



MIPYMES, EL POTENCIAL EXPORTADOR DE ANTIOQUIA

El departamento amplía sus fronteras comerciales: en cinco años aumentó sus exportaciones en 21,5%, recibió seis veces más inversión extranjera que en 2010 y se consolidó como un destino para el viajero internacional.

EXPORTACIONES EL PRIMER DEPARTAMENTO EXPORTADOR DEL PAÍS

- **ANTIOQUIA EXPORTÓ EN 2014 21,5% MÁS PRODUCTOS NO MINEROS Y SERVICIOS QUE EN 2010.** Equivalente a un crecimiento anual en promedio del 5,4%.
- **EL 63,6% DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL DEPARTAMENTO SON NO MINERAS.** Empaques de vidrio, plástico, flores frescas y artículos del hogar son los cinco sectores que tuvieron crecimientos en sus exportaciones durante 2014.
- **EL 20% DE LAS VENTAS EXTERNAS QUE HACE COLOMBIA** son hechas por empresas antioqueñas. Es el primer departamento exportador del país.
- **EL POTENCIAL EXPORTADOR DE ANTIOQUIA ESTÁ EN SUS MIPYMES.** El 94% de las empresas que llevaron sus productos no mineros y servicios al exterior (1.300) son micro, pequeñas y medianas.
- **137 PAÍSES IMPORTARON PRODUCTOS NO MINEROS DEL DEPARTAMENTO.** Estados Unidos, Ecuador y México son los tres destinos principales de la oferta exportable antioqueña.
- **1.669 EMPRESAS** registraron, en 2014, exportaciones no mineras por montos iguales o superiores a US\$10.000.

PROYECTOS Y APUESTAS DEL DEPARTAMENTO

AGRO-INDUSTRIA	Cadena forestal, caucho natural, cacao y su agroindustria, café, banano, aguacate, espárragos, flores y follajes, cadena de la carne bovina y productos lácteos.
INDUSTRIA	Confecciones, bienes y servicios para la construcción.
SERVICIOS	Turismo de biodiversidad, de negocios y de eventos. Servicios de salud especializados.
CLÚSTER	Red Empresarial Intersoftware Clúster de servicios de medicina y odontología Clúster tecnología, información y comunicación Clúster turismo de negocios, ferias y convenciones Clúster energía eléctrica Clúster textil/confección, diseño y moda Iniciativa clúster construcción Clúster de café Antioquia Polo de desarrollo aeronáutico
OTROS	Agua. Manejo del recurso hídrico como servicio ambiental y producción de agua embotellada.

FUENTE: AGENDA INTERNA PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD DNP - RED CLÚSTER COLOMBIA

TURISMO MÁS VIAJEROS EXTRANJEROS CONOCEN LOS ATRACTIVOS PAISAS

- **21 PAÍSES RECONOCEN EL POTENCIAL TURÍSTICO DEL DEPARTAMENTO.** ProColombia promueve la oferta turística del departamento en Estados Unidos, Canadá, México, Costa Rica, Aruba y Curazao, Perú y Argentina, Alemania, Reino Unido, Francia, España, Japón, India e Israel.
- **ANTIOQUIA AMPLIÓ Y ESPECIALIZÓ SU OFERTA TURÍSTICA.** Bodas y lunas de miel, compras, turismo de lujo, así como avistamiento de aves y de flora y fauna, son algunos de las experiencias que Antioquia, especialmente su capital, ha sumado a la oferta turística para atraer al viajero internacional.

2010	2014
CULTURA (RELIGIOSO)	Cultura (religioso, ciudades capitales, destino patrimonio, gastronomía y ferias y fiestas)
INCENTIVOS	Naturaleza (avistamiento de aves, y de flora y fauna) Aventura (aventura en la naturaleza)
GOLF	Golf
CONGRESOS Y CONVENCIONES	Compras Lujo Grandes eventos Bodas y lunas de miel Turismo de salud

- **SEDE POR EXCELENCIA DE GRANDES EVENTOS.** Medellín ha ganado posicionamiento para el turismo de reuniones. La organización de encuentros de gran magnitud como el Foro Urbano Mundial en 2014 y de la XXI Asamblea de la Organización Mundial del Turismo (OMT) son ejemplos de cómo la ciudad se convierte en un referente para la organización de congresos y convenciones.

