otros	720.217	50,3%
Total	1.431.920	100%

La **Unión Europea** en su conjunto **importó el 37,8%** de agro-alimentos en el mundo, con un crecimiento de 2% frente a 2015, destacándose mercados como **Alemania (6,7%), Países Bajos (4,5%) y Reino Unido (4,3%)**

Por su parte, **Estados Unidos importa el 10,3%** de los agroalimentos a nivel mundial.

Tendencias diferenciadoras para entrar a la Unión Europea



PROCOLOMBIA
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

Innovación, calidad y autenticidad

El consumidor europeo quiere autenticidad y calidad. Innovar con el fin de responder a la demanda de productos naturales, saludables y sostenibles.



Responsabilidad social empresarial

Los consumidores esperan que las condiciones sociales sean justas en toda la cadena de valor, y a largo plazo, estos argumentos tendrán una influencia mucho más fuerte en el comportamiento de compra. Los fabricantes europeos responden a esta tendencia cooperando estrechamente con sus proveedores.

Trazabilidad

Los exportadores tendrán que hacer sus cadenas de suministro más transparentes y asumir una mayor responsabilidad para la sostenibilidad de la producción de materia prima.



Certificaciones

Los compradores europeos están liderando la industria global en términos de requisitos técnicos. Las estrictas regulaciones en Europa han obligado a la industria a buscar soluciones que incrementen la ventaja tecnológica.

E-commerce

El aumento de la importancia del comercio electrónico, comercio móvil y las redes sociales hace que el mercado sea más transparente. Nuevos desarrollos incluye mayor interconexión con el cliente.



Posicionamiento de marca

Las marcas fuertes requieren integridad y responsabilidad. En consecuencia, los propietarios de marcas requerirán condiciones laborales justas en sus cadenas de suministro y el cuidado del medio ambiente.

5 Puntos claves para el éxito de la estrategia de exportación

5



Producto

- ✓ Colores
- ✓ Variedad
- ✓ Apariencia
- ✓ Textura
- ✓ Sabores
- ✓ Tipos de empaque
- ✓ Materiales de los empaques
- ✓ Cantidades



Mercadeo

- ✓ Comunicación efectiva
- ✓ Página web
- ✓ Promoción en punto de venta
- ✓ Calidad exigida
- ✓ Fotos
- ✓ Ferias / showrooms relevantes



Competitividad

- ✓ Precio (precio de exportación, rangos de precio (retail), mark-up en el canal seleccionado)
- ✓ Competidores (países proveedores, principales marcas)



Negociación

- ✓ Estacionalidad
- ✓ Cantidades mínimas
- ✓ Contratos (exclusividad)
- ✓ Forma y términos de pago
- ✓ Tiempos de entrega
- ✓ Incoterms
- ✓ Políticas de devolución
- ✓ Manejo de muestras



Normatividad y acceso a mercados

- ✓ Condiciones de acceso (sanitarias, fitosanitarias, zoonosanitarias)
- ✓ Cuotas
- ✓ Aranceles
- ✓ Otros impuestos
- ✓ Etiquetado
- ✓ Certificaciones
- Información logística de acceso al mercado
- ✓ Entidades regulatorias



Algunas de las principales certificaciones exigidas

FLORVERDE



SUSTAINABLE
FLOWERS



FAIRTRADE
INTERNATIONAL



GLOBALG.A.P.
The Global Partnership for Good Agricultural Practice



- ✓ Fair trade (Comercio justo)
- ✓ Orgánico
- ✓ Rainforest Alliance
- ✓ UTZ
- ✓ Florverde
- ✓ BRC
- ✓ RSPO
- ✓ HACCP
- ✓ Global G. A. P.



En 2016 las exportaciones colombianas a la U.E. alcanzaron los USD 2.099 millones. El 70% de participación se encuentra concentrando en Bélgica, Alemania, Países Bajos y Reino Unido.



