

Acuerdo comercial con la

Unión Europea



FASCÍCULO 1 de 4
COLECCIONABLE

WWW.
PROEXPORT.
COM.CO



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo

PROSPERIDAD
PARA TODOS

PROEXPORT
COLOMBIA
PROMOCIÓN DE TURISMO, INVERSIÓN Y EXPORTACIONES

SUMARIO

¿QUÉ REPRESENTA PARA COLOMBIA ACCEDER A LA UE?



4

RELACIÓN COMERCIAL DE COLOMBIA CON LA UE



6

ABECÉ DEL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE

10



RESULTADOS DE OTROS PAÍSES QUE TIENEN ACUERDOS CON LA UE



29

INTRODUCCIÓN

Por su dimensión, número de habitantes, poder adquisitivo y diversidad cultural, la Unión Europea constituye el mercado con mayor demanda de productos y servicios en el mundo. El acuerdo comercial¹ representa para Colombia la oportunidad de crecer, consolidarse, explorar y conquistar nuevos nichos. La Unión Europea (UE), como bloque, es la mayor potencia comercial del mundo y su moneda, el euro, es la segunda más importante en los mercados internacionales, después del dólar. El Producto Interno Bruto Corriente (PIB) de la UE es superior al de Estados Unidos y su Producto Interno Bruto per cápita es más de cuatro veces el de Colombia, lo cual da una idea de la capacidad de compra de sus habitantes. Hasta el 31 de diciembre de 2013, Colombia cuenta con las preferencias del SGP* plus las cuales son unilaterales y temporales. Sin embargo, con el acuerdo comercial que se encuentra en proceso de ratificación, las condiciones negociadas se mantendrán por término indefinido, lo que da a nuestros empresarios mayor seguridad en

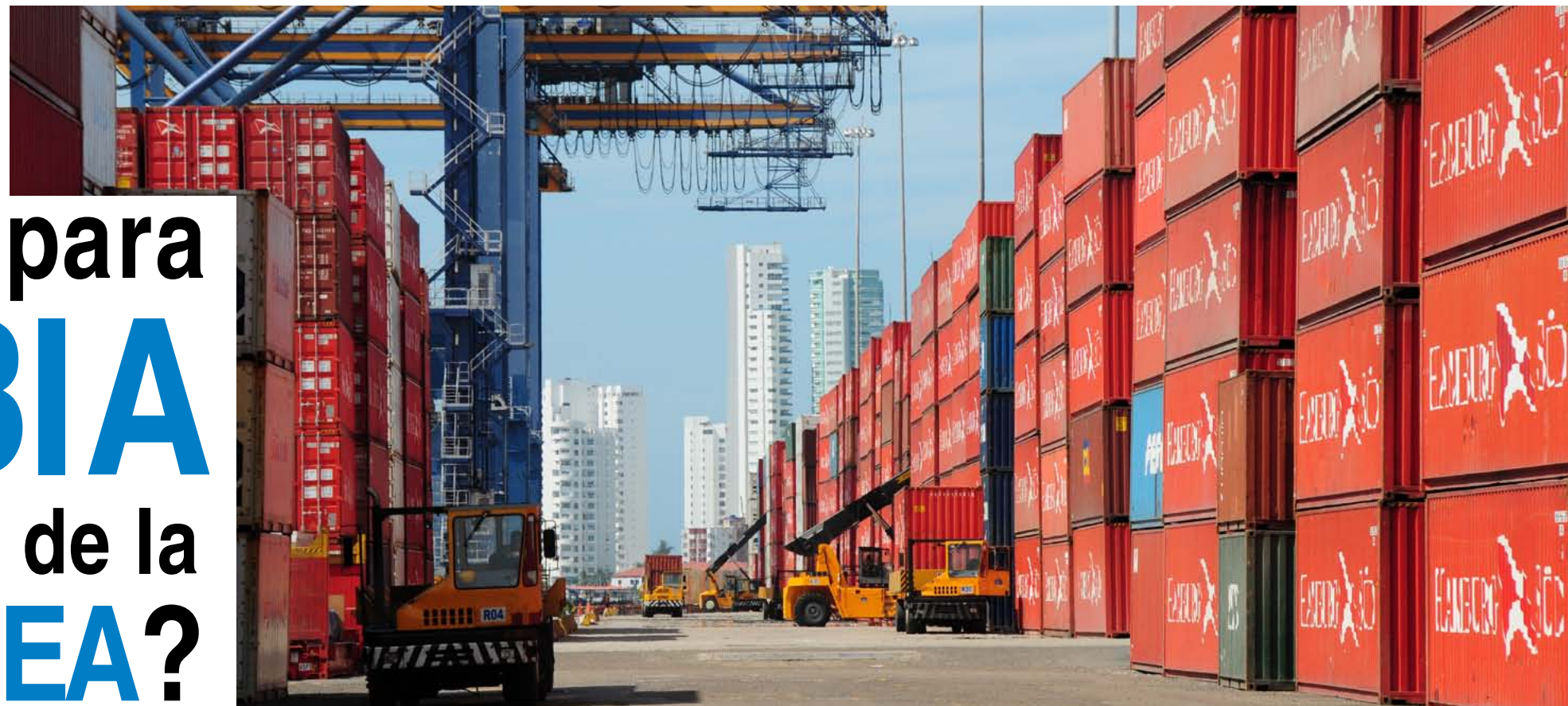
sus negocios y la oportunidad de incluir bienes, que no estaban contemplados en el SGP Plus. La importancia del acuerdo comercial con la UE para Colombia radica en lograr una relación preferencial y permanente con este importante actor de la economía mundial, ampliar nuestras oportunidades de mercado, contar con más clientes y más consumidores, crear nuevas relaciones en las cadenas de producción y suministro; tener la posibilidad de establecer alianzas tanto productivas como comerciales y brindarle al consumidor colombiano mejores y mayores opciones para sus compras entre otros beneficios.

Este coleccionable contiene la información básica sobre el acuerdo comercial con la Unión Europea y su importancia para Colombia. Asimismo, da muestra de lo que otros países de la región han logrado con acuerdos similares. Reciba a partir de hoy fascículos especializados en agroindustria, manufacturas y servicios en la Unión Europea cada 15 días.

1. Se trata de un acuerdo comercial multiparte entre la Unión Europea por un lado y Colombia y Perú por el otro. Es un acuerdo que está abierto a la integración en un futuro de los países andinos que no son parte, y en cuyo caso se podría convertir en un acuerdo de asociación con un componente de diálogo político y otro de cooperación. Sin embargo, hoy el acuerdo ya contiene disposiciones que van más allá del comercio para contribuir a la consolidación de la democracia, el respeto de los derechos humanos, la lucha contra la pobreza, el aumento del empleo en condiciones decentes, el compromiso con el medio ambiente y el desarrollo.

* Sistema General de Preferencias

¿Qué representa para COLOMBIA acceder al mercado de la UNIÓN EUROPEA?



Actualmente, la UE es el proceso de integración regional más exitoso del mundo, con un mercado único donde hay libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales. La UE es el mayor importador de bienes y servicios en el mundo² con un PIB de US\$17,552 miles de millones en 2011³ que representa un 25,8% del PIB mundial. La UE tiene más de 503 millones de habitantes, alberga el 7% de la población mundial, y su comercio con el resto del mundo representa aproximadamente un 20% de las importaciones y exportaciones, por lo que se consolida como la mayor potencia comercial.

Durante los primeros seis meses

del año 2012, la UE importó 4,5%⁴ más de bienes manufacturados, respecto al mismo periodo del año anterior. Además la UE es el mayor importador de bienes agrícolas, superando la suma de las importaciones agrícolas de Australia, EE.UU., Japón, Canadá y Nueva Zelanda. Este bloque tiene en promedio un PIB per cápita de US\$34.848, más de cuatro veces el de Colombia (US\$7.067). Asimismo, es el mayor receptor y donante de inversión extranjera directa⁵.