NÚMERO DE VIAJEROS DE NEGOCIOS

2012	2013	VARIACIÓN 2012/2013	2014	VARIACIÓN 2013/2014
14.510	20.239	39,5%	21.141	5,4%

- **EN 2014, RECIBIÓ 49.000 TURISTAS MÁS QUE EN 2012.** La llegada de viajeros internacionales al departamento ha tenido un crecimiento constante en los últimos años. Entre 2012 y 2014, Antioquia recibió 23% más turistas extranjeros, es decir, 49.000 viajeros adicionales.

NÚMERO DE VIAJEROS QUE VISITAN ANTIOQUIA

2012	2013	VARIACIÓN 12/13	2014	VARIACIÓN 13/14
164.514	191.451	16,4%	213.444	11,5%

INVERSIÓN ANTIOQUIA RECIBE SEIS VECES MÁS CAPITAL EXTRANJERO

- ▶ Según la Agencia de Cooperación e Inversión de Medellín y el Área Metropolitana (ACI), la Inversión Extranjera Directa que llegó al departamento en sectores no mineros creció seis veces entre 2010 y 2014. Pasó de US\$105,3 millones en 2010 a US\$638,3 millones en 2014.

- **ANTIOQUIA RECIBE INVERSIÓN EN MÁS SECTORES.** En 2014, el capital foráneo llegó a nuevos sectores. La industria aeronáutica, forestal y de infraestructura hotelera y turística no recibieron inversión extranjera en 2010.
- **MÁS PAÍSES INVERSIONISTAS.** Australia, Bélgica, Chile, China, Francia y Japón son los países nuevos que invirtieron, en 2014 y que no lo hicieron en 2010.
- **POR GESTIÓN DE PROCOLOMBIA,** al departamento llegaron inversionistas de 15 países en 42 proyectos que estiman generar 29.000 empleos. Las inversiones de España y Brasil (que tuvieron el acompañamiento de la entidad) estiman crear más de 12.000 puestos de trabajo.
- **CACAO, CHOCOLATERÍA Y CONFITERÍA,** cárnico, caucho, forestal, hortofrutícola, lácteos, automotriz, energía, cosméticos, sistema moda, BPO, servicios de tecnología e infraestructura en turismo son algunos sectores que Antioquia ofrece como oportunidades para atraer inversión extranjera.
- **MEDELLÍN, LA CIUDAD MÁS INNOVADORA DEL PLANETA.** Este título que City Group y el Wall Street Journal le otorgaron en 2013 a la capital de Antioquia por su desarrollo social e inclusión social es un elemento que la potencia como destino de nuevos proyectos de inversión.
- **LA CAPITAL DE ANTIOQUIA, UN REFERENTE EN INNOVACIÓN PARA EL MUNDO.** En mayo de 2014, el periódico e Guardian describió a Medellín como una ciudad referente para el mundo en cuanto a innovación. Destaca el poder de su cultura ciudadana como mecanismo para la reconstrucción económica y social.

CASO DE ÉXITO

TONELADAS DE HIERBAS AROMÁTICAS Y CÍTRICOS LLEGAN CADA SEMANA A ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ



▶ Ecoherbs es una empresa dedicada al cultivo y proceso de frutas y hierbas aromáticas, ubicada en Rionegro (Antioquia), y que encontró el éxito en el mercado internacional luego de media década de constituida.

“Desde que comenzamos, las aspiraciones estaban en posicionarnos fuera del país. Colombiano tiene la cultura de consumir productos 100% naturales mientras que en Norteamérica y Europa estendía”, afirma Francis Lubbe, director de exportaciones de la empresa. La empresa está especializada en

productos orgánicos como uchuvas, en el caso de las frutas, y estragón y romero, entre otras. La internacionalización de esta compañía beneficia a los productores de la región: ante la alta demanda de hierbas aromáticas en el exterior, debieron aliarse con sus pares en el departamento para aumentar la capacidad de producción, estrategia que no solo genera más ingresos, sino empleos en el departamento.

