



Oportunidades  
**QUÍMICOS Y CIENCIAS**  
**DE LA VIDA**  
En la Unión Europea

2017



# PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Promovemos las exportaciones y la expansión industrial para la internalización



CO Promovemos la Marca País

Promovemos la inversión

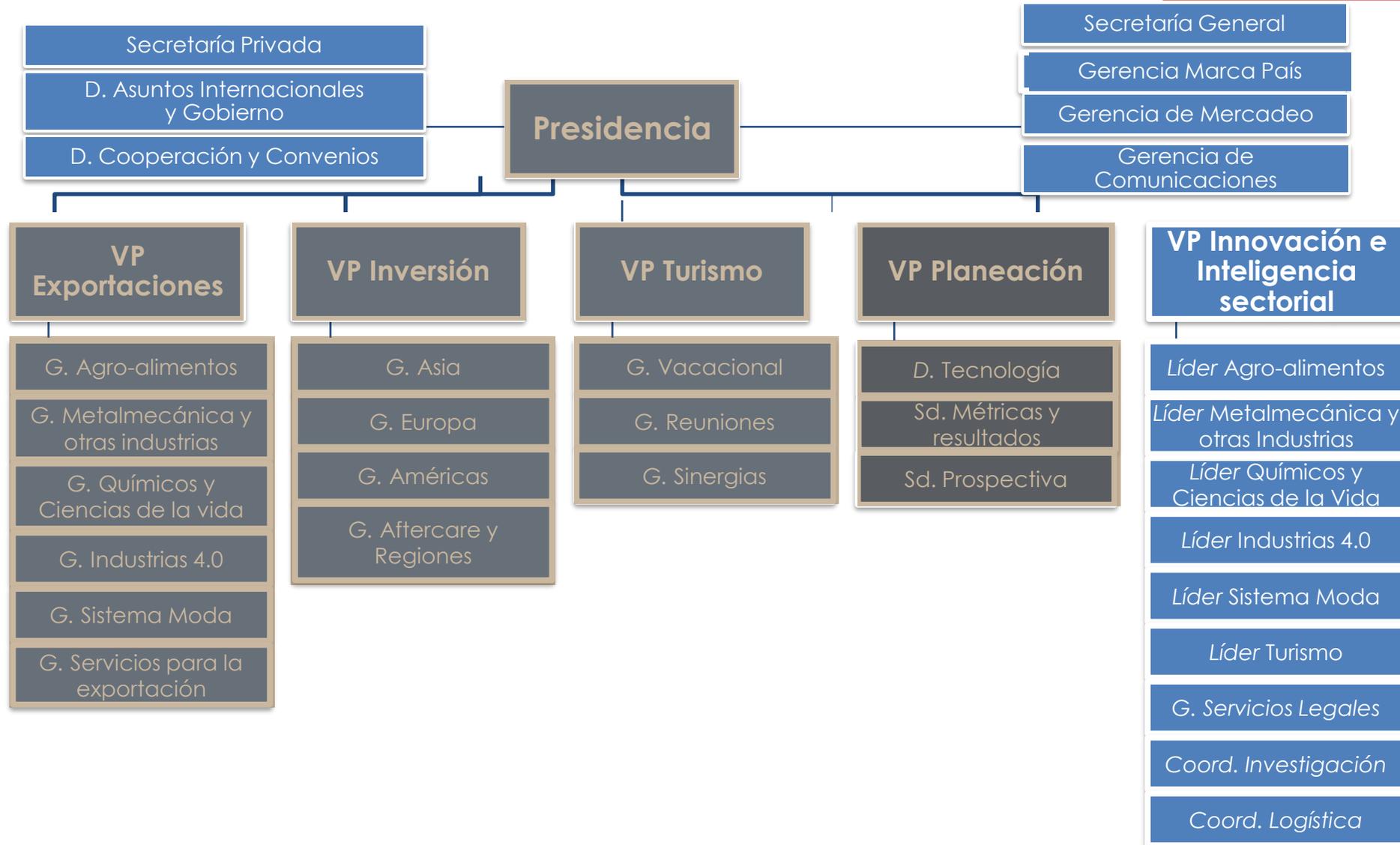


Promovemos el Turismo

# Estructura de ProColombia



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS



# ¿Qué sectores hacen parte de la cadena de Químicos y Ciencias de la Vida?

## Químicos



Petroquímicos  
Oleoquímica  
Plástico  
Caucho sintético  
Pinturas  
Agroquímicos