El consumo privado en la UE durante 2011 fue de US\$10.191 miles de millones, 175 veces el total de las exportaciones colombianas durante

2. En 2011, la Unión Europea fue el principal importador con US\$6.121 miles de millones.

3. € 12,6 trillones, en euros.

4. € 740 billones de bienes manufacturados.

5. Con un stock de €2.964 billones y

€4.152 billones respectivamente.

2012 (US\$60,3 miles de millones).

En términos de infraestructura, la UE no tiene comparación: cuenta con más de 65.000 km de autopistas y algunos de los aeropuertos más dinámicos del mundo. La UE también es la cuna del tren de alta velocidad y ya tiene una red ferroviaria de 6.200 km y el número más alto de trenes de alta velocidad (1.050 de un total de 1.737 en el mundo). A todo esto hay que añadir los costos competitivos del transporte de mercancías dentro de este mercado integrado. La UE es uno de los líderes en tecnología de punta en transporte, medio ambiente, telecomunicaciones, logística o exploración petrolífera. Las importaciones de estos productos europeos pueden reper-

cutir positivamente en el desarrollo de la economía nacional, ya que los colombianos podremos establecer nuevas alianzas para beneficiarnos del liderazgo europeo.

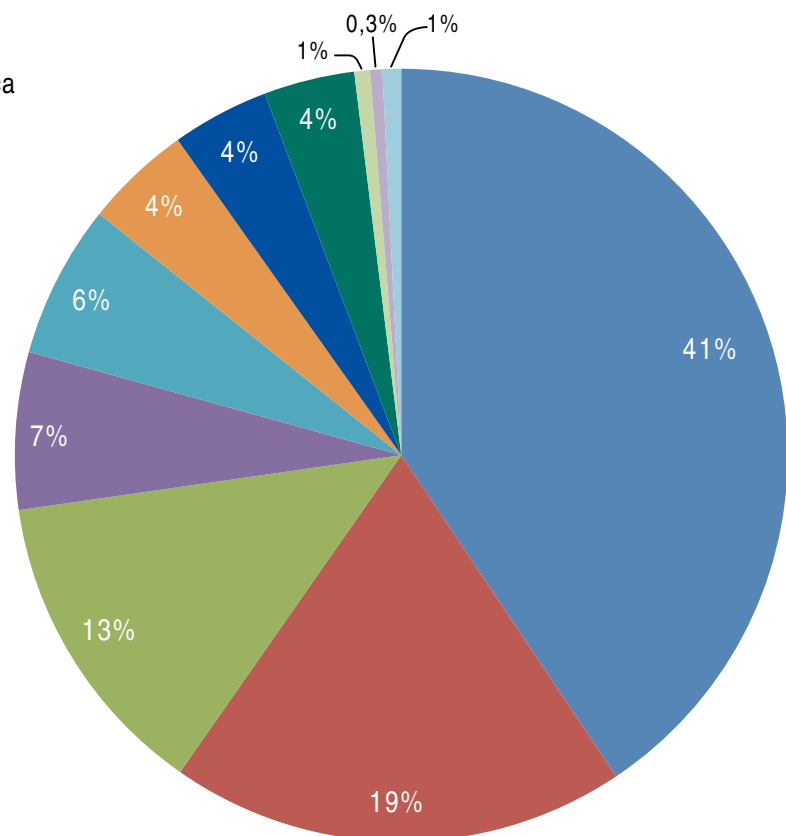
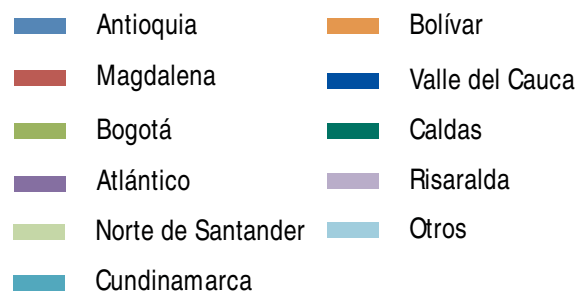
En los últimos 50 años ha disminuido el empleo agrario e industrial, mientras que cada vez son más los trabajadores del sector de servicios, lo que le da a Colombia una posibilidad de exportación en dichos sectores. Según un estudio de impacto independiente realizado por la Unión Europea, la implementación del acuerdo comercial en Colombia tendría un impacto positivo en su PIB y las exportaciones colombianas hacia Europa crecerían en un 63% en los próximos años.

NUEVAS Y MAYORES OPORTUNIDADES DE MERCADO, CONTAR CON MÁS CLIENTES Y MÁS CONSUMIDORES; OFRECER MEJORES CONDICIONES PARA ATRAER INVERSIONISTAS Y BRINDARLE AL CONSUMIDOR COLOMBIANO MAYORES OPCIONES PARA SUS COMPRAS SON LAS VENTAJAS DEL ACUERDO.

Relación comercial COLOMBIA - UE

► Principales departamentos de origen de las exportaciones no mineras a la UE en 2012

DEPARTAMENTO DE ORIGEN	VALOR FOB US\$ 2009	VALOR FOB US\$ 2010	VALOR FOB US\$ 2011	VALOR FOB US\$ 2012	PARTICIPACIÓN 2012
Antioquia	495.564.949	469.684.690	584.552.611	531.479.290	40.613%
Magdalena	202.272.892	157.913.493	266.898.151	249.765.045	19.086%
Bogotá	90.615.419	140.013.797	182.638.951	170.508.188	13.029%
Atlántico	63.866.924	71.838.720	105.272.602	86.095.201	6.579%
Cundinamarca	111.260.968	131.256.233	109.478.571	83.989.810	6.418%
Bolívar	92.391.117	75.709.449	72.668.371	58.343.464	4.458%
Valle del Cauca	69.321.076	53.628.203	68.766.066	53.240.583	4.068%
Caldas	44.129.277	42.611.476	59.288.782	49.734.297	3.800%
Norte de Santander	1.119.266	1.063.774	3.998.078	8.595.916	0.657%
Risaralda	2.336.447	2.744.949	3.931.263	4.109.985	0.314%
Otros	26.996.362	39.628.283	28.805.998	12.775.916	0.976%
TOTAL	1.199.874.703	1.186.093.073	1.486.299.449	1.308.637.700	100%

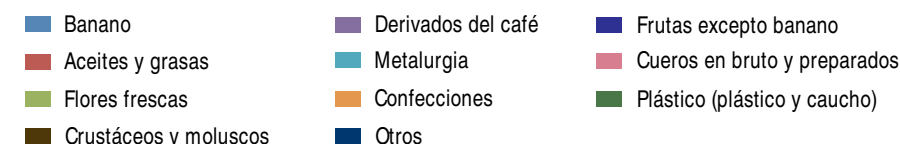
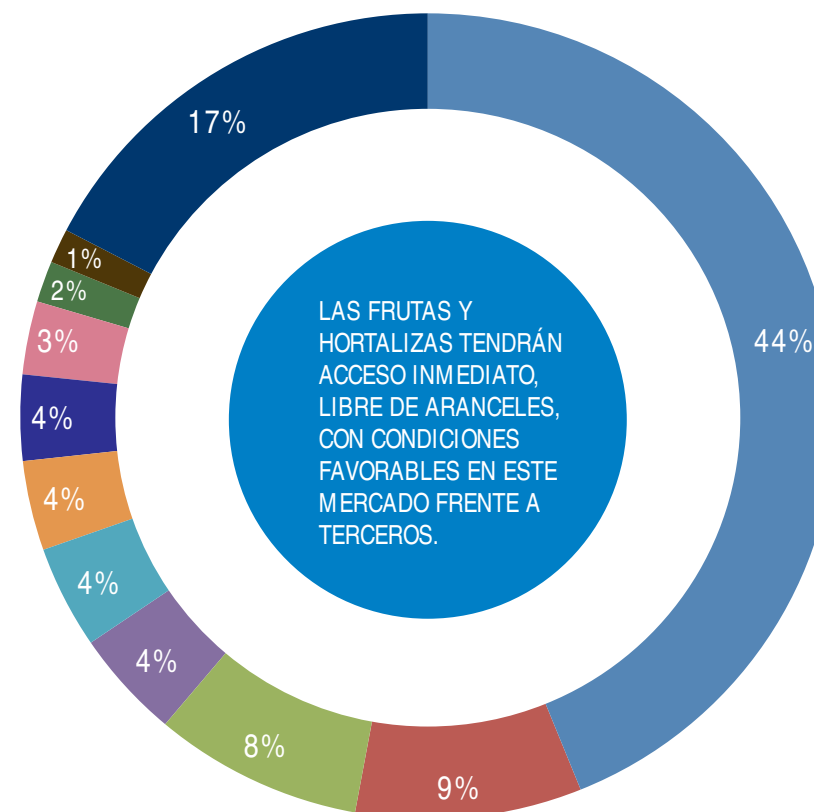


Fuentes: Dane – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Clasificación Proexport.

EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE REPRESENTA LA REDUCCIÓN Y ELIMINACIÓN DE ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS A LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS PARA HACER MÁS COMPETITIVOS LOS PRODUCTOS INDUSTRIALES Y AGRÍCOLAS.

► Principales subsectores de las exportaciones no mineras a la UE en 2012

PRINCIPALES SUBSECTORES	VALOR FOB US\$ 2009	VALOR FOB US\$ 2010	VALOR FOB US\$ 2011	VALOR FOB US\$ 2012	PARTICIPACIÓN 2012
Banano	556.083.109	510.542.442	608.987.427	574.213.247	43.9%
Aceites y grasas	70.790.313	36.051.699	152.731.990	117.362.753	9.0%
Flores frescas	93.307.196	128.221.887	114.498.539	108.569.737	8.3%
Derivados del café	57.162.721	49.870.103	74.717.378	56.864.479	4.3%
Metalurgia	24.606.086	68.693.084	77.640.330	53.923.527	4.1%
Confecciones	39.278.856	46.683.283	51.620.155	47.231.892	3.6%
Frutas excepto banano	34.526.888	35.123.528	41.242.940	45.051.235	3.4%
Cueros en bruto y preparados	16.649.210	36.635.679	47.028.329	38.278.548	2.9%
Plástico (plástico y caucho)	25.778.045	25.381.455	27.945.552	21.678.543	1.7%
Crustáceos y moluscos	826.497	25.781	686.456	18.231.032	1.4%
Otros	280.865.775	248.864.127	289.200.348	227.232.703	17.4%
TOTAL	1.199.874.703	1.186.093.073	1.486.299.449	1.308.637.700	100.0%



Fuentes: Dane – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Clasificación Proexport.

► La UE es el mayor importador de bienes y servicios en el mundo, US\$6.121 miles de millones, con un PIB de US\$17,552 miles de millones en 2011 que representa el 25,8% del PIB mundial.

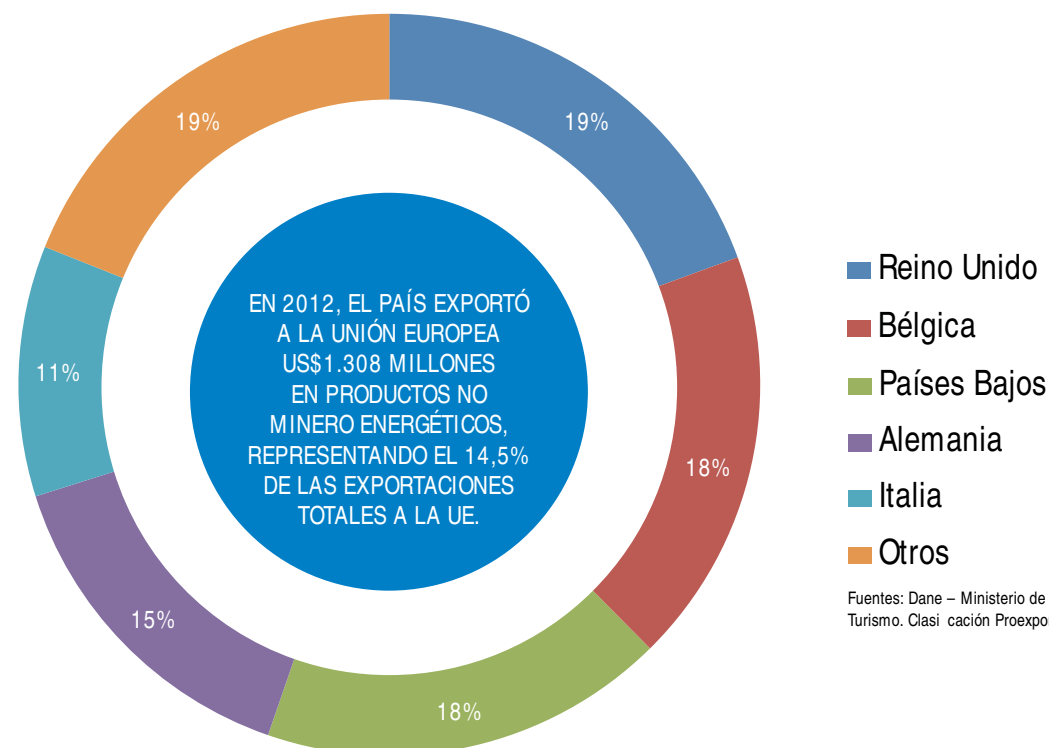
► En los últimos 50 años ha disminuido el empleo agrario e industrial en la UE, mientras que cada vez son más los trabajadores del sector de servicios.

LAS EMPRESAS COLOMBIANAS SE BENEFICIARÁN CON LA ELIMINACIÓN GRADUAL DE LOS ARANCELES PARA LA IMPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS, INSUMOS, BIENES INTERMEDIOS, ASÍ COMO BIENES DE CONSUMO FINAL.

► Principales destinos de las exportaciones colombianas no mineras a la UE en 2012

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2011	FOB US\$ 2012	PARTICIPACIÓN 2012
Reino Unido	237.281.461	254.155.923	19.4%
Bélgica	265.329.952	237.775.916	18.2%
Países Bajos	212.296.033	231.941.796	17.7%
Alemania	262.561.361	193.924.885	14.8%
Italia	174.305.752	143.172.765	10.9%
España	177.497.233	131.190.066	10.0%
Francia	43.170.062	48.176.319	3.7%
Grecia	27.346.287	17.136.473	1.3%
Portugal	33.624.802	10.010.006	0.8%
Polonia	13.546.388	9.266.237	0.7%
Otros	39.340.118	31.887.315	2.4%
TOTAL	1.486.299.449	1.308.637.700	100.0%

► Participación de las exportaciones colombianas no mineras a la UE por destino 2012



Fuentes: Dane – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Clasificación Proexport.