Actualmente, concretan un negocio con empresarios de Rusia, luego de su participación en la Macrorrueda 55 de ProColombia.



PREPARE SU LISTA DE CHEQUEO

El proceso de exportación involucra cumplir con una serie de requisitos para que el producto llegue a su destino en los tiempos indicados y en óptimas condiciones. A través de la siguiente lista de chequeo, ProColombia lo orienta sobre los pasos a seguir en materia logística.



DESCARGUE
AQUÍ LA LISTA
DE CHEQUEO.

INFORMACIÓN BÁSICA	¿Abrió una carpeta D/O (Delivery Order) para el embarque?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Ajustó las condiciones del embarque a los términos de venta?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Elaboró instrucciones sobre el manejo de la carga?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EMPAQUE	¿El empaque cumple con las exigencias del producto y mercado destino?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El marcado del empaque cumple con las exigencias del producto, mercado y modo de transporte?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Recuerde ajustar el empaque y el marcado a las normas internacionales	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EMBALAJE	¿El embalaje cumple con las exigencias del producto y mercado destino?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Los materiales del embalaje cumplen con los requisitos de la norma fitosanitaria para embalajes de madera NIMF no. 15?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El marcado del embalaje cumple con las exigencias del producto, mercado y modo de transporte?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
UNITARIZACIÓN	¿El pallet cumple con las normas ISO y del país de destino?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Hizo la reserva del contenedor adecuado con la anticipación requerida?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Realizó la inspección física acerca del estado del contenedor?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Cuenta con precintos adecuados para la seguridad del contenedor?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Recuerde cumplir con los requisitos de peso exigidos por el país de destino	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DOCUMENTACIÓN	¿La factura comercial se ajusta a las normas internacionales y exigencias del comprador?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿La factura comercial requiere validación o visto bueno de alguna autoridad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Comprobó que el documento de exportación coincide con los datos de la factura comercial?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Verificó en la lista de empaque el volumen, peso y dimensiones de las unidades?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El embarque requiere de certificado de origen, fitosanitario, sanitario?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TRANSPORTE INTERNO	¿Elaboró la carta de instrucciones al transportador?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Por el volumen de carga requiere programación de equipos, horarios?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Los documentos de transporte cumplen con las normas comerciales?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Coordinó las fechas de entrega, hora y lugares de tránsito?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MANIPULACIÓN EN EL LUGAR DE EMBARQUE	¿Programó con anticipación el envío de la carga al punto de embarque?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Recuerde comparar y verificar con las fuentes nacionales los costos de transporte interno	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Conoce las condiciones de manipulación en el lugar de embarque?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ADUANEROS	¿Su embarque fue seleccionado para inspección, física o documental, por parte de las autoridades aduaneras?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Se requieren instrucciones especiales para la inspección de aduana?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	BANCARIOS	¿Los documentos, condiciones y exigencias de la carta de crédito están de acuerdo con lo exigido?	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Recibió la confirmación de la carta de crédito por su banco?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Los documentos que certifican la exportación son acordes con lo estipulado en la carta de crédito?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Entregó los documentos dentro de la vigencia del crédito?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Verificó que los gastos y comisiones estén de acuerdo con lo pactado?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cumple con las disposiciones legales para el reintegro de divisas?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seleccione un banco con experiencia de manejo documentario de transacciones comerciales		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AGENTES	¿El agente de aduana está legalmente habilitado y es idóneo para el servicio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Los gastos cobrados por el agente de aduana tienen soportes en facturas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGURO INTERNO E INTERNACIONAL	¿Requiere que su carga esté asegurada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Avisó a la compañía de seguros sobre el despacho de la carga?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Verifique los riesgos de transporte y el valor de la prima de seguro aplicable	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TRANSPORTE INTERNACIONAL	¿Hizo la reserva del cupo en el medio de transporte internacional?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Envío carta de instrucciones al agente de carga o transportador?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Elaboró el documento de transporte según instrucciones de embarque?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Envío el original del documento de transporte a su comprador?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Informó a su cliente sobre el modo y medios de transporte que utilizará?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Hizo el seguimiento del despacho hasta su llegada al destino?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verifique si hay restricciones de transporte en el país de destino	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