## Ciencias de la vida



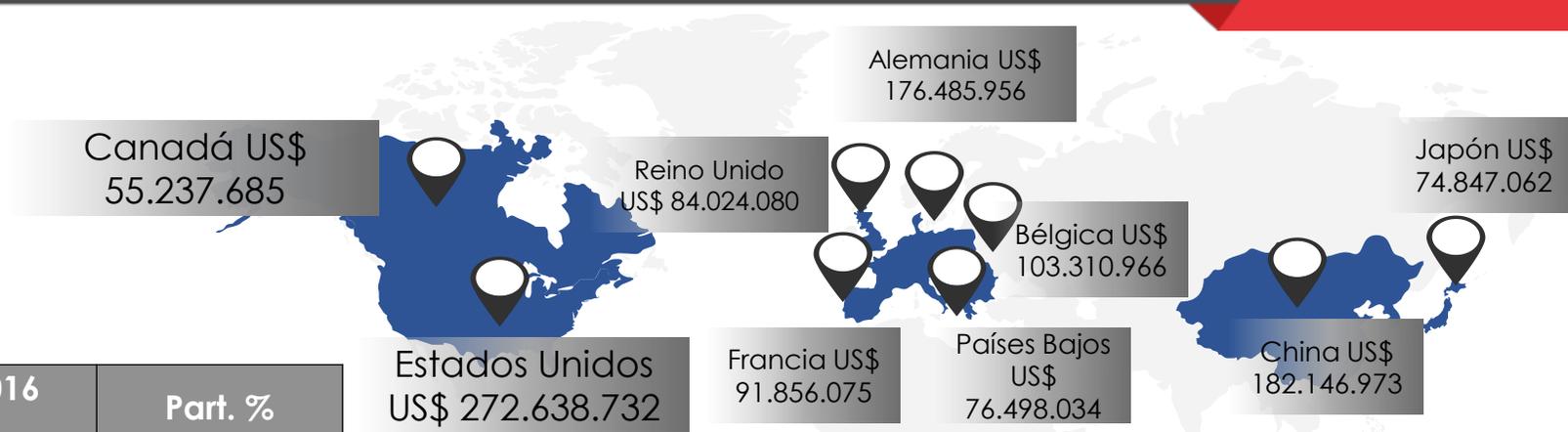
Cosméticos  
Productos de aseo  
(personal, industrial y hogar)  
Empaques plásticos  
Farmacéuticos  
Dispositivos médicos



PROCOLOMBIA

EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

# Las importaciones del mundo en 2016 de Químicos y Ciencias de la Vida fueron de US\$ 2.246,5 billones.



Importadores	US\$ FOB 2016 (Miles)	Part. %
Estados Unidos de América	\$ 272.638.732	12,1%
China	\$ 182.146.973	8,1%
Alemania	\$ 176.485.956	7,9%
Bélgica	\$ 103.310.966	4,6%
Francia	\$ 91.856.075	4,1%
Reino Unido	\$ 84.024.080	3,7%
Países Bajos	\$ 76.498.034	3,4%
Japón	\$ 74.847.062	3,3%
Italia	\$ 73.759.950	3,3%
Canadá	\$ 55.237.685	2,5%
Otros	\$ 1.055.670.202	47,0%
Total	\$ 2.246.475.715	100,0%

La **Unión Europea** en su conjunto **importó el 39,1%** de la cadena QCV en 2016, con un crecimiento de 0,2% frente a 2015. Se destacan mercados como **Alemania (7,9%), Bélgica (4,6%) y Reino Unido (3,7%) a nivel mundial.**

Las importaciones de la Unión Europea en la cadena de Químicos y Ciencias de la Vida representan **USD 860.000 millones** aproximadamente