► Top 10 de las exportaciones no mineras por producto y país en 2012

Banano

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Bélgica	195.488.957	34,0%
Reino Unido	160.981.368	28,0%
Alemania	112.295.838	19,6%
Italia	82.513.867	14,4%
Países Bajos	17.126.845	3,0%
Portugal	2.763.032	0,5%
Francia	1.683.707	0,3%
España	676.903	0,1%
Irlanda (eire)	657.320	0,1%
Suecia	25.409	0,0%
Total	574.213.247	100,0%

Confecciones

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Países Bajos	10.504.760	22,2%
España	7.691.610	16,3%
Reino Unido	7.007.505	14,8%
Francia	6.161.421	13,0%
Alemania	4.463.625	9,5%
Dinamarca	3.713.744	7,9%
Italia	3.087.908	6,5%
Bélgica	1.464.836	3,1%
Suecia	1.445.319	3,1%
Lituania	533.750	1,1%
Otros	1.157.413	2,5%
Total	47.231.893	100,0%

Plástico

Plástico y caucho

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
España	10.965.010	50,6%
Alemania	3.973.169	18,3%
Reino Unido	3.662.537	16,9%
Italia	811.644	3,7%
Francia	601.280	2,8%
Polonia	477.131	2,2%
Bélgica	341.450	1,6%
Suecia	337.237	1,6%
Dinamarca	233.401	1,1%
Chipre	76.706	0,4%
Otros	198.977	0,9%
Total	21.678.543	100,0%

Derivados del café

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Alemania	23.918.685	42,1%
Reino Unido	12.903.255	22,7%
Bélgica	5.402.566	9,5%
Francia	4.974.921	8,7%
Polonia	3.376.217	5,9%
España	2.794.349	4,9%
Dinamarca	1.718.854	3,0%
Suecia	637.766	1,1%
Italia	503.454	0,9%
Letonia	499.931	0,9%
Otros	134.480	0,2%
Total	56.864.480	100,0%

Metalurgia

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
España	20.859.471	38,7%
Grecia	15.187.471	28,2%
Países Bajos	9.384.935	17,4%
Bélgica	7.678.829	14,2%
Italia	365.676	0,7%
Bulgaria	298.243	0,6%
Alemania	148.528	0,3%
Reino Unido	374	0,0%
Total	53.923.527	100,0%

Aceites y grasas

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Países Bajos	108.599.902	92,5%
Alemania	3.143.527	2,7%
España	2.164.904	1,8%
Reino Unido	1.877.578	1,6%
Bélgica	1.573.751	1,3%
Italia	2.425	0,0%
Francia	665	0,0%
Total	117.362.753	100,0%

Crustáceos y moluscos

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
España	10.489.979	57,5%
Francia	6.747.771	37,0%
Bélgica	668.652	3,7%
Italia	324.630	1,8%
Total	18.231.033	100,0%

Flores frescas

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Reino Unido	42.865.934	39,5%
Países Bajos	26.461.371	24,4%
España	20.972.175	19,3%
Alemania	4.146.180	3,8%
Polonia	2.709.541	2,5%
República Checa	2.135.682	2,0%
Francia	1.911.040	1,8%
Finlandia	1.748.094	1,6%
Italia	1.635.112	1,5%
Suecia	1.420.562	1,3%
Otros	2.564.046	2,4%
Total	108.569.737	100,0%

Frutas

Excepto banano

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Países Bajos	30.077.359	66,8%
Alemania	10.470.516	23,2%
Francia	1.454.723	3,2%
España	1.072.414	2,4%
Bélgica	1.034.248	2,3%
Reino Unido	469.030	1,0%
Portugal	222.444	0,5%
Suecia	95.907	0,2%
Italia	86.595	0,2%
Dinamarca	67.453	0,1%
Rumania	546	0,0%
Total	45.051.235	100,0%

Cueros

En bruto y preparados

PAÍS DESTINO	FOB US\$ 2012	Part. %
Italia	33.599.465	87,8%
España	3.277.609	8,6%
Portugal	988.602	2,6%
Rumania	195.719	0,5%
Bélgica	146.962	0,4%
Alemania	37.760	0,1%
Francia	32.432	0,1%
Total	38.278.549	100,0%

Fuentes: Dane – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Clasificación Proexport.

Abecé del acuerdo comercial con la UNIÓN EUROPEA*

► ¿Lo que se firma con la Unión Europea es un acuerdo comercial o un Tratado de Libre de Comercio?

Se trata, realmente, de un acuerdo de asociación, es decir que tiene mayor alcance que un Tratado de Libre Comercio (TLC), porque involucra tres componentes: diálogo político, programas de cooperación y libre comercio. Sin embargo, para efectos prácticos podemos llamarlo acuerdo comercial.

► ¿Por qué un acuerdo con la UE?

Porque las oportunidades que se abren para nuestra economía son muy grandes, pues, según la Organización Mundial del Comercio (OMC), se trata del primer importador y exportador mundial de bienes, con cifras estimadas de US\$2.132.888 millones y US\$2.349.849 millones, respectivamente. Así mismo, la UE ocupa el primer lugar en el mundo en compra y venta de servicios comerciales con montos de US\$784.286 millones y US \$644.360 millones. La Unión Europea tiene el PIB más grande en el mundo, representando aproximadamente el 20% del PIB mundial, medido en términos de PPP.

► ¿Para qué un acuerdo comercial con la UE?

Para que, por un lado, les permitamos a nuestros empresarios, no sólo tener una relación comercial preferencial y permanente en un mercado con alto poder adquisitivo, sino que también puedan importar sin aranceles, las materias primas y maquinarias para repotenciar sus empresas. Y de otro, para que los consumidores locales cuenten con una oferta más variada en cuanto a productos, precios y calidad.

EN 2012, LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE LA UNIÓN EUROPEA ALCANZARON US\$7.359,2 MILLONES, ES DECIR 2,8% MÁS QUE EL VALOR REGISTRADO EN 2011. LOS PRINCIPALES SUBSECTORES IMPORTADOS FUERON: OTROS MEDIOS DE TRANSPORTE, MAQUINARIA INDUSTRIAL Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.

* Tomado del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.



► ¿De cuántos nuevos consumidores estamos hablando?

Llegaremos a más de 503 millones de consumidores de 28 países que conforman la Unión Europea. El consumo por cada uno de los 'Euro consumidores' es cercano a US\$ 32 mil (\$60 millones al año), cuatro veces superior al de Colombia, lo cual da una idea de la capacidad de compra de sus habitantes.

► ¿Qué gana Colombia con este acuerdo?

Ganamos mucho, en la medida en que vamos a llegar a un mercado de 503 millones de consumidores con alto poder adquisitivo; se facilitará la adquisición de bienes de todo tipo para los consumidores y empresarios colombianos; se promoverán los flujos de inversión entre la UE y Colombia gracias a compromisos de estabilidad, transparencia y protección; y se contará con procedimientos transparentes y no discriminatorios para que nuestras empresas participen en compras públicas.

PROEXPORT HA IDENTIFICADO OPORTUNIDADES PARA MÁS DE **800** PRODUCTOS EN LOS 28 PAÍSES QUE CONFORMAN LA UNIÓN EUROPEA.

► **¿Qué pasaría con el acuerdo en el hipotético caso de que algunos países salieran de la Zona Euro?**

Si algún país sale de la Zona Euro, sigue haciendo parte del acuerdo comercial con Colombia. Así mismo, si ingresaran otros mercados al bloque, automáticamente se podrían beneficiar del acuerdo comercial.

► **Colombia ya contaba con preferencias arancelarias en esos países.**

Sí, pero dichas preferencias de las que ha gozado el país, dentro del Sistema Generalizado de Preferencias SGP-Plus, vencen el 31 de diciembre de 2013, y lo más probable es que no sean prorrogadas. Gran parte del crecimiento de nuestras exportaciones a Europa, en productos como confecciones, plátano, flores, café y esmeraldas, han gozado de un beneficio unilateral y temporal con dicho sistema.

► **¿Cuál es, entonces, la ventaja ahora?**

El acuerdo viene a llenar ese vacío, porque en la medida que Colombia alcanza su condición de país de ingresos medios-altos, aumenta la posibilidad de que perdamos esos beneficios unilaterales con Europa.

► **¿Cómo se calcula el impacto económico del acuerdo para Colombia?**

De acuerdo con análisis del Departamento Nacional de Planeación (DNP), y con base en ejercicios que únicamente consideran la eliminación de aranceles a las exportaciones, se estima que el acuerdo tendrá como efecto para la economía local un aumento adicional del PIB de 0,46%, mientras que las ventas externas tendrían una variación positiva de 0,71%, y las importaciones de 1,73%; por su parte, la remuneración tendría un aumento de 0,25% en el trabajo calificado, y de 0,53% en el no calificado.

