



POTENCIAL COMERCIAL DEL HUILA CRECE Y SE FORTALECE

Desde 2010, el departamento duplicó sus exportaciones pasaron de (US\$12 millones a US\$30 millones), se convirtió en el mayor exportador de filetes de tilapia del país y es un destino que cada vez atrae a más viajeros extranjeros.

EXPORTACIONES

102 EMPRESAS CON POTENCIAL PARA EXPORTAR

- **HUILA PUEDE MULTIPLICAR POR OCHO LA BASE DE EMPRESAS EXPORTADORAS** de productos no mineros y servicios. El aumento de las ventas externas en los últimos cinco años, demuestra que el departamento tiene el potencial para llegar a más y nuevos mercados internacionales.
- **EL 80% DE LAS EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO QUE EXPORTARON EN 2014 SON MIPYMES** (micro, pequeñas y medianas empresas).
- **EN 2014, HUILA VENDIÓ AL MUNDO US\$29,8 MILLONES**, de los cuales el 5,7% correspondió a exportaciones no mineras.
- **EL DEPARTAMENTO REPRESENTA UN PAPEL MUY IMPORTANTE EN EL DESARROLLO AGRÍCOLA DEL PAÍS.** Se caracteriza por la amplia variedad de café, frutas y tabaco. Sobresale por la exportación de cafés orgánicos.
- **HUILA ES UNO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES DE FRUTAS** como granadilla, maracuyá, pitahaya y melón, así como de hortalizas.
- **15 EMPRESAS HUILENSES EXPORTARON EN 2014** productos como filetes de pescado; pescados frescos, congelados o refrigerados; y cacao por valores superiores a US\$10.000. Las ventas de estos productos tuvieron un crecimiento importante en el último año y posicionaron al departamento como el mayor exportador de filetes del país, especialmente hacia Estados Unidos.
- **15 PAÍSES SON LOS PRINCIPALES CLIENTES DE LAS EMPRESAS DEL HUILA.** Además de Estados Unidos, que concentra el 85% de las exportaciones diferentes a minería y café; los productos del departamento también tuvieron como destinos Bélgica y España, que representaron el 5% y el 3% de las ventas, respectivamente, en 2014.

PAÍSES QUE MÁS IMPORTAN PRODUCTOS DEL HUILA



PROYECTOS Y APUESTAS REGIONALES

AGROINDUSTRIA	Cafés especiales, Frutas (granadilla, lulo, maracuyá, cholupa, mora, tomate de árbol, y uva) Cacao, Tabaco
	Cadena piscícola
MINAS Y ENERGÍA	Generación de energía: construcción de microcentrales eléctricas
	Extracción de fosfatos, arcillas y mármoles (rocas calcáreas)
SERVICIOS	Turismo ecológico y cultural
CLÚSTER	Piscícola, turismo y restaurantes.
ruta competitiva	Ruta piscícola (pescado entero y filetes)

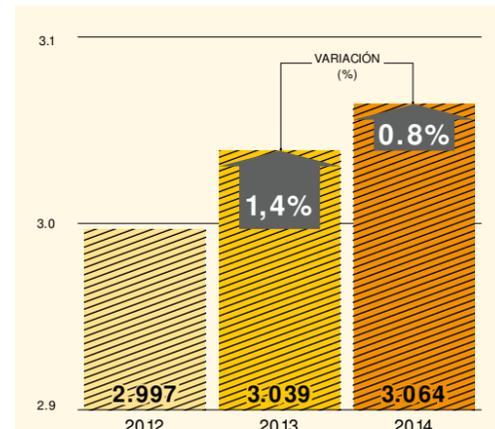
FUENTE: AGENDA INTERNA PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD DNP - RED CLÚSTER COLOMBIA