PROCOLOMBIA
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

7

Principales destinos de las exportaciones a la Unión Europea de la cadena en el periodo 2013-2016 USD FOB

Destino	2013	2016	Part.%
Bélgica	424.106.247	422.282.385	20,1%
Alemania	264.774.480	353.559.396	16,8%
Países Bajos	213.566.140	351.459.614	16,7%
Reino Unido	276.379.252	333.223.933	15,9%
Italia	122.513.482	234.162.091	11,2%
España	118.095.892	163.440.106	7,8%
Finlandia	45.094.059	63.105.791	3,0%
Francia	49.192.343	55.395.896	2,6%
Suecia	32.038.076	37.363.940	1,8%
Polonia	8.855.219	20.749.564	1,0%
Otros	44.558.706	64.633.968	3,1%
Total general	1.599.173.897	2.099.376.685	100,0%

Del total de exportaciones no minero energéticas que se realizaron a la Unión Europea en 2016, el **90,4%** correspondió a la cadena de **agro-alimentos**

Durante 2016, las exportaciones de la cadena de agroalimentos a la Unión Europea tuvieron como destino **27** mercados.

La categoría con mayor crecimiento desde la entrada en vigencia del acuerdo ha sido derivados del cacao

Principales sectores exportadores de la cadena de sistema moda a la U.E. 2013-2016; USD FOB

Sector	2013	2016	Part. %
Café	569.611.747	749.603.003	35,7%
Banano	540.568.792	721.535.709	34,4%
Aceites y grasas	102.742.180	207.101.733	9,9%
Flores frescas	113.032.435	118.127.979	5,6%
Frutas frescas	47.294.000	92.084.092	4,4%
Derivados del café	53.577.596	58.113.463	2,8%
Azúcares y mieles	35.568.211	49.728.261	2,4%
Crustáceos y moluscos	16.117.878	22.933.888	1,1%
Otros	120.661.058	80.148.558	1,49%
Total general	1.599.173.897	2.099.376.685	100,0%



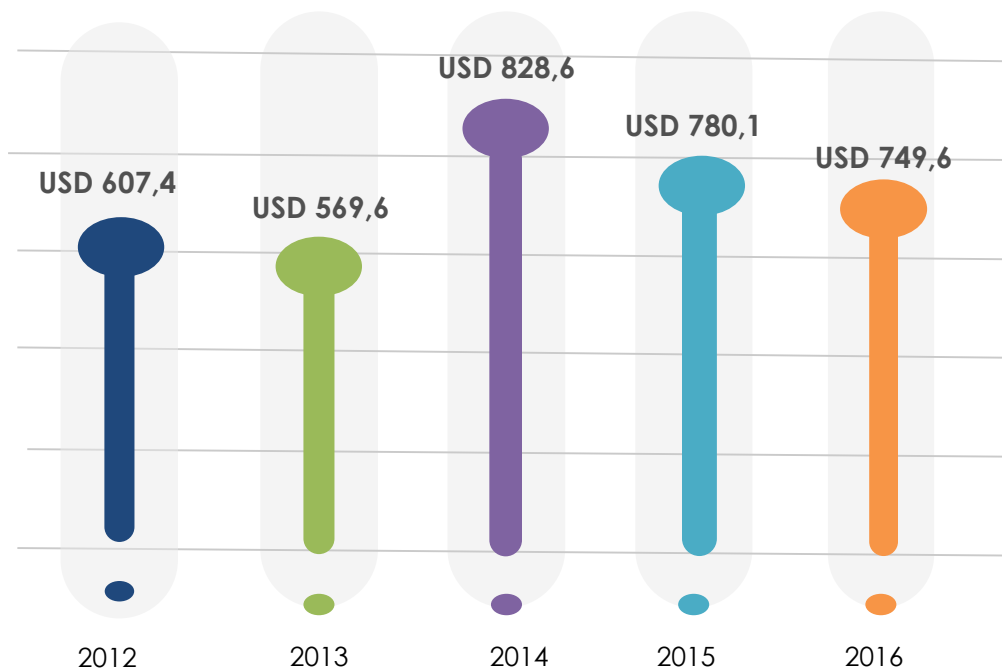
El sector más exportado fue **Café** con **USD 749,6 millones en 2016** y sigue siendo el **principal sector de exportación de la cadena.**

Desde que el acuerdo entro en vigencia, el sector de **frutas frescas aumento sus exportaciones cerca del 49%.**

Dentro de la categoría se destacan las exportaciones de **aguacate** al pasar de USD 1,1 millones en 2013 a USD 34,6 millones en 2016.

En 2016, las importaciones de café en la UE desde Colombia alcanzaron un valor de USD 749,6 millones, registrando un crecimiento anual compuesto de 5,4% entre 2012 y 2016

Importaciones de café colombiano desde la Unión Europea. USD millones



Fuente: DANE.
Datos USD Millones

Top 10 destinos de exportación en la U.E.