► **¿Cuántos y cuáles capítulos se negociaron?**

Este proceso abarcó la negociación de un total de 14 capítulos, siendo el más importante el de Acceso a Mercados, que involucra la desgravación arancelaria para bienes agrícolas, así como para los industriales.

También estuvieron sobre la mesa los capítulos de Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales; Solución de Controversias; Asuntos Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible; Propiedad Intelectual; Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico; Competencia, Compras Públicas; Aduanas y Facilitación al Comercio, Defensa Comercial; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; y Reglas de Origen.

EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA DEFINE REGLAS DE JUEGO CLARAS Y PREDECIBLES EN MATERIA DEL COMERCIO DE BIENES, SERVICIOS Y RESPECTO A LOS FLUJOS DE INVERSIÓN.



Barcelona, España.

► **¿Cómo quedó el sector industrial del país?**

En materia de bienes industriales, incluida la pesca, 99,9% de las exportaciones de Colombia tendrán libre acceso sin aranceles a la UE, desde la entrada en vigencia del acuerdo.

En cuanto a las normas de origen para el sector industrial, Colombia logró flexibilizar una gran cantidad de productos que antes tenían una norma restrictiva en el SGP Plus. Esto le permitirá al país aprovechar las preferencias arancelarias con la UE de una mejor forma. Por ejemplo:

- **Petroquímica, y plásticos:** se logró incorporar una norma más flexible que la vigente bajo el SGP para todos los productos de la ca-

dena. Adicionalmente, se pactó un cupo de 15.000 toneladas anuales para productos laminados de plástico, el cual podrá ser aumentado cuando se utilice 75% del monto mencionado.

- **Textiles:** se pactó una regla que permite la importación de fibras de terceros países, pero el hilado tiene que ser elaborado en las partes. Colombia logró, además, obtener flexibilidades para la importación de hilados elastoméricos e hilados entorchados de terceros países.

- **Confecciones:** Colombia logró obtener una regla que permite importar los hilados de terceros países, pero la tela debe ser elaborada en las

artes. Esto aplica de manera general, excepto para los productos “tejidos a forma”. Para estos últimos, Colombia logró flexibilidades adicionales en los principales productos de exportación colombianos “tejidos a forma” como medias, fajas, panties, entre otros. En estos casos, los productores podrán importar tanto el nylon como el elastómero de terceros países, que permitirán exportar hasta un total de 605 toneladas anuales de las confecciones mencionadas, y que representan 20 veces lo que se exporta hoy a la UE en estos productos. Estos montos podrán ser incrementados si se alcanza una utilización de 75%.

LA NEGOCIACIÓN DURÓ POCO MÁS DE DOS AÑOS Y MEDIO, EN LOS CUALES SE REALIZARON TRES RONDAS BAJO EL FORMATO CAN-UE Y NUEVE RONDAS, BAJO EL FORMATO MULTIPARTITO (UE-COLOMBIA Y PERÚ), CON 4.170 PARTICIPANTES EN 284 REUNIONES.

► **¿Qué productos quedaron excluidos?**

Los productos que se excluyeron de la negociación fueron carne de cerdo, avicultura, maíz y arroz.

► **¿Y cómo quedó la desgravación arancelaria de los bienes industriales de Europa hacia Colombia?**

Colombia eliminará gradualmente los aranceles para los bienes importados de la UE: 65% de las importaciones a la entrada en vigencia del acuerdo, 20% a 5 años y el resto entre 7 y 10 años.





► ¿Cómo quedó el sector agropecuario del país?

El resultado de la negociación para Colombia en el ámbito agropecuario fue positivo, y el país alcanzó un equilibrio en lo negociado, ya que nuestros productos de interés contarán con ventajas arancelarias.

Entre los beneficios alcanzados se destacan:

- **Azúcar:** Colombia contará con un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con crecimiento del 3% anual. Para el sector azucarero esta oportunidad es valiosa, toda vez que hoy las posibilidades de ingreso a ese mercado son mínimas por los altos aranceles. Adicionalmente, se pactó una norma de origen en la que el azúcar debe ser elaborado a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada y cosechada, en el país.
- **Productos con azúcar:** Colombia contará con un contingente libre de arancel para 20.000 toneladas con crecimiento de 3% anual, lo cual generará oportunidades importantes en productos con alto valor agregado.
- **Etanol y Biodiesel:** libre acceso inmediato.
- **Flores:** este producto contará inmediatamente con acceso libre de manera permanente. Uno de los grandes avances fue haber logrado que en las normas de origen se permita importar el material genético de terceros países para después exportar el producto final a la UE con tratamiento preferencial, lo cual era una prioridad para el sector floricultor nacional.
- **Café:** se logró libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café. Se pactó una norma de origen general mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, solo si este ha sido cultivado y cosechado en los países parte de este acuerdo. La UE contará con un cupo reducido de 100 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible.
- **Aceite de palma:** se consiguió libre acceso para el aceite crudo y para el refinado. En el sector de oleaginosas, se pactó una regla de origen en la que se otorgará preferencia arancelaria a aquellos aceites vegetales y animales, y mezclas refinadas, a partir de aceites en bruto originarios, como era el interés de Colombia.
- **Frutas y hortalizas:** se beneficiarán con acceso inmediato libre de aranceles en su gran mayoría, y en algunos otros casos habrá condiciones favorables de acceso al mercado frente a terceros. En cuanto a las normas de origen, las frutas y hortalizas tendrán que ser totalmente obtenidas, y para las preparaciones de las mismas, 50% tendrán que ser originarias.
- **Tabaco:** Colombia logró libre acceso sin aranceles donde el sector espera en los próximos 7 años exportar más de US\$100 millones, mientras que los países competidores tendrán que pagar € 56 por cada 100 Kg netos. Para el tabaco y los cigarrillos, se pactó una norma de origen con exigencia de 70% de materiales originarios.
- **Lácteos:** se logró, por parte de Colombia, una desgravación que atenderá las particularidades de dicha actividad productiva. Por ejemplo, se dispondrá de unos plazos adecuados de desgravación (hasta 15 años, igual que con Estados Unidos), con unos contingentes de libre acceso que representan cantidades reducidas en comparación con la producción nacional.

► De Europa a Colombia, ¿cómo quedó el sector agropecuario?

La Unión Europea tendrá preferencias y mayor acceso al mercado colombiano para lácteos, jamones, licores (whisky, vinos y vodka), entre otros. Para productos complementarios como aceite de oliva, trigo y cebada, Colombia ofreció acceso libre e inmediato a las exportaciones de la UE.

► ¿Y cuáles fueron los logros en la negociación de la carne?

En cortes finos, Colombia negoció un contingente de 5.600 toneladas, el cual crecerá 10% anual, lo cual determinará en menos de 5 años cantidades superiores a 8.000 toneladas. Este beneficio se traducirá en oportunidades crecientes de exportación a la UE, de la mano de los buenos resultados en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias. Se estima que esta concesión tiene un valor cercano a los €20 millones, que generaría un ahorro de aranceles de €23 millones para el primer año de vigencia del acuerdo.



► ¿Y en cuanto a normas de origen?

En cuanto a las normas de origen, se lograron unas reglas transversales donde el sacrificio no conferirá origen. Esto significa, en la práctica, que el animal tiene que ser nacido y criado en alguna de las partes para gozar de las preferencias del acuerdo.

► ¿Tendremos más mercado para nuestras exportaciones de banana cuando entre en vigencia este acuerdo?

Sin duda, este producto también tendrá la posibilidad de expandirse en el mercado europeo. El arancel actual en la UE de €176 por tonelada se reducirá desde €148 hasta llegar a €75 por tonelada en 2020. Esta situación brindará un acceso preferencial frente a otros socios que sólo verán reducido el arancel hasta € 114 por tonelada, en virtud del acuerdo recientemente logrado en el ámbito de la OMC.

Se estima que la concesión adicional que tendrá el banana tiene un valor cercano en aranceles no pagados de €13,6 millones en el primer año de entrada en vigor del acuerdo.