TURISMO

ARQUEOLOGÍA, LA RIQUEZA TURÍSTICA DEL HUILA

- Atravesar caminos rodeados por estatuas indígenas, visitar templos religiosos y recorrer paisajes desérticos son algunas de las experiencias auténticas que los viajeros internacionales pueden conocer en el departamento de Huila y que actualmente ProColombia promociona en el mundo.
- **EL NICHOS ARQUEOLÓGICO ES EL DE MAYOR POTENCIAL EN EL DEPARTAMENTO HUILENSE**, debido a su amplia red de museos que guardan vestigios de civilizaciones antiguas. Dentro de esta oferta, el Parque Arqueológico de San Agustín es uno de los más interesantes para el visitante extranjero, especialmente los europeos.
- **PROCOLOMBIA IDENTIFICÓ OPORTUNIDADES EN OCHO PAÍSES EUROPEOS PARA ATRAER VIAJEROS** con interés en vivir experiencias turísticas en cultura (arqueología). 87 frecuencias semanales en promedio conectan a Neiva con Bogotá, haciendo del Huila un destino para turistas de Alemania, Suecia, Polonia, Italia, Francia, Holanda, Rusia y Turquía.
- **3.064 VIAJEROS EXTRANJEROS LLEGARON AL HUILA EN 2014.** Estados Unidos, Ecuador, México, Venezuela, España, Argentina, Perú, Chile, Brasil y Alemania son los principales emisores de viajeros hacia el departamento.

LLEGADA DE VIAJEROS NO RESIDENTES EN COLOMBIA AL HUILA 2014



FUENTE: MIGRACIÓN COLOMBIA - CÁLCULOS PROCOLOMBIA.

INVERSIÓN

AGROINDUSTRIA Y SERVICIOS, EL ATRACTIVO PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN HUILA

- La atracción de Inversión Extranjera Directa que aporte a los sectores productivos con potencial para las regiones, y contribuyan a su transformación y modernización, es uno de los propósitos del trabajo de promoción de ProColombia. Algunos sectores con potencial son:
- **AGROINDUSTRIA:** oportunidad para el desarrollo de estrategias con piscicultores de Huila para la construcción de plantas empacadoras y procesadas de trucha con miras a satisfacer el mercado local y generar excedente para la exportación.
- **CACAO, CHOCOLATERÍA Y CONFITERÍA:** Huila tiene potencial para aumentar el rendimiento de las 20.000 hectáreas con las que dispone para el cultivo de cacao. Así mismo, los inversionistas tienen oportunidades para aliarse con socios locales para la construcción de plantas para transformar el grano en productos como manteca de cacao y licor de cacao.
- **HORTOFRUTÍCOLA:** potencial para establecer alianzas con propietarios de tierras y productores locales de frutas, para aprovechar el 1,1 millones de hectáreas disponibles para este tipo de cultivos. Así mismo, trabajo en conjunto con socios locales para la construcción de plantas empacadoras de fruta.
- **BIENES Y SERVICIOS PETROLEROS Y MINEROS:** oportunidades para prestar servicios a las empresas petroleras instaladas en el departamento, entre ellos de transporte y almacenamiento.
- **ENERGÍA:** instalación de empresas que presten servicios conexos al proyecto de construcción de la hidroeléctrica el Quimbo (Emgesa), la cual se estima tendrá la capacidad para producir 396 MW.



PREPARE SU LISTA DE CHEQUEO

El proceso de exportación involucra cumplir 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 para exportar.



DESCARGUE
AQUÍ LA LISTA
DE CHEQUEO.

INFORMACIÓN BÁSICA	¿Abrió una carpeta D/O (<i>Delivery Order</i>) 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"/>
	Recuerde ajustar el empaque y el marcado a las normas internacionales	<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"/>
	¿El certificado de origen, fitosanitario, sanitario requiere de validación o visto bueno de alguna autoridad?	<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"/>
ADUANEROS	¿Conoce las condiciones de manipulación en el lugar de embarque?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Envío instrucciones al agente y a todos los intermediarios de la cadena sobre condiciones de manipuleo?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ADUANEROS	Verifique los procesos de inspección por parte de todas las autoridades de control	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Su embarque fue seleccionado para inspección, física o documental, por parte de las autoridades aduaneras?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BANCARIOS	¿Se requieren instrucciones especiales para la inspección de aduana?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Los documentos, condiciones y exigencias de la carta de crédito están de acuerdo con lo exigido?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BANCARIOS	¿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"/>
	¿Coordinó las fechas de entrega, hora y lugares de tránsito?	<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

EE.UU.,
ESPAÑA Y
JAPÓN
DISFRUTAN DEL
CAFÉ HUILENSE



➤ El grupo asociativo San Isidro integra cafeteros del departamento del Huila y desde 2005 exporta café molido y tostado hacia Estados Unidos, a través de Expocafé. Desde 2013, con el acompañamiento de ProColombia, han abierto nuevos mercados en España y Japón, ventas que han aumentado sus ingresos que a su vez reinvierten en los trabajadores de la asociación y su entorno. “El dinero que ingresa por las exportaciones

anuales está destinado a la educación de los trabajadores y de sus familias, a las mejoras de las viviendas y de las reservas forestales que ayuden al medioambiente del departamento”, aseguró Miller Olaya, gerente de la organización.