CASO DE ÉXITO

TELAS ECOLÓGICAS QUE CONDUCEN A LA INTERNACIONALIZACIÓN



➤ Ecohilandes es el nombre de esta compañía que después de estar durante más de dos décadas dedicada al mercado nacional, encontró clientes internacionales interesados en sus textiles elaborados con botellas plásticas PET. El valor agregado en los acabados de los textiles, que Ana María Escobar, gerente comercial, define como "rústico-urbanos", y el acompañamiento de ProColombia en la búsqueda de clientes internacionales,

les permitió contactarse con diseñadores de Puerto Rico, quienes ahora utilizan estas telas antioqueñas en las prendas que confeccionan. En Estados Unidos, además, un empresario colombiano pidió muestras de las hamacas porque su producción es amigable con el medio ambiente y porque sus diseños son llamativos. Según comenta Escobar, en estos tres años aumentaron sus ingresos en 270%.

INCOTERMS® 2010: LAS NORMAS PARA EXPORTAR

Estas reglas fijan las condiciones de entrega de las mercancías entre el exportador y el comprador. ¡Conózcalas!

Los INCOTERMS® 2010 marcan la ruta para que compradores y exportadores sepan bajo qué condiciones se hará el transporte y entrega de la mercancía. Son 11 las clasificaciones estipuladas en los INCOTERMS® 2010, agrupadas en dos categorías. La primera, avalado para cualquier modalidad de transporte, incluye las reglas EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Mientras que la segunda, para las categorías FAS, FOB, CFR, CIF, es exclusivo del transporte marítimo y vías navegables interiores. ProColombia le presenta un breve repaso para que usted tenga en cuenta a la hora de establecer negocios con empresarios extranjeros.

¿QUÉ SON LOS INCOTERMS® 2010?

Son términos de compraventa internacional que fueron avalados por la Cámara de Comercio Internacional. La última actualización data de 2010, año en el que Estados Unidos decidió acogerse a esta normativa.

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES?

Con los Incoterms® se dejan claras las reglas tanto para exportadores como para compradores, es decir los riesgos, costos y responsabilidad entre las partes.

¿QUÉ SE ESPECIFICA EN UN INCOTERMS® 2010?

El lugar de entrega de la mercancía; quién contrata y paga el transporte y los seguros, y qué documentación tramita cada una de las partes que interviene en el negocio.

¿QUÉ PASA SI ALGUNA DE LAS PARTES INCUMPLE UN INCOTERMS® 2010?

Escoger un INCOTERM® 2010, como comprador o como vendedor, es de libre albedrío. Pero si en un contrato de compraventa internacional se ubica alguno de ellos quiere decir que la persona está obligada a cumplir con el INCOTERM® 2010. Si se llega a incumplir alguna de esas normas el caso puede llegar a un estamento internacional.

¿CUÁNTAS CLASIFICACIONES TIENEN LOS INCOTERMS® 2010?

Son 11, cada una asignada por una sigla de tres letras (ver recuadro) las cuales hacen referencia a la responsabilidad que tiene el comprador o el vendedor durante el proceso de negociación.

INCOTERMS® 2010

MODOS	EMPAQUE Y EMBALAJE	CARGUE	TRANSPORTE EN PAÍS DE ORIGEN	ADUANA DE EXPORTACIÓN	MANIPULACIÓN EN ORIGEN	TRANSPORTE INTERNACIONAL	SEGURO	MANIPULACIÓN EN DESTINO	ADUANA DE IMPORTACIÓN	TRANSPORTE EN PAÍS DE DESTINO	ENTREGA AL COMPRADOR
EXW MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR ● RESPONSABILIDAD DEL COMPRADOR

FUENTE: INCOTERMS® 2010 CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LAS SIGLAS DE INCOTERMS® 2010

EXW

(EN FÁBRICA)

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido, sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo.