País	USD 2016 millones	Part. 2016
Alemania	218,8	29%
Bélgica	153,3	20%
Italia	72,7	10%
Reino Unido	68,8	9%
España	61,1	8%
Finlandia	58,5	8%
Suecia	33,0	4%
Francia	29,3	4%
Países Bajos	27,1	4%
Dinamarca	6,3	1%
Otros	20,2	3%

Principales productos exportados en 2016 hacia la U.E.



Los demás cafés sin tostar ni descafeinar:

USD 744,3 millones
(Participación 99,3%)

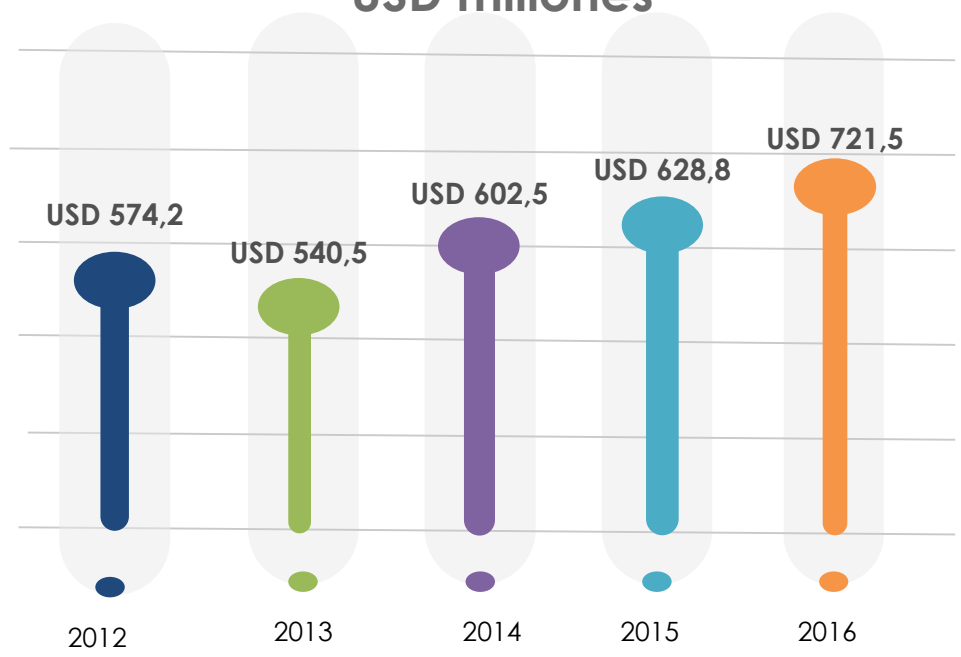


Cafés sin tostar, sin descafeinar para la siembra:

USD 5,27 millones
(Participación 0,7%)

En 2016, las importaciones de banano en la UE desde Colombia alcanzaron un valor de USD 721,5 millones, tras un crecimiento del 15% respecto al periodo anterior

Importaciones de banano colombiano desde la Unión Europea. USD millones



Fuente: DANE.
Datos USD Millones

Top 10 destinos de exportación en la U.E.

País	USD 2016 millones	Part %. 2016
Bélgica	242,11	34%
Reino Unido	184,07	26%
Italia	142,25	20%
Alemania	62,04	9%
Países Bajos	55,62	8%
Grecia	10,52	1%
España	5,66	1%
Eslovenia	5,03	1%
Polonia	4,34	1%
Portugal	3,89	1%
Otros	5,96	1%

Principales productos exportados en 2016 hacia la U.E.



Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery"

USD 692,2 millones
(Participación 96%)