# La categoría con mayor crecimiento desde la entrada en vigencia del Acuerdo es envases y empaques de plástico.

## Principales sectores exportadores de la cadena de químicos y ciencias de la vida a la E.U. 2013-2016; USD FOB

Sector	2013	2016	Part. %
Plásticos	27.511.054	41.163,293	63,91%
Productos farmacéuticos	11.320.858	10.216.252	15,86%
Productos diversos de las industrias químicas.	3.094.665	3.201.641	4,97%
Aceites minerales y ceras.	6.730.927	2.780.132	4,32%
Cosméticos y productos de aseo	3.185.047	2.489.473	3,86%
Extractos, pigmentos y pinturas	7.780.203	1.855.917	2,88%
Productos químicos orgánicos	4.158.111	1.323.328	2,05%
Materias albuminoideas, productos a base de almidón	46.683	263.791	0,41%
Otros	4.144.561	1.119.250	1,74%
<b>Total general</b>	<b>67.972.108</b>	<b>64.413.076</b>	<b>100,0%</b>

El sector con las mayores exportaciones fue **Plástico con US\$ 41,1 millones en 2016.**

Colombia tiene una participación de mercado el **0,7%** del total de las importaciones de la Unión Europea en la cadena de químicos y ciencias de la vida.

# En 2016, Alemania y España fueron los principales destinos de exportación de la cadena de químicos

## Principales destinos de las exportaciones a la Unión Europea de la cadena de químicos y ciencias de la vida

2013-2016; USD FOB

Destino	2013	2016	Part.%
Alemania	14.583.172	27.434.269	42,59%
España	25.064.205	20.652.246	32,06%
Bélgica	9.111.407	3.251.688	5,05%
Francia	5.891.476	2.935.052	4,56%
Italia	2.871.064	2.465.751	3,83%
Reino Unido	5.689.979	1.895.445	2,94%
Polonia	905.446	1.622.819	2,52%
Portugal	1.585.880	1.234.034	1,92%
Irlanda (Eire)	61.607	1.024.167	1,59%
Países Bajos	1.054.818	653.301	1,01%
Otros	2.207.871	1.897.606	1,93%
<b>Total general</b>	<b>67.972.108</b>	<b>64.413.076</b>	<b>100,0%</b>

Durante 2016, las exportaciones de la cadena de químicos y ciencias de la vida a la Unión Europea tuvieron como destino **18 mercados**.

Alemania y España representan el **74,7%** de las exportaciones Colombianas a toda la Unión Europea.

# Ventajas competitivas Químicos y Ciencias de la Vida

## TLC Unión Europea



PROCOLOMBIA  
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS



1

A partir de la entrada en vigencia del Acuerdo, el 99% de la oferta exportable de la cadena de químicos y ciencias de la vida, ingresan libres de arancel

2

Acumulación extendida con Perú y Ecuador

3

Libre circulación de mercancías

# Tendencias diferenciadoras para entrar a la Unión Europea

## Calidad

Debido a las nuevas tendencias en salud y bienestar, se ha incrementado el interés en la calidad de los productos, la forma en que se preparan y los ingredientes que contienen. Enfocar los productos hacia un entorno más verde, atraerá la demanda de un nicho de mercado con ingreso más altos.



## Responsabilidad social empresarial

Los consumidores europeos están cada vez más informados y esperan que las condiciones sociales sean justas en toda la cadena de suministro. Existe una creciente demanda por productos en los que no se hayan practicado pruebas en animales y que respeten el medio ambiente.

## Innovación y autenticidad

El mercado europeo está en constante evolución. Innovar con el fin de responder a la demanda de los consumidores es un factor fundamental.



## E-commerce

La popularidad del comercio electrónico, comercio móvil y las redes sociales ha incrementado las ventas de diversos productos en el mercado europeo.

El comercio electrónico representa entonces una oportunidad para llegar a los consumidores fácilmente y para conectarse con los compradores.

## 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.



A top-down view of a doctor's desk. In the center, a person in a white lab coat is typing on a silver laptop. To the left is a clipboard with a pen and glasses. To the right is a stethoscope on a light blue folder, a smartphone, and a keyboard. A teal folder with a notebook and pen is in the bottom left. A glass of water is next to the laptop. The background is a light wood-grain desk.