De otra parte, se tendrá una cláusula NMF que obliga a la UE a extender a Colombia cualquier arancel más favorable que otorgue a un grupo de países (Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Venezuela u otros andinos). El mecanismo de estabilización o salvaguardia será temporal, y se diseñó de tal forma que no limite el crecimiento esperado de las exportaciones colombianas.



EL ACEITE DE OLIVA COMO PRODUCTO COMPLEMENTARIO TENDRÁ MAYOR ACCESO AL MERCADO COLOMBIANO.



EN AZÚCAR CONTARÁ CON UN CONTINGENTE LIBRE DE ARANCEL PARA 62.000 TONELADAS, CON UN CRECIMIENTO PERMANENTE DEL 3% ANUAL.

► En relación con el sector agropecuario, los europeos son muy exigentes en el tema sanitario y tosanitario. ¿Qué nos garantiza que nuestros productos tendrán acceso real?

Colombia alcanzó una negociación favorable en medidas sanitarias y fitosanitarias, la cual abarca compromisos para asegurar que se facilite el comercio de bienes agrícolas y agroindustriales. Con el fin de lograr un acceso efectivo de nuestros productos al mercado europeo, se convino la creación de un comité, mediante el cual se aplicarán los mecanismos y procedimientos para resolver las problemáticas sanitarias que puedan surgir entre las partes.

► Desagregando lo pactado en el acuerdo comercial con la UE para el agro, el tema lácteo ha generado preocupación entre los gremios. ¿Qué se puede decir al respecto?

Se dispondrá de plazos de desgravación hasta de 15 años. Además, el contingente de leche en polvo descremada de 4.000 toneladas otorgado por Colombia, no alcanza a representar 0,5% de la producción de leche líquida actual. Adicionalmente, y a diferencia de lo pactado con EE.UU, se tiene la aplicación de una salvaguardia que se activa al alcanzarse 120% del nivel de contingente, lo cual en la práctica, durante el período de eliminación de aranceles, ofrece un acceso controlado en la forma de contingentes cerrados.

La aplicación de la salvaguardia será por 12 años, aún para los productos con desgravaciones menores a 10 años, y para los productos con desgravaciones a 15 años, como la leche en polvo descremada, los quesos y la leche maternizada, la salvaguardia aplica por dos años adicionales, es decir 17. Además, se logró que la Unión Europea se comprometiera a eliminar los subsidios a las exportaciones para estos productos desde el inicio del acuerdo, y a otorgar cooperación a Colombia para que las empresas de este sector ganen competitividad.

► Concretamente, ¿qué se pactó en materia de cooperación para ayudarle al sector lácteo a ganar competitividad?

En este caso hubo compromisos puntuales por parte de España, en lo que tiene que ver con la cooperación para sistemas de producción y mejoramiento de técnicas que permitan avanzar en productividad y diversificación. En este punto, se asumió la responsabilidad de promover la organización de los pequeños y medianos productores.

La Comisión Europea ofreció cooperación para incrementar la competitividad a través de asistencia técnica y apoyo a las Pymes. Adicionalmente, Colombia y la UE expidieron una Decla-

ración Presidencial conjunta, que señala que durante la implementación del acuerdo, se monitoreará el impacto de las disposiciones del mismo, para el desarrollo del sector lácteo, con miras a adoptar las medidas y ajustes apropiados, en caso de ser necesario.

30 MILLONES DE EUROS

DESTINÓ LA UNIÓN EUROPEA PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD Y APOYAR A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DEL SECTOR LÁCTEO COLOMBIANO POR UN PERÍODO DE 7 AÑOS.

► ¿De qué otras formas Colombia apoya al sector lácteo?

Se lograron compromisos en cooperación por parte de España y de la Comisión Europea para incrementar la competitividad y apoyar a los pequeños productores del sector lácteo. La UE comprometió recursos por €30 millones en un período de 7 años.

Colombia y la Unión Europea suscribieron una Declaración Presidencial conjunta, que señala que durante la implementación del acuerdo se monitoreará el impacto de las disposiciones del mismo, para el desarrollo del sector lácteo, con miras a adoptar las medidas y ajustes apropiados, en caso de ser necesario, dejando explícito que el Comité de Comercio del acuerdo podrá considerar ajustes en el sector lácteo a partir del tercer año de aplicaciones del acuerdo.



► ¿Cuál es el balance en materia de servicios?

En este tema se lograron condiciones estables y ciertas para los inversionistas europeos ubicados en nuestro país. Así mismo, los proveedores colombianos podrán desarrollar sus actividades en 21 sectores, dando prioridad a aquellos integrados dentro del Programa de Transformación Productiva.

El acuerdo ofrece un marco que permite la prestación de servicios, ya sea a distancia o, cuando se requiera, desplazándose temporalmente al país que lo demande para realizar

allí su labor. Es decir, los proveedores de servicios contratados por una empresa colombiana podrán prestar un servicio en la UE, o ingresar y permanecer en el territorio europeo por un período de 6 meses.

El capítulo de servicios contiene disciplinas en varios subsectores: servicios transfronterizos, entrada temporal de personas naturales con fines de negocios, telecomunicaciones, servicios financieros, transporte marítimo internacional y comercio electrónico.

► ¿Cómo se negoció el tema de propiedad intelectual para patentes, especialmente las relacionadas con medicamentos y biodiversidad?

En el tema de propiedad intelectual que tiene que ver con medicamentos (patentes y datos de prueba), Colombia mantuvo su estándar actual de protección, sin crear nuevos obstáculos para el acceso a medicamentos. También es un hecho que se preservaron todos los instrumentos de flexibilidad que rigen

en defensa de la salud pública.

Asimismo, se acordó un texto que refleja la relación entre Biodiversidad y propiedad intelectual, principalmente en el campo de las patentes. Se reconoció la importancia y valor de la biodiversidad, así como los derechos soberanos del país sobre los recursos naturales.

► ¿Cuáles son las ganancias para el sector financiero colombiano?

En servicios financieros se pactaron compromisos para una apertura gradual. Se espera que ello contribuya a la consolidación y globalización del sector financiero colombiano, y al logro de mayor eficiencia, como consecuencia de la introducción de nuevas tecnologías, productos y técnicas de gerencia y gestión, derivadas de la entrada de instituciones financieras extranjeras a través de la figura de sucursales con capital asignado.

LOS PROVEEDORES
COLOMBIANOS
PODRÁN
DESARROLLAR SUS
ACTIVIDADES EN 21
SECTORES.



► ¿Qué negocios en materia de servicios se vislumbran para las Pymes?

Muchos, ya que grandes empresas proveedoras en los países que conforman la UE, están subcontratando labores específicas que abren oportunidades de negocios en actividades como servicios financieros, telecomunicaciones, transporte, por citar algunos. El acuerdo permite que aquellas empresas que prestan un servicio en cualquiera de los 28 países de la UE, lo puedan hacer desde Colombia a través de una figura que se conoce como exportación transfronteriza.

► ¿También hay espacio para la tercerización de servicios?

Sí, de manera particular en actividades como traducción en línea, servicio de procesamiento de datos, servicios de informática y otros relacionados con software, diseño, entre otros.

► ¿Podrán participar las Pymes colombianas en las licitaciones públicas de los gobiernos europeos?

Al respecto también tenemos buenas noticias, y es que Colombia logró un mayor acceso al que ha pactado la UE en otros acuerdos. De tal manera, las Pymes podrán acceder a un mercado que mueve alrededor de € 360 billones, así: € 65 billones en el nivel central, € 250 billones en el nivel subcentral, y € 45 billones a nivel de empresas.

EL ACUERDO
PROPORCIONARÁ UN
MEJOR ESCENARIO
PARA LOS SERVICIOS DE
INFORMÁTICA, DISEÑO,
PROFESIONALES,
CONSULTORÍA, CALL
CENTERS, TRADUCCIÓN EN
LÍNEA Y PROCESAMIENTO
DE DATOS.