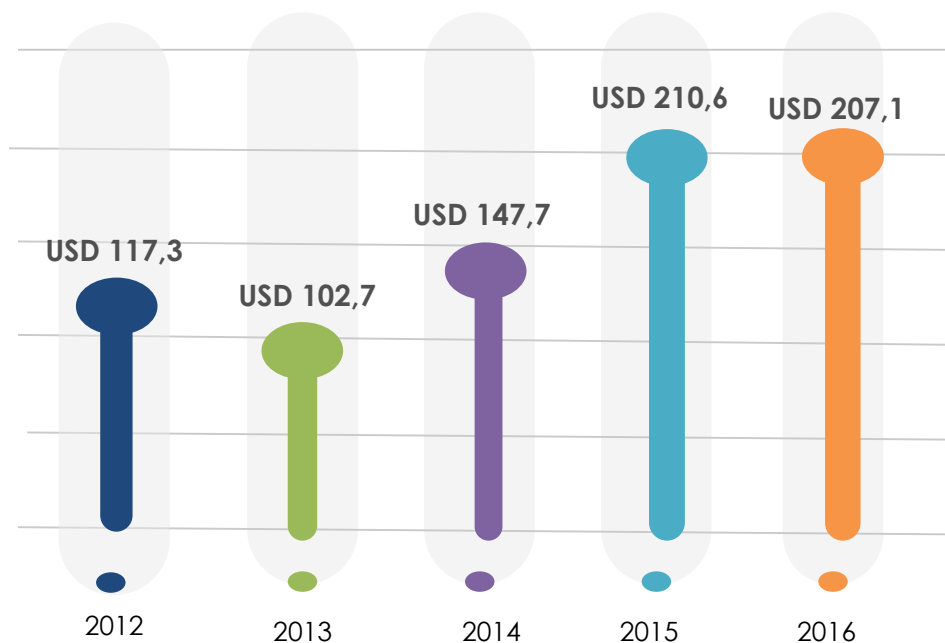


Plátanos "plantains", frescos.

USD 27,2 millones
(Participación 4%)

En 2016, las importaciones de aceites y grasas en la UE desde Colombia alcanzaron un valor de USD 207,1 millones, registrando un crecimiento anual compuesto de 15,% entre 2012 y 2016

Importaciones de aceites y grasas colombianas desde la Unión Europea. 2016 USD millones



Fuente: DANE.
Datos USD Millones

Top 10 destinos de exportación en la U.E.

País	USD 2016 Millones	Part. 2016
Países Bajos	167,95	81%
España	20,37	10%
Alemania	16,53	8%
Bélgica	2,03	1%
Reino Unido	0,19	0%
Dinamarca	0,02	0%
Suecia	0,01	0%

Principales productos exportados en 2016



Aceite de palma en bruto

USD 143,7 millones
(Participación 69%).



Aceite de almendra de palma:

USD 46,6 millones
(Participación 23%).



Los demás aceites de palma:

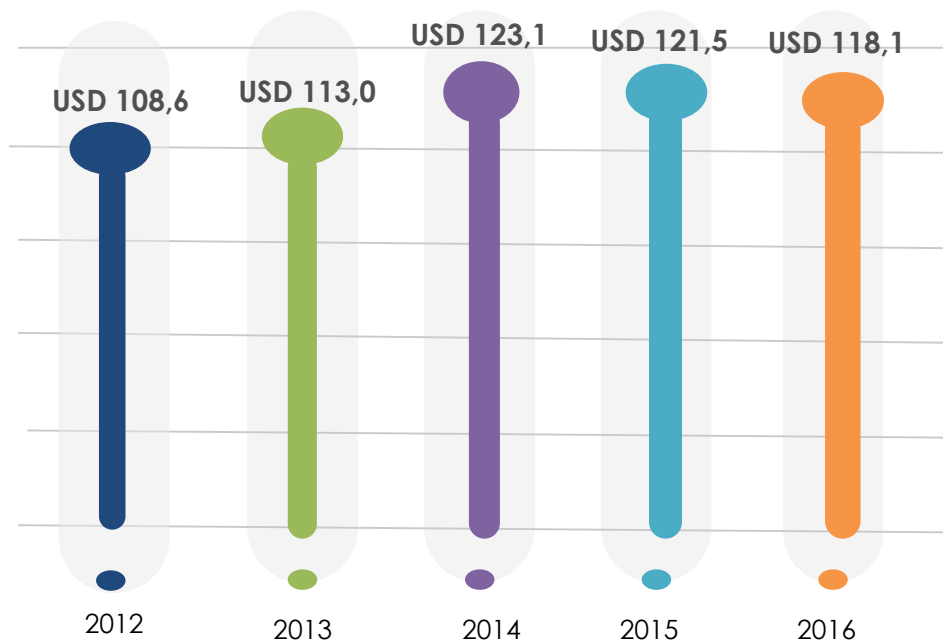
USD 10,0 millones
(Participación 5%).

En 2016, las importaciones de flores frescas en la UE desde Colombia alcanzaron un valor de USD 118,1 millones, tras un crecimiento anual compuesto de 2% entre 2012 y 2016



PROCOLOMBIA
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

Importaciones de flores colombianas desde la Unión Europea. 2016 USD millones



Fuente: DANE.
Datos USD Millones

Top 10 destinos de exportación en la U.E.