# Oportunidades de exportación en la Unión Europea

A collection of various cosmetic and hygiene products, including brushes, powders, and containers, arranged on a light surface. The products are shown in a close-up, slightly blurred manner, emphasizing their textures and colors.

# Cosméticos y productos de aseo

# En 2016, las exportaciones colombianas de cosméticos a la UE alcanzaron USD 2,5 millones



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

12

## Exportaciones colombianas a la UE. Cosméticos 2016



En 2016, La Unión Europea importó US\$ 44.141 millones del mundo en Cosméticos.

Los principales importadores de la región son Alemania (16%), Reino Unido (14%) y Francia (12%).

# Oportunidades de exportación en cosméticos.



- Los productores europeos de cosméticos están buscando constantemente **nuevos insumos naturales**, tales como aceites vegetales, aceites esenciales y productos botánicos.
- Una tendencia muy relevante son los productos que **evocan una estilo de vida sana y sostenible**, aspectos que cada vez cobran más relevancia entre los compradores europeos.
- Colombia es **el país más biodiverso del mundo**, lo cual suplir la creciente demanda europea en ingrediente naturales.
- Oportunidades.
  - Dermo-cosméticos.
  - Productos capilares.
  - Cuidado de las uñas.
  - Maquillaje y de cuidado de la piel.
  - Ingredientes naturales.

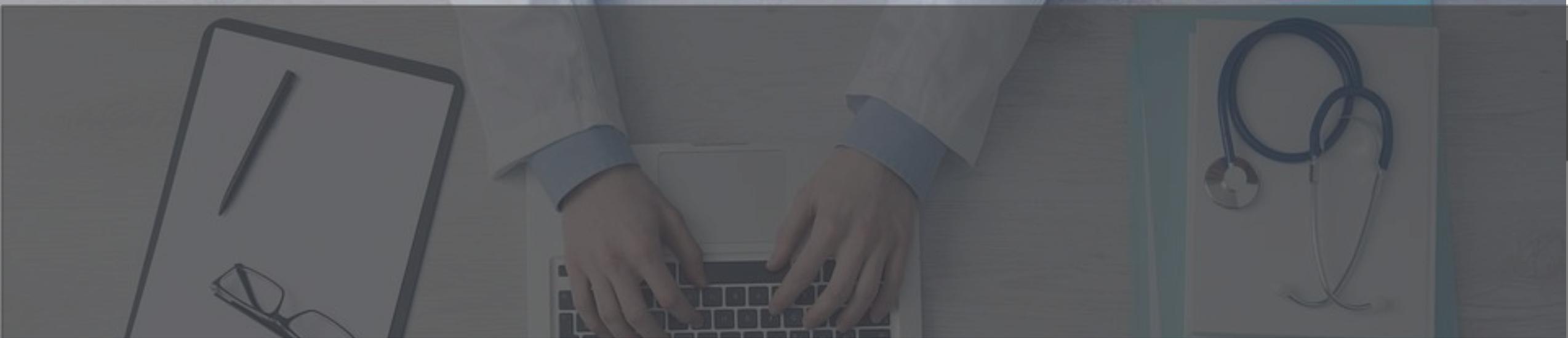


K A H A I |™

Kahai es la primera empresa en el mundo que industrializa y comercializa cacay, el fruto amazónico del que se extrae aceite, nueces, leche y harina es cultivado en Meta, Caquetá, Putumayo, Vaupés, y próximamente Guaviare, para ser exportado a las industrias cosmética, farmacéutica y alimenticia de 12 países, entre ellos **España, Francia, Alemania**



A través del plan de Excelencia Exportadora, ProColombia apoyo a Masglo en su proceso de internacionalización a **España**.