FCA

(FRANCO

TRANSPORTISTA)

El vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, a la persona designada por el comprador en el lugar convenido.

FAS

(FRANCO AL COSTADO

DEL BUQUE)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

FOB

(FRANCO A BORDO)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

CPT

(TRANSPORTE

PAGADO HASTA)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición de la persona designada por él, pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.

CIP

(TRANSPORTE Y SEGURO

PAGADO HASTA)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposi-

ción del porteador y paga los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Así mismo, debe contratar la cobertura del seguro.

CFR

(COSTO Y FLETE)

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino acordado.

CIF

(COSTO, SEGURO Y FLETE)

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costos y fletes necesarios. Además, debe contratar la cobertura del seguro.

DAT

(ENTREGA EN TERMINAL)

La mercancía es entregada en la terminal designada en el puerto o lugar de destino, una vez es descargada del medio de transporte de llegada.

DAP

(ENTREGA EN LUGAR)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar de destino convenido.

DDP

(ENTREGADA CON DERECHOS PAGADOS)

El vendedor entrega la mercancía despachada para la importación y preparada para su descarga en el lugar de destino convenido.

PROCOLOMBIA Y LOS INCOTERMS® 2010

En el Centro de Información de ProColombia se ofrece un curso de Costos de Exportación y un seminario especializado en Términos de Negociación Internacional, donde los empresarios pueden conocer y aplicar las reglas INCOTERMS® 2010 de la manera más adecuada. Además, en la página ProColombia.co encontrará el sistema de Simulación de Costos basado en la metodología de la OMC, utilizando los INCOTERMS® 2010, el cual le permite proyectar sus costos desde origen hasta el destino internacional incluyendo transporte, documentación y seguro entre otros. **SIMULADOR DE COSTOS: <http://ow.ly/KTvhP>**

LAS CUATRO CATEGORÍAS DE LOS INCOTERMS® 2010

E. Único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F. El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C. El vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D. El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

CASO DE ÉXITO

LENCERÍA DE MEDELLÍN CONQUISTA 10 PAÍSES DE AMÉRICA Y EUROPA

Ellipse Lingerie es una de las empresas de Antioquia que ha dejado en alto el nombre del departamento en el exterior: la calidad y el valor agregado de la ropa interior femenina que diseñan y producen se distribuyen en Estados Unidos, Bolivia, El Salvador, México, Perú, Reino Unido, Alemania y España.

Juan Guillermo Correa, director de exportaciones, agradece a la internacionalización la solidez que consiguió la empresa en los últimos años. "Exportar nos permitió expandirnos fuera del país pero también posicionarnos en el mercado local dado que los re-

querimientos de calidad en el extranjero nos hicieron mejorar nuestras prendas también para el consumidor nacional".

Asimismo, considera que su labor con ProColombia les permitió conocer el dinamismo sector textil en mercados como el estadounidense y contactarse con empresarios que distribuyen sus prendas actualmente. "ProColombia ha sido importante para nosotros porque gracias a la entidad, hemos participado en distintas ferias del exterior que nos han abierto puertas a nuevas oportunidades de negocio", concluyó Correa.



66 SECTORES CON OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN

Los productos y servicios que ofrece Antioquia tienen una alta demanda en el mundo, que se traducen en amplias opciones de exportación para las empresas del departamento. ProColombia en pro de los que le apuestan a la internacionalización, le cuenta cuáles son los sectores y los destinos con potencial.

➤ Aumentar las exportaciones de Antioquia es posible. Un análisis de ProColombia encontró 66 sectores del departamento que no solo tienen capacidad productiva en la región, sino que cuentan con una amplia demanda mundial. Son industrias que tienen oportunidades para aumentar sus clientes y, especialmente, para insertarse en cadenas de suministro globales, una tendencia del comercio que toma fuerza desde

hace algunos años. Este análisis es producto del uso de la metodología ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), que permite definir algunos de los sectores en los que el país debe enfocar las estrategias para aumentar las exportaciones no minero energéticas y contribuir al logro de la meta fijada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de llegar a US\$30.000 millones para 2018.