País	USD 2016 millones	Part %. 2016
Reino Unido	49,23	42%
Países Bajos	25,93	22%
España	17,93	15%
Polonia	7,76	7%
República Checa	3,96	3%
Italia	3,33	3%
Alemania	2,62	2%
Finlandia	1,52	1%
Francia	1,17	1%
Suecia	0,78	1%
Otros	3,83	3%

Principales productos exportados en 2016



Los demás claveles frescos, cortados:

USD 39,2 millones
(Participación 33%).



Rosas frescas, cortadas para ramos:

USD 27,3 millones
(Participación 23%).



Alstroemerias frescas, cortadas

USD 17,2 millones
(Participación 15%).



Oportunidades del sector de agroalimentos en la Unión Europea



- 1** Flores: a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, este producto contó inmediatamente con acceso libre de manera permanente.
- 2** Café: libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo.
- 3** Aceite de palma: libre acceso para el aceite crudo y para el refinado, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo.
- 5** Frutas y hortalizas: se benefician con acceso inmediato libre de aranceles en su gran mayoría.
- 6** Azúcar: contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con crecimiento del 3% anual.

El sector de agroalimentos colombiano presenta oportunidades en diferentes sectores



PROCOLOMBIA
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

15



Oportunidades Unión Europea

Banano
Café
Aceites y grasas
Frutas frescas
Azúcares y mieles
Cacao
Derivados del cacao
Crustáceos y moluscos
Flores frescas
Derivados del café
Frutas y hortalizas procesadas

ProColombia ha identificado los siguientes mercados de oportunidad para la cadena de agroalimentos



PROCOLOMBIA
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

16



Oportunidades de exportación para el aguacate

¿Por qué el mercado?

Las importaciones de aguacates frescos en el mercado europeo han aumentado de 364.599 toneladas en 2012 a 699.199 toneladas en 2016. Esta tendencia está impulsada por la demanda de los consumidores hacia los alimentos saludables y fáciles de consumir, lo cual crea oportunidades para nuevos productores y exportadores, especialmente para la variedad de aguacate Hass.

Las mejores oportunidades se encuentran en grandes mercados de consumo como Francia, Alemania, España y Reino Unido.

Las exportaciones colombianas de aguacate a la U.E. pasaron de USD 1,1 millones en 2013 a USD 34,5 en 2016, registrando un crecimiento anual compuesto mayor al 100%. Gracias al acuerdo el país paga 0% de arancel contra 4% aplicado para MFN.



**Unión
Europea**

En 2016, **la Unión Europea importó USD 1.887 millones de aguacate del mundo.**

Oportunidades de exportación para la gulupa

¿Por qué el mercado?

Se consideran exóticos para los países europeos en el sentido de que no se producen en Europa y los volúmenes de consumo son limitados, lo que los convierte en productos de nicho. A pesar de esta condición, el interés en nuevos sabores y variedades especiales ha ido aumentando. La gulupa se consume generalmente como un ingrediente en jugos, yogures y otras preparaciones.

Los consumidores en Europa son cada vez más conscientes de los problemas de salud y prestan más atención a las dietas saludables. Los beneficios de la gulupa se han convertido en uno de los principales impulsores del éxito en el mercado.

Los países que ofrecen mejores oportunidades son Bélgica, Países Bajos, España, Francia y Alemania.



**Unión
Europea**

En 2016, **la Unión Europea importó USD 721 millones de frutas exóticas del mundo.** Países Bajos es el principal importador de frutas exóticas en Europa.

Oportunidades de exportación para el cacao en grano

¿Por qué el mercado?

Alemania es el segundo importador de cacao en Europa después de Países Bajos. Las oportunidades para los exportadores se encuentran en productos convencionales y premium (especiales, con sabor fino y con certificaciones orgánicas).

Además de su gran industria de molienda, Alemania cuenta una industria de chocolate altamente desarrollada, que utiliza como principal insumo el cacao en grano.

Los consumidores franceses buscan cada vez más chocolates especiales, particularmente chocolate negro en combinación con, por ejemplo, pimienta roja, albaricoques o licor. Las variedades de chocolate sin azúcar también son cada vez más populares.



Francia



Alemania

En 2016, **Francia y Alemania importaron más de USD 1.500 millones de cacao en grano**, Alemania es el segundo consumidor europeo de este producto en el mundo.