En 2014 exportaron 320.000 kilos de café, el 15% de su producción total (a través de Expocafé). Entre su meta está la venta del millón de kilos de café para el año 2020.

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 presenta un breve repaso a estas para que establezca 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

MODALIDAD	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 de 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

TONELADAS DE TILAPIA DEL HUILA DESEMBARCAN EN LA FLORIDA

Desde su primera experiencia exportadora, hace casi 15 años, Proceal se planteó la meta de crecer a través de la internacionalización, decisión que los llevó a Canadá, México y Estados Unidos, este último, su principal destino de exportación de los filetes de mojarra plateada que producen.

“Tan importante es el mercado estadounidense para nosotros que en 2014 enviamos 1.050 toneladas de producto, la capacidad máxima de nuestra producción, y creci-

mos en 70% las ventas con respecto a las registradas en 2013”, explica Jaime Macías, gerente de la empresa.

Su decisión de cruzar las fronteras les sigue asegurando el crecimiento. Gracias a su participación en la Macrorrueda 50 de ProColombia, también llegarán a la Costa Oeste del país norteamericano pues AquaBest Seafood, distribuidor para Wal-Mart en Miami y Los Ángeles, les compró toda la producción de 2014.





9 SECTORES CON OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN

Los productos que Huila ofrece 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 del Huila es posible. Un análisis de ProColombia encontró 9 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 In-

dustrial), 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 Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de llegar a US\$30.000 millones para 2018.

ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES PARA HUILA

➤ 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 que Huila ya exporta de manera importante, especialmente hacia países que se han caracterizado por ser los principales socios comerciales del país como Estados Unidos, Perú y Ecuador.

AGROINDUSTRIA			
SECTOR / SUBSECTOR	FOB US\$ 2014	TOP DESTINOS DE EXPORTACIÓN	ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*
FILETES DE PESCADO	25,554,713	ESTADOS UNIDOS PERÚ	CANADÁ CHILE REINO UNIDO
CACAO	3,431,939	BÉLGICA ESPAÑA ITALIA	COREA DEL SUR ESTADOS UNIDOS RUSIA
LOS DEMÁS PESCADOS FRESCOS, CONGELADOS O REFRIGERADOS	203,164	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ ALEMANIA
DERIVADOS DEL CAFÉ	109,558	ISLANDIA FRANCIA REINO UNIDO	EMIRATOS ÁRABES U. FINLANDIA INDIA
PRODUCTOS DE PANADERÍA Y MOLINERÍA	91,395	ESTADOS UNIDOS CANADÁ	BRASIL ESPAÑA REP. DOMINICANA
FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS	48,784	PAÍSES BAJOS	FRANCIA PERÚ ESTADOS UNIDOS
FRUTAS FRESCAS (EXCEPTO BANANO)	8,834	REINO UNIDO ECUADOR	REPÚBLICA CHECA TURQUÍA BÉLGICA

MANUFACTURAS			
SECTOR / SUBSECTOR	FOB US\$ 2014	TOP 3 DESTINOS DE EXPORTACIÓN	ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*
ARTESANÍAS	95,766	REP. DOMINICANA	ALEMANIA RUSIA TURQUÍA
ABONOS	57,600	ECUADOR	ESTADOS UNIDOS GUATEMALA BOLIVIA

7 OPORTUNIDADES EN 57 MERCADOS

- FILETES DE PESCADO
- CACAO
- LOS DEMÁS PESCADOS
- CAFÉS ESPECIALES
- PRODUCTOS DE PANADERÍA Y MOLINERÍA
- FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS
- FRUTAS FRESCAS

2 OPORTUNIDADES EN 30 MERCADOS

- ABONOS
- ARTESANÍAS