# Productos Farmacéuticos

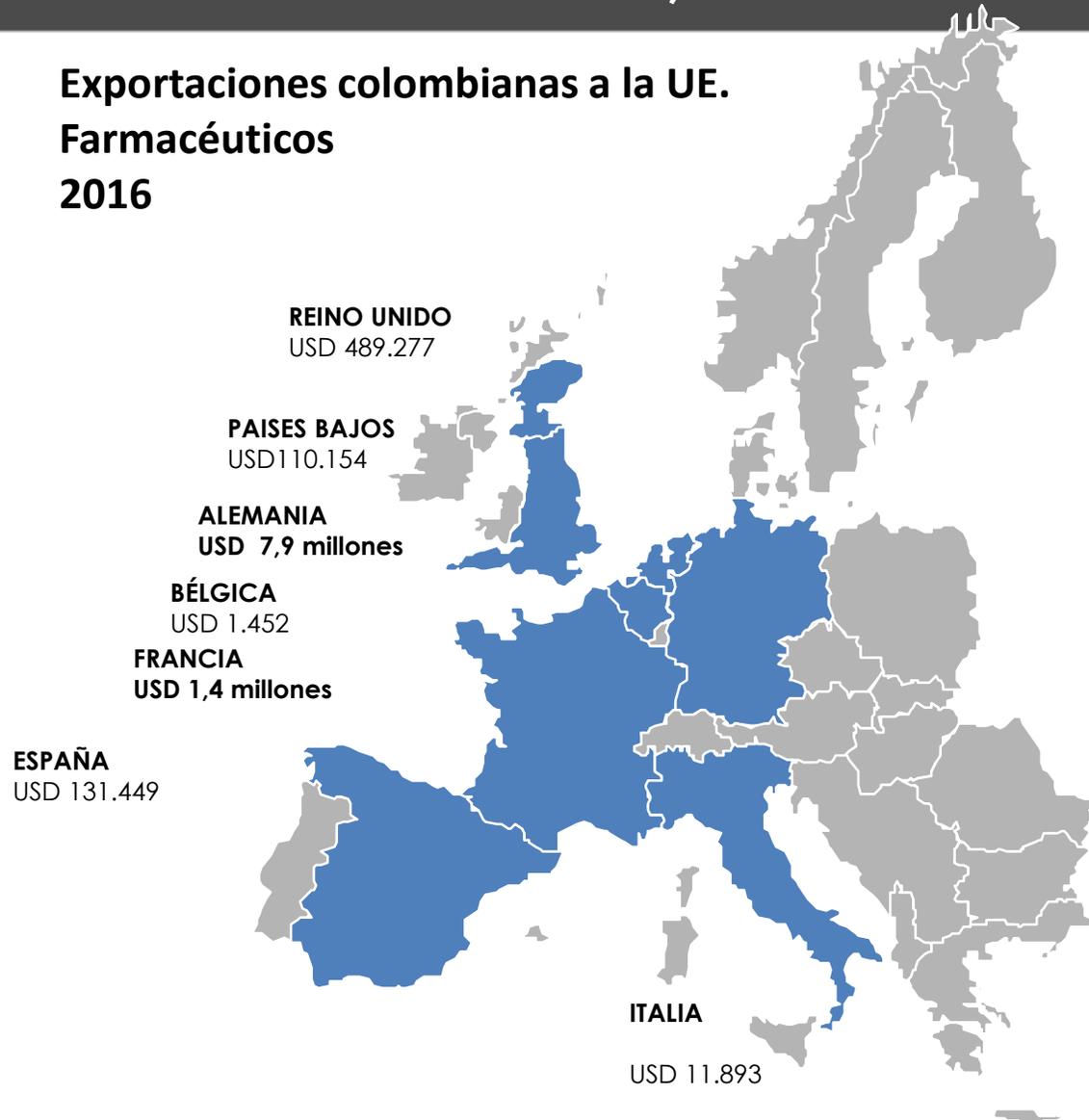
# En 2016 las exportaciones colombianas de farmacéuticos a la UE alcanzaron USD 10,2 millones



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

17

## Exportaciones colombianas a la UE. Farmacéuticos 2016



En 2016, La Unión Europea **importó US\$ 238.128 millones del mundo en farmacéuticos.**

Los principales importadores de la región son Alemania (20%), Bélgica (15%) y Reino Unido (14%).

## Oportunidades de exportación en farmacéuticos

El envejecimiento de la población, la cronificación de las patologías, el incremento de la tendencia al autocuidado.