Oportunidades de exportación para las flores exóticas

¿Por qué el mercado?

Existe una creciente demanda de flores producidas de manera socialmente responsables en Europa. Por lo que contar con certificaciones como FairTrade facilita la comercialización de este producto.

Las flores tropicales más comunes son las orquídeas (en la variedad Cymbidium), los anturios y ave del paraíso. Sin embargo, las flores exóticas son productos de nicho y se venden principalmente como flores exclusivas en ramos tropicales y arreglos florales.

Existe una creciente necesidad de compartir información entre el productor y el comerciante con fines de seguimiento y localización. Las TIC son cada vez más importantes en el proceso de ventas.



**Unión
Europea**

En 2016, **la Unión Europea importó USD 1.821 millones del mundo en flores exóticas***. Alemania es el principal consumidor europeo de este producto.

Oportunidades de exportación para panela

¿Por qué el mercado?

En la Unión Europea existe una tendencia por el consumo de alimentos orgánicos y saludables. En esta medida, la panela ha ido ganando mercado ya que no solo cuenta con un sabor cálido y dulce, sino que reúne una serie de nutrientes que optimizan el adecuado funcionamiento del cuerpo humano. La panela se comercializa como una versión “integral” de azúcar, de modo que algunos consumidores buscan reemplazar el azúcar convencional por este producto.

Los países con mayor consumo de panela en la Unión Europea son: Rusia, España, Italia, Portugal y Alemania.



España

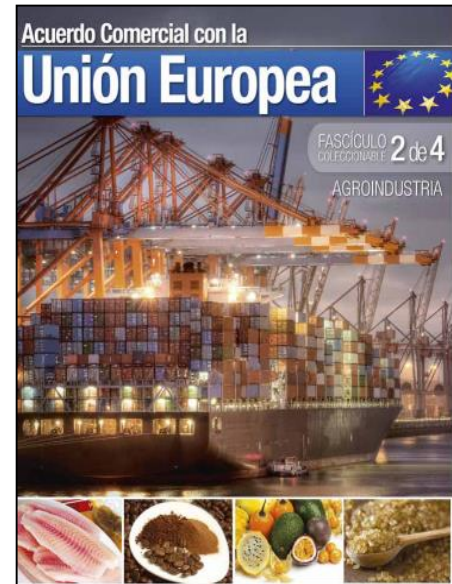
En 2016, la **Unión Europea importó USD 1.695 millones de panela desde Colombia.**

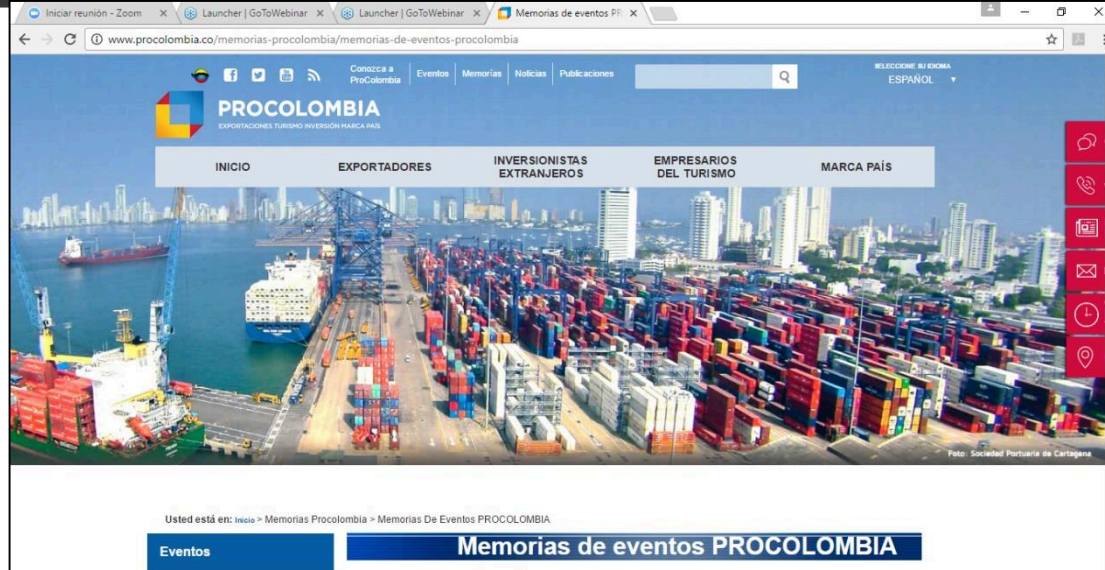
Los principales importadores de la región son España (52%), Reino Unido (21%) y Alemania (18%).