► En general, ¿cómo quedaron las Pymes colombianas en este acuerdo?

Las Pymes colombianas son grandes ganadoras, toda vez que habrá acceso libre de aranceles para 99,9% de las exportaciones colombianas en los ámbitos industrial y pesquero, lo mismo que para buena cantidad de nuestra oferta agrícola.

No debemos subestimar las oportunidades que se abren en materia

de bienes orgánicos, cuyos precios muchas veces doblan o triplican los que se producen bajo esquemas tradicionales, lo que constituye otro gran atractivo. En esta materia, vale reiterar que Colombia logró flexibilizar los requisitos de origen de una gran cantidad de productos que hasta ahora tienen norma restrictiva bajo el SGP-Plus.

LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS CUYO ORIGEN SEAN LAS PYMES TENDRÁN LIBRE ACCESO DE ARANCEL PARA EL 99.9% DE LOS PRODUCTOS.



EL ACUERDO INCLUYE UNA CLÁUSULA QUE DETERMINA EL RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS FUNDAMENTALES COMO UN ELEMENTO ESENCIAL.

► Los Eurodiputados condicionaron el acuerdo si no se cumplen las exigencias en respeto a derechos humanos ¿Cómo quedó contemplado este temáticamente?

La negociación incluyó una cláusula análoga a la que Colombia suscribió en el acuerdo de Diálogo Político y Cooperación CAN-UE de 2003, y que es incluida en todos los acuerdos internacionales de la Unión Europea, que determina el respeto a los derechos humanos fundamentales como elemento esencial que,

de ser violado, conllevaría a adoptar medidas apropiadas que se ajusten al derecho internacional.

La cláusula refleja el compromiso de Colombia con el respeto de los derechos humanos, en línea con los mecanismos de diálogo político existentes con la Unión Europea y con algunos de sus Estados miembros en esta materia.



► Es un hecho que Europa impone la moda mundial. ¿Los empresarios del sector, tendrían campo de acción?

Sí. Los europeos están interesados en el denominado “paquete completo” en la industria de la confección, en jean, ropa interior femenina de alta gama, calzado y manufacturas en cuero, vestidos de baño, ropa casual de diseñadores y ropa infantil para ocasiones especiales.

► ¿Qué oportunidades hay en manufacturas?

Ese mercado es tan amplio y diverso, que también ofrece múltiples oportunidades en este campo. Proexport encontró que el Euro consumidor se interesa por los cosméticos naturales, productos para industria farmacéutica y cuidado personal. Asimismo, está dispuesto a comprar artículos y accesorios para mascotas, esmalte para uñas y dotación hotelera como ‘Amenities’ que son esos pequeños artículos de aseo personal que se disponen en los cuartos de baño de los hoteles; también ropa de cama, toallas y uniformes

LOS EUROPEOS MUESTRAN GRAN INTERÉS POR LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN COMO LOS JEANS, VESTIDOS DE BAÑO, ROPA CASUAL, ROPA DE CAMA, TOALLAS Y UNIFORMES.

► **¿Cómo se pueden beneficiar las empresas del sector automotor en Colombia?**

Actualmente el sector adelanta diferentes cronogramas de desgravación con importantes fabricantes de vehículos como son México, Estados Unidos, Brasil y Argentina. El caso de la Unión Europea es uno más que, sin duda, se presenta como un reto, si bien las importaciones de vehículos provenientes de países europeos se concentran mayoritariamente en un segmento de gama alta. En este caso resulta pertinente ver a ese bloque como una posible fuente de inversión extranjera en procesos de ensamble, así como una fuente de transferencia de tecnología para toda la cadena automotriz.



► **Se ha dicho que los acuerdos comerciales promueven la llegada de Inversión Extranjera Directa al país. ¿Cómo ha sido este comportamiento por parte de la UE en Colombia?**

En ascenso notable, ya que entre 2010 y 2011 mostró un crecimiento de 245%, al totalizar US\$1.020 millones, sin incluir el sector de petróleo ni reinversión de utilidades.

De los 18 países de la UE que dirigen capital a Colombia, España fue el principal proveedor de IED con US\$733 millones, que equivalen a 57% del total de recursos provenientes de esta zona, seguido por Reino Unido (30,0%) que invirtió US\$390 millones. El tercer lugar lo ocupa Francia (4%) y luego están Luxemburgo (3%) y Alemania (2%).

En el primer semestre de 2012 Inglaterra (US\$171,9 millones) y Holanda (US\$82,8 millones), fueron

los dos principales inversionistas de la Unión en Colombia.

Los flujos de inversión entre la Unión Europea y Colombia se promoverán dados los compromisos de estabilidad, transparencia y protección de las inversiones.

Habrà fomento de la inversión extranjera directa de la Unión Europea en minería, comercio, sector financiero, entre otros, y condiciones de protección de las inversiones colombianas en Europa.

LOS FLUJOS DE INVERSIÓN ENTRE LA UE Y COLOMBIA SE PROMOVERÁN DADOS LOS COMPROMISOS DE ESTABILIDAD, TRANSPARENCIA Y PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES.



US\$1.020 MILLONES

FUE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE EN COLOMBIA EN EL AÑO 2011 (SIN INCLUIR EL SECTOR PETRÓLEO Y LA REINVERSIÓN DE UTILIDADES).

► **¿Qué oportunidades tienen aquí los inversionistas de la UE?**

De acuerdo con las fortalezas de cada país, Proexport encontró muchas opciones para captar recursos de los exportadores europeos en Colombia. Por ejemplo, Alemania podría invertir en energías renovables, maquinaria para la producción y transmisión de energía, lo mismo que en la industria automotriz-autopartes.

Por su parte, Bélgica encuentra en Colombia oportunidades en químicos y automotriz – autopartes. Asimismo, las oportunidades de inversión para empresarios daneses en Colombia están en los sectores de biocombustibles, y alimentos y bebidas.

► **¿Qué efectos puede tener en el acuerdo, la persistencia de la crisis que registran por ejemplo Grecia y España?**

Lo que aspiramos con las crisis como las de Grecia y España es que sean coyunturales o momentáneas, y lo que esperamos con el acuerdo es que sea sostenible en el tiempo.

Sólo a España, las ventas colombianas se incrementaron 129,5%, entre enero y octubre de 2012, y cerraron el período en US\$2.594,9 millones, frente a US\$1.130,6 millones de 2011. Este comportamiento es de destacar, teniendo en cuenta la crisis económica por la que atraviesa este país, donde nuestros productos siguen siendo atractivos.



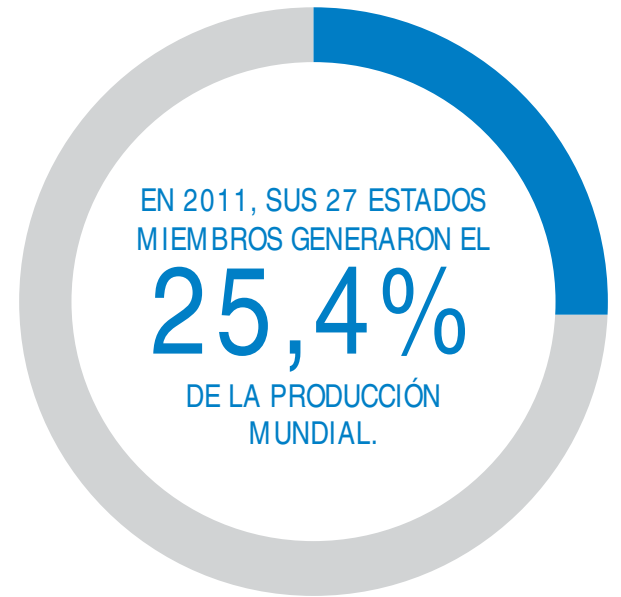
UNIÓN EUROPEA



17.552 miles de millones
 7.375 miles de millones
 503,7 millones población total

Convenciones

PIB miles de millones US\$ - 2011 Año de ingreso a la UE
 Importaciones de bienes y servicios miles de millones US\$ - 2011 Población total millones



REINO UNIDO CON EL 30% (US\$390 MILLONES); FRANCIA CON EL 4% (US\$46 MILLONES); LUXEMBURGO CON EL 3% (US\$34 MILLONES) Y ALEMANIA CON EL 2% (US\$25 MILLONES) FUERON LOS PAÍSES CON MÁS PARTICIPACIÓN EN IED.