Algunos mercados han reflejado una alta desfinanciación de medicamentos innovadores

Los principales canales de distribución son las farmacias y en algunos países ya se permite la venta de OTCs a través farmacias en línea.

El uso de productos herbales ha sido una tendencia creciente: Más del 30% de los españoles utilizan productos herbales para tratar problemas relacionados con la salud,



Las exportaciones de Farmacapsulas a **Alemania**, crecieron en un 27% en 2016.



# Plásticos

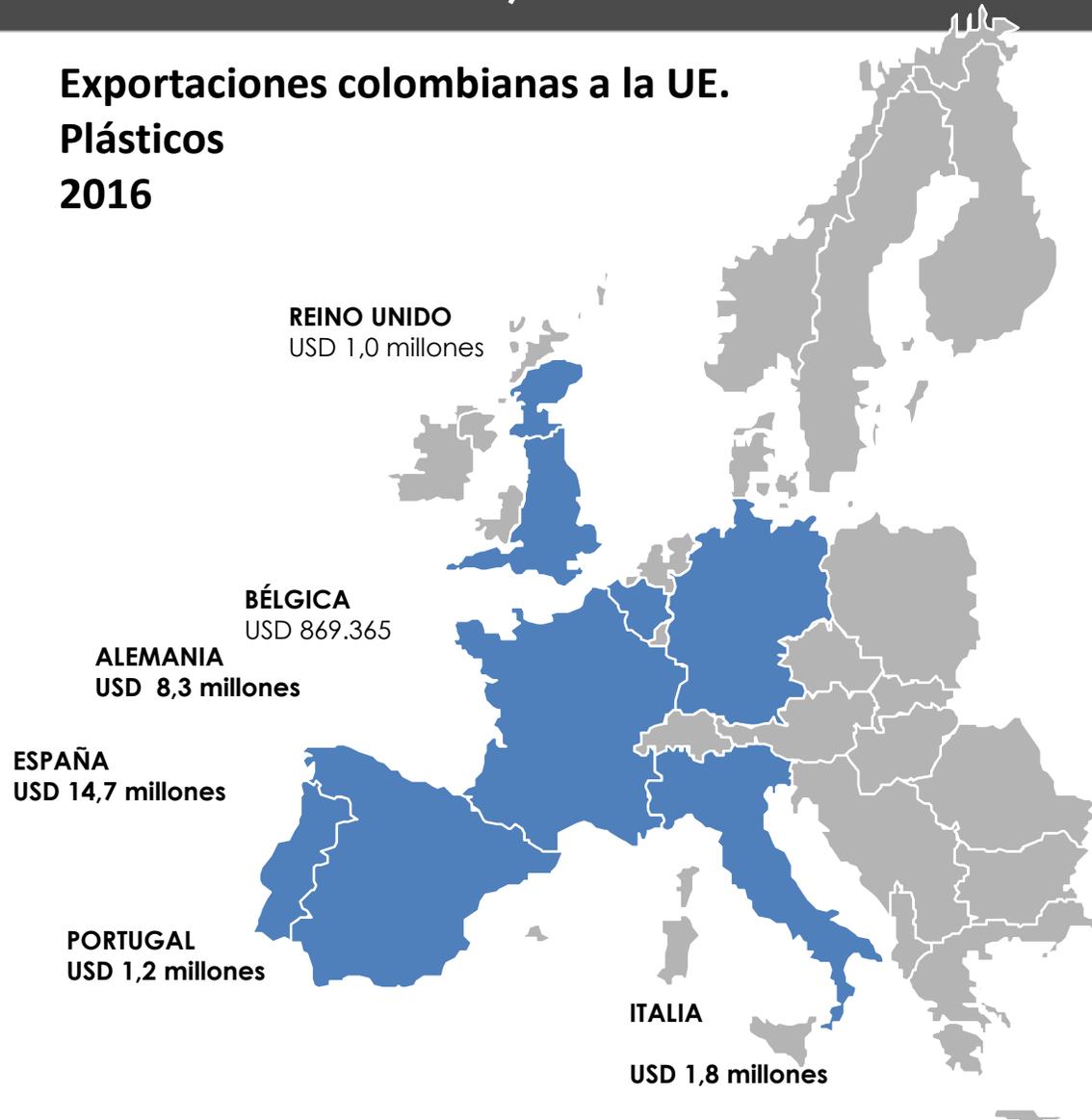
# En 2016 las exportaciones colombianas de plásticos a la UE alcanzaron USD 30,7 millones