Enlaces de interés

CONTENIDOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES





Condiciones de acceso para productos agroindustriales en la Unión Europea



Marzo 5, 2013 - 8:00am
Marzo 8, 2013 - 5:00pm

Ver la presentación >

Seminario haciendo negocios con Europa



Junio 11, 2013 - 8:00am
Junio 14, 2013 - 2:00pm

Ver la presentación >

Normas de Origen para prendas de vestir en la Unión Europea



Marzo 4, 2013 (Todo el día)
Marzo 8, 2013 (Todo el día)

Ver la presentación >

Seminario Oportunidades de negocio del sector agroindustrial en la Unión Europea



Septiembre 10, 2013 - 8:00am
Septiembre 14, 2013 - 12:00pm

Ver la presentación >

El sector cosmético en los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea- aprovechamiento de los TLC



Mayo 27, 2013 - 8:15am
Mayo 29, 2013 - 3:15pm

Ver la presentación >



The screenshot shows the website interface for the Ministry of Commerce, Industry and Tourism. At the top, there are logos for 'MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO' and 'TODOS POR UN NUEVO PAÍS'. A navigation menu includes 'Inicio', 'Ministerio', 'La Ministra', 'Perfiles Económicos Países', 'Comercio Exterior', and 'Prensa'. The main content area features a news article titled 'Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico revisa avances de mecanismo de integración'. The article text discusses the progress of integration mechanisms between Chile, Mexico, Peru, and Colombia. Below the article, there are three green dots indicating a carousel of images. At the bottom, there are three icons representing 'Acuerdos Vigentes', 'Acuerdos Suscritos', and 'Negociaciones en Curso'.

La página del **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo** colombiano se encuentra toda la información sobre los temas negociados en el acuerdo comercial con la Unión Europea.

www.tlc.gov.co



Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar el acceso al mercado de la Unión Europea, especialmente a los países en desarrollo.

Gratuito y de fácil uso, este servicio informa a los exportadores interesados en suministrar a la UE.