718 OPORTUNIDADES EN 71 MERCADOS

- AGROINDUSTRIA
- ALIMENTOS PARA ANIMALES
- BANANO (ORGÁNICO)
- BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y NO ALCOHÓLICAS
- CACAO
- CAFÉS ESPECIALES
- CARNE DE BOVINO
- DERIVADOS DEL CACAO
- FILETES DE PESCADO
- FLORES Y FOLLAJES
- FRUTAS FRESCAS
- FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS
- HIERBAS AROMÁTICAS Y ESPECIAS
- HORTALIZAS FRESCAS
- LÁCTEOS
- PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS
- PRODUCTOS DE CONFITERÍA
- PRODUCTOS DE PANADERÍA Y MOLINERÍA
- SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS

26 OPORTUNIDADES EN 89 MERCADOS

- MANUFACTURAS
- ABONOS
- ACEITES MINERALES Y CERAS
- APARATOS ELÉCTRICOS
- ARTESANÍAS
- ARTÍCULOS DE OFICINA
- ARTÍCULOS DEL HOGAR
- ARTÍCULOS INDUSTRIALES
- ARTÍCULOS PROMOCIONALES
- AUTOPARTES
- CONDUCTORES ELÉCTRICOS
- COSMÉTICOS Y PRODUCTOS DE ASEO
- DOTACIÓN HOSPITALARIA
- DOTACIÓN HOTELERA
- ENVASES Y EMPAQUES
- EXTRACTOS, PIGMENTOS Y PINTURAS
- HERRAMIENTAS
- MANUFACTURAS DE HIERRO O ACERO
- MAQUINARIA AGRÍCOLA
- MAQUINARIA INDUSTRIAL
- MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
- MUEBLES
- PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS
- PRODUCTOS FARMACÉUTICOS
- PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS
- VEHÍCULOS Y OTROS MEDIOS DE TRANSPORTES

13 OPORTUNIDADES EN 49 MERCADOS

- PRENDAS DE VESTIR
- CALZADO E INSUMOS PARA CALZADO
- JEANSWEAR
- MANUFACTURAS DE CUERO
- ROPA CASUAL
- ROPA DE CONTROL
- ROPA DE HOGAR
- ROPA DEPORTIVA
- ROPA FORMAL MASCULINA
- ROPA INFANTIL
- ROPA INTERIOR
- TEXTILES E INSUMOS
- UNIFORMES
- VESTIDOS DE BAÑO

10 OPORTUNIDADES EN 24 MERCADOS

- SERVICIOS
- ANIMACIÓN DIGITAL
- APLICACIONES MÓVILES / VIDEOJUEGOS
- AUDIOVISUAL (CINE)
- AUDIOVISUAL (LOCACIONES)
- AUDIOVISUAL (PUBLICIDAD)
- INDUSTRIA GRÁFICA Y EDITORIAL
- INGENIERÍA SOFTWARE Y TI
- TERCERIZACIÓN DE SERVICIOS (BPO)
- TURISMO DE SALUD



ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES PARA ANTIOQUIA

➤ Son amplias las oportunidades que tienen las empresas del departamento para aumentar y diversificar sus destinos de exportación. En este análisis hecho por ProColombia se identifican nuevos mercados potenciales que demandan productos y servicio que Antioquia ya exporta de manera importante, especialmente a países que se han caracterizado por ser los principales socios comerciales como Estados Unidos, Perú y Ecuador.