PROCOLOMBIA  
EXPORTATIONS TOURISME INVESTISSEMENT MARQUE PAYS

21

## Exportaciones colombianas a la UE. Plásticos 2016



En 2016, La Unión Europea **importó US\$ 263,000 millones del mundo en plásticos.**

Los principales importadores de la región son Alemania (21%), Francia (11%) e Italia (9%).

## Oportunidades de exportación en plásticos

La Unión Europea se posiciona como el principal importador de envases plásticos a nivel mundial, representando el 41% del total de la demanda.

Empresas muy exigentes términos de sostenibilidad y buenas practicas para el reciclaje de productos plásticos.

La reciente instalación de la refinería **Reficar** generará insumos para la producción de plásticos especializados para atender las necesidades de las empresas europeas

En la Unión Europea, el empaque hace parte fundamental de la concepción del producto, por tanto empaques plásticos coloridos, con diseños modernos y llamativos y altos estándares de calidad tienen gran potencial en esta región



La empresa produce pisos vinílicos o pisos PVC y exporta el 65% de su producción. Actualmente llega a más de 70 países.

- Tiene centros de distribución en Alemania, España y Reino Unido. Un aeropuerto en Alemania tiene la totalidad de su piso con el producto de Proquinal.



# Apoyo de ProColombia



- Páginas web especializadas
- Folletos, guía legal para hacer negocios, directorio de zonas francas libres, directorio de servicios, noticias y anuncios y boletines informativos.



- Apoyo y seguimiento a empresas en el país
- Información personalizada
- Análisis de mercados



- Seminarios y conferencias
- Agendas comerciales
- Divulgación de medios



**32**  
países

## CONTENIDOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES





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 mobility achievements and trade between Chile, Mexico, Peru, and Colombia. Below the article are three green dots. 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](http://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>