<http://exporthelp.europa.eu>

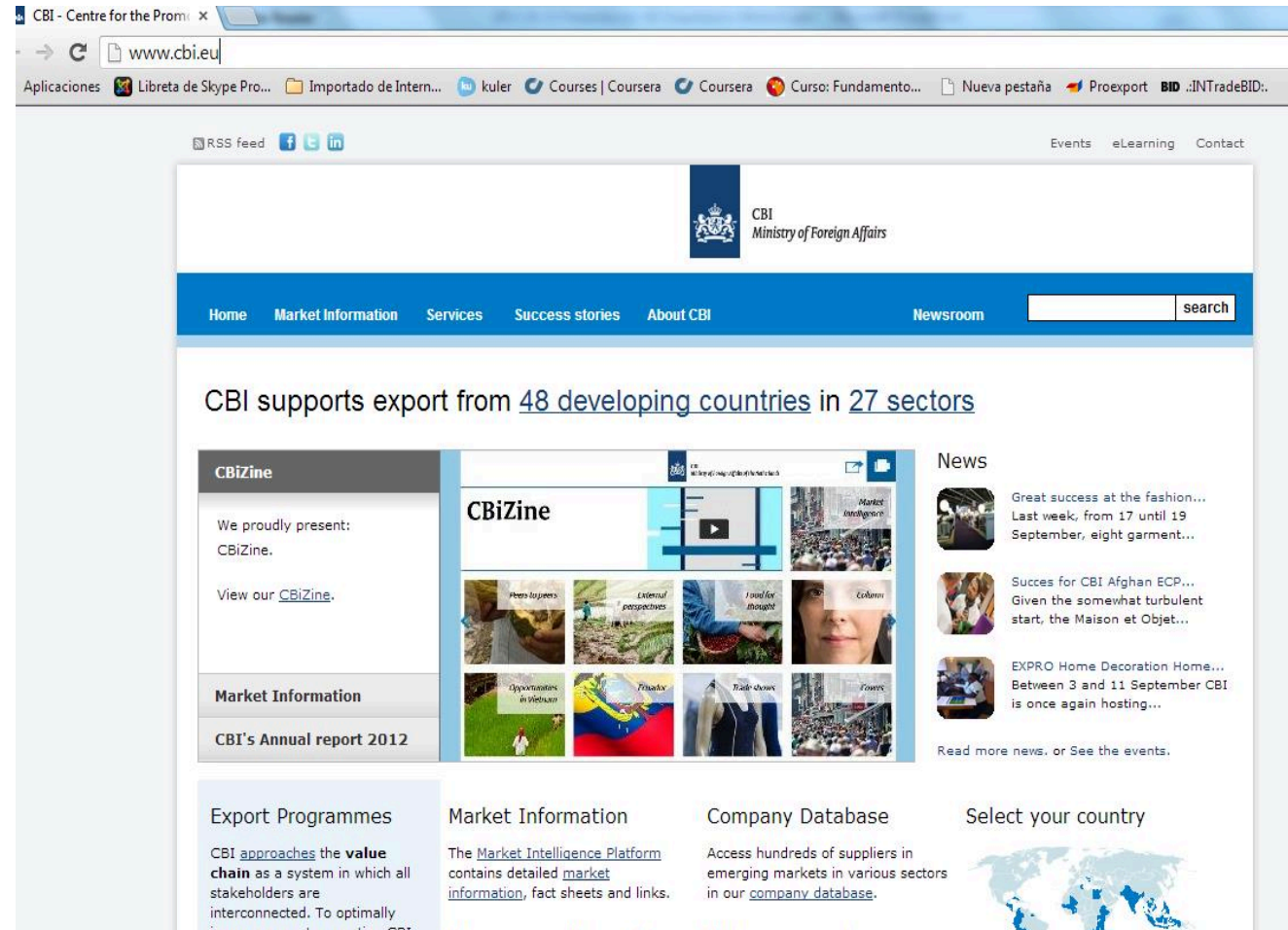


The screenshot shows the 'Export Helpdesk' website interface. At the top, there's a navigation bar with the European Commission logo and the word 'TRADE'. Below that, the main heading is 'Export Helpdesk'. A left sidebar contains a menu with items like 'Inicio', 'Mi exportación', 'Requisitos', 'Aranceles', 'Acuerdos preferenciales', 'Estadísticas', 'Quiénes somos', and 'Recursos'. The main content area features a 'Mi exportación' section with a question '¿Qué aranceles, requisitos y acuerdos comerciales preferenciales se aplican a mi país y mi producto?' and a 'Compruébelo aquí!' link. Below this are sections for 'Requisitos' (with links to 'Comprender el mercado de la UE', 'Requisitos sanitarios y fitosanitarios', etc.) and 'Aranceles' (with 'Información arancelaria vinculante'). A right sidebar contains 'Últimas noticias' with headlines like 'GSP Plus re-granted for Myanmar' and 'Intensified border control for certain products'. At the bottom right, there's a 'Reportajes' section with 'News from Haiti' and 'Trading with Egypt'.



El Centro de Promoción de las Importaciones de Países en Desarrollo de los Países Bajos brinda servicios de acompañamiento de las exportaciones, provee información y estudios de mercados

www.cbi.nl



The screenshot shows the CBI website interface. At the top, there's a browser address bar with 'www.cbi.eu'. Below it, a navigation bar includes 'Home', 'Market Information', 'Services', 'Success stories', 'About CBI', 'Newsroom', and a search box. The main content area features a large headline: 'CBI supports export from 48 developing countries in 27 sectors'. To the left, there's a 'CBiZine' section with a video player and a 'Market Information' section for 'CBI's Annual report 2012'. To the right, a 'News' section lists several articles with small images. At the bottom, there are four columns: 'Export Programmes', 'Market Information', 'Company Database', and 'Select your country' with a world map.



TAIKU PALDIES ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ TANAN благодаря
SHUKRAN DANKE TERMA KASSIH DÍKY
GRATIAS 감사합니 MATONDO MAAKE NANNI DIAKUIU
HVALA THANK YOU MERCI MOCHCHAKKERAM DIOLCH
TÄNAN SPASIBO дякую FALEMINDERIT

GRACIAS

הודות ASANTE CHOKRANE ESKERRAK MISAOTRA GRAZIE
谢谢 OBRIGADO ARIGATO VINAKA
SULPÁY SPASIBO
DIOLCH ACIU DIOLCH WELALINTAK KÖSZÖNÖM
EKELE NGIYABONGA MATUR NUWUN KIITOS DZIĘKUJĘ