AGROINDUSTRIA			
SECTOR / SUBSECTOR	FOB US\$ 2014	TOP DESTINOS DE EXPORTACIÓN	ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*
FLORES FRESCAS	253,509,878	ESTADOS UNIDOS REINO UNIDO CANADÁ	POLONIA JAPÓN EMIRATOS ÁRABES U.
DERIVADOS DEL CAFÉ	107,118,802	ESTADOS UNIDOS ECUADOR JAPÓN	COREA DEL SUR CHILE PERÚ
PRODUCTOS DE PANADERIA Y MOLINERIA	45,731,724	ECUADOR ESTADOS UNIDOS PUERTO RICO	BRASIL PANAMÁ NIGERIA
FRUTAS FRESCAS (EXCEPTO BANANO)	18,770,635	ALEMANIA PAÍSES BAJOS GUADALUPE	RUSIA BRASIL SUECIA
PRODUCTOS DE CONFITERÍA	17,763,179	ECUADOR ESTADOS UNIDOS PANAMÁ	MÉXICO PERÚ CHILE
DERIVADOS DEL CACAO	16,221,918	ESTADOS UNIDOS PAÍSES BAJOS ECUADOR	ALEMANIA PERÚ CHINA
BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y NO ALCOHÓLICAS	14,511,595	ESTADOS UNIDOS ESPAÑA PANAMÁ	PERÚ MÉXICO RUSIA

MANUFACTURAS			
SECTOR / SUBSECTOR	FOB US\$ 2014	TOP DESTINOS DE EXPORTACIÓN	ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*
VEHÍCULOS	273,679,301	MÉXICO PERÚ ECUADOR	CHILE GUATEMALA COSTA RICA
ARTÍCULOS DEL HOGAR	150,486,674	ECUADOR PERÚ BRASIL	ESTADOS UNIDOS CHILE PUERTO RICO
PLÁSTICO EN FORMAS PRIMARIAS	105,018,773	VENEZUELA ECUADOR BRASIL	CHILE EL SALVADOR PERÚ
MANUFACTURAS DE HIERRO O ACERO	96,938,768	VENEZUELA BRASIL ECUADOR	PERÚ ESTADOS UNIDOS MÉXICO
VIDRIO (ENVASES/ EMPAQUES)	81,393,930	BRASIL ESTADOS UNIDOS JAMAICA	R. DOMINICANA ECUADOR TRINIDAD Y TOBAGO
COSMÉTICOS Y PRODUCTOS DE ASEO	72,212,296	PERÚ ECUADOR MÉXICO	CHILE VENEZUELA COSTA RICA
EXTRACTOS, PIGMENTOS Y PINTURAS	65,058,544	ECUADOR ESTADOS UNIDOS PERÚ	ESPAÑA BRASIL MÉXICO

PRENDAS DE VESTIR			
SECTOR / SUBSECTOR	FOB US\$ 2014	TOP DESTINOS DE EXPORTACIÓN	ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*
JEANS	82,503,380	ESTADOS UNIDOS ECUADOR MÉXICO	VENEZUELA PAÍSES BAJOS EL SALVADOR
TEXTILES	76,746,370	ESTADOS UNIDOS ECUADOR MÉXICO	COSTA RICA PERÚ VENEZUELA
ROPA INTERIOR FEMENINA	62,399,730	ECUADOR PERÚ MÉXICO	COSTA RICA CHILE ESTADOS UNIDOS
T-SHIRTS CAMISETAS	27,455,075	ESTADOS UNIDOS ECUADOR COSTA RICA	PERÚ PAÍSES BAJOS VENEZUELA
VESTIDOS DE BAÑO FEMENINOS	20,847,395	ESTADOS UNIDOS MÉXICO ECUADOR	PERÚ COSTA RICA CHILE
FAJAS Y ROPA DE CONTROL	16,007,941	ESTADOS UNIDOS ECUADOR PERÚ	CHILE MÉXICO ESPAÑA
ROPA INTERIOR MASCULINA	11,629,451	VENEZUELA ESTADOS UNIDOS ECUADOR	COSTA RICA MÉXICO PERÚ

SERVICIOS		ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*
SECTOR/ SUBSECTOR		
ANIMACIÓN DIGITAL		CANADÁ BRASIL CARIBE
APLICACIONES MÓVILES		BRASIL REINO UNIDO PERÚ
TURISMO DE SALUD		ALEMANIA CANADÁ CARIBE
INDUSTRIA GRÁFICA Y EDITORIAL		PANAMÁ CANADÁ CARIBE
INGENIERÍA		CANADÁ COSTA RICA GUATEMALA
SOFTWARE Y TI		CARIBE ALEMANIA BRASIL