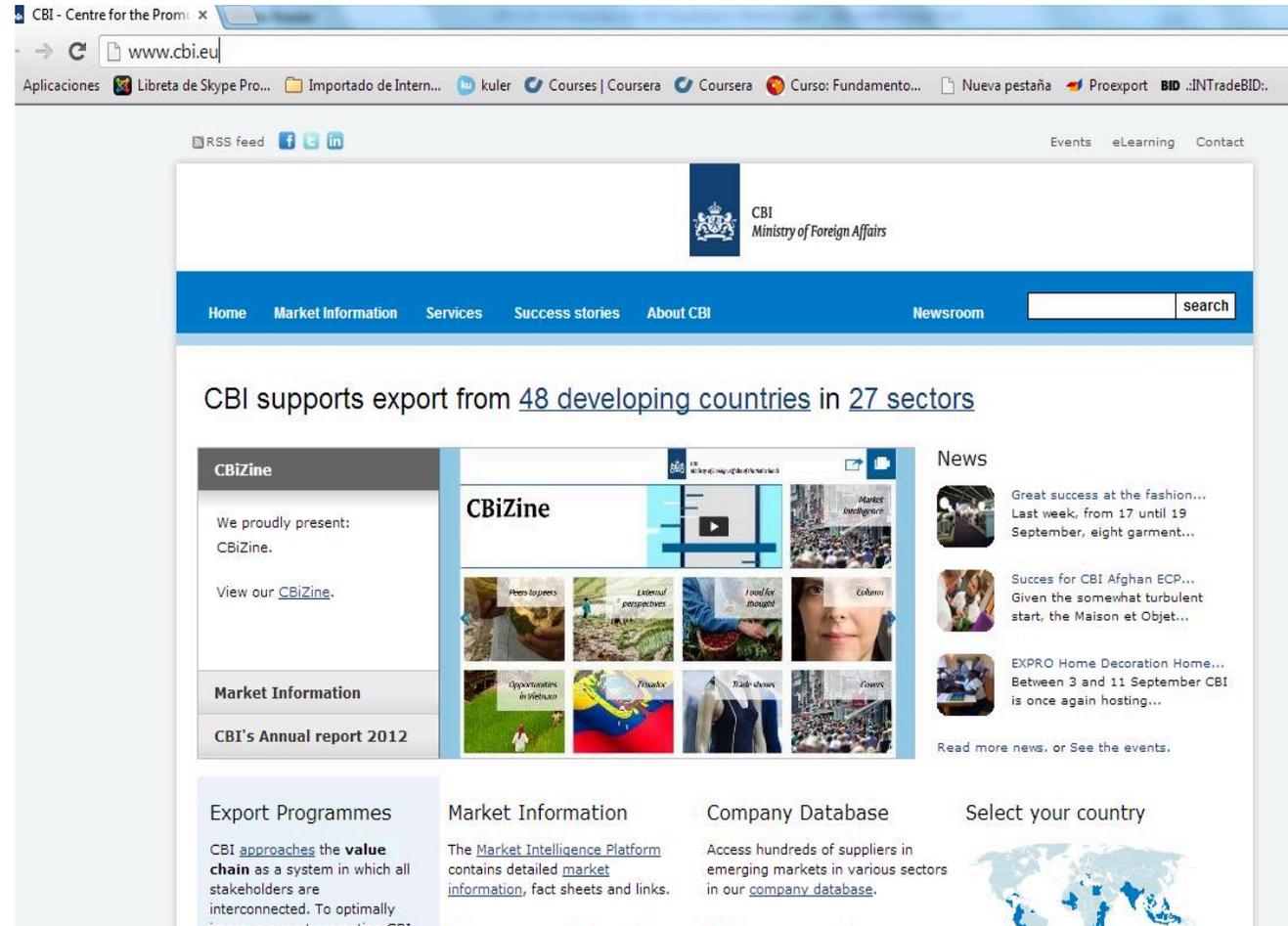
The screenshot shows the 'Export Helpdesk' website interface. At the top, there is a navigation bar with the European Commission logo and the word 'TRADE'. Below this, the main heading is 'Export Helpdesk'. The page is divided into several sections:

- Left sidebar:** A vertical menu with links for 'Inicio', 'Mi exportación', 'Requisitos', 'Aranceles', 'Acuerdos preferenciales', 'Estadísticas', 'Quiénes somos', and 'Recursos'.
- Main content area:**
  - Export Helpdesk:** A introductory text stating that the EU is the largest market and the Helpdesk is the 'single window' for access.
  - Mi exportación:** A section with a question '¿Qué aranceles, requisitos y acuerdos comerciales preferenciales se aplican a mi país y mi producto?' and a link 'Comprébelo aquí!'.
  - Requisitos:** A list of links including 'Comprender el mercado de la UE', 'Requisitos sanitarios y fitosanitarios', 'Requisitos medioambientales', 'Requisitos técnicos', 'Normas de comercialización', 'Restricciones a la importación', and 'Trucos y astucias sobre requisitos de importación'.
  - Aranceles:** A link for 'Información arancelaria vinculante'.
- Right sidebar:**
  - Últimas noticias:** A list of news items with dates, such as 'GSP Plus re-granted for Myanmar' (July 2013) and 'Intensified border control for certain products' (June 2013).
  - Reportajes:** A section with links for '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](http://www.cbi.nl)



The screenshot shows the CBI website interface. At the top, there's a browser window with the URL www.cbi.eu. The website header includes the CBI logo and 'Ministry of Foreign Affairs'. A blue navigation bar contains links for Home, Market Information, Services, Success stories, About CBI, Newsroom, and a search box. The main content area features a headline: 'CBI supports export from 48 developing countries in 27 sectors'. Below this, there are several sections: 'CBiZine' with a video player and text 'We proudly present: CBiZine. View our CBiZine.'; 'Market Information' with a link to 'CBI's Annual report 2012'; 'News' with three article teasers; 'Export Programmes' with text about the value chain; 'Market Information' with a link to the Market Intelligence Platform; 'Company Database' with text about suppliers; 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