EL ACUERDO CONTIENE DISCIPLINAS INTEGRALES PARA LOS SECTORES DE SERVICIOS MARÍTIMOS, FINANCIEROS Y DE TELECOMUNICACIONES, LO QUE BENEFICIA A LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO.

Logros de otros países con EL ACUERDO

La Unión Europea ya tiene acuerdos con Turquía, Egipto, Marruecos, Israel, Jordania, Corea del Sur, Cariforum (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente, Las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Surinam, y Trinidad y Tobago), y Centroamérica; actualmente está en negociaciones para hacer lo propio con Canadá, India y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean) –conformada por Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam- y con otros países de África y del Pacífico. Pronto comenzará negociaciones con Japón.

En la región, la Unión Europea tiene acuerdos con Chile, México y ahora Perú, que también firmó el acuerdo, junto con Colombia y ahora está negociando con Mercosur.

De esta forma, con el acuerdo comercial las empresas colombianas tendrán igualdad de condiciones frente a sus competidores de países como México, Chile y los países centroamericanos, que se benefician del acceso preferencial al mercado.

EN LA REGIÓN, LA UNIÓN EUROPEA TIENE ACUERDOS CON CHILE, MÉXICO, PERÚ Y COLOMBIA.



CON EL ACUERDO COMERCIAL LAS EMPRESAS COLOMBIANAS TENDRÁN IGUALDAD DE CONDICIONES FRENTE A SUS COMPETIDORES COMO MÉXICO, CHILE Y LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS, QUE SE BENEFICIAN DEL ACCESO PREFERENCIAL AL MERCADO.

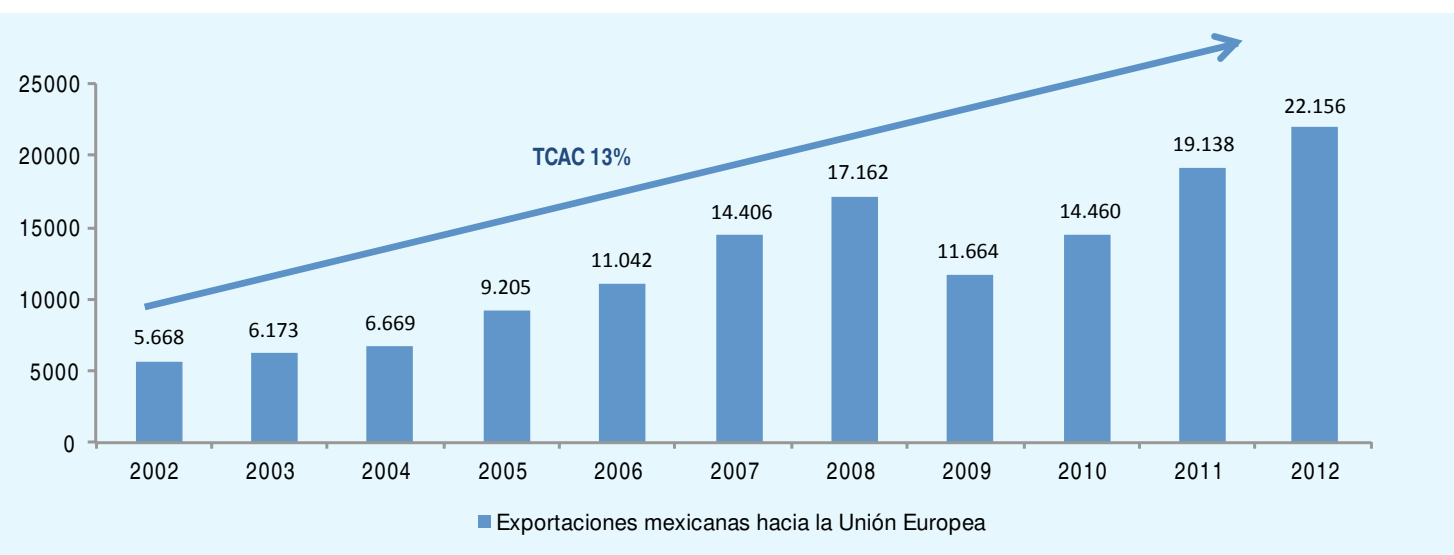
La puesta en marcha del acuerdo comercial con la Unión Europea ha representado para otros países importantes crecimientos en sus exportaciones y con ello el fortalecimiento de sus economías. Así lo demuestra un análisis de los índices macroeconómicos de Chile y México, tras la entrada en vigencia de sus respectivos TLC.

13%
ANUAL CRECIERON LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO HACIA LA UE TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO. PARA CHILE, EL AUMENTO DE SUS VENTAS FUE DEL 10%.

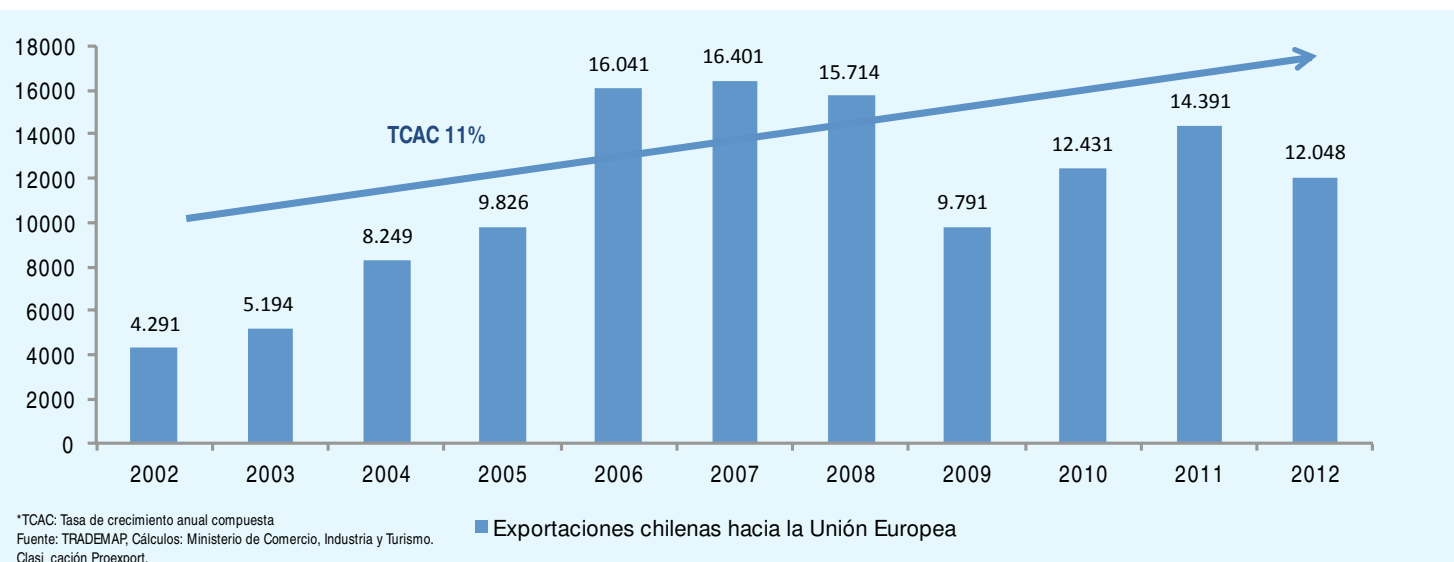
En México, luego de la entrada en vigor del acuerdo con la UE (2000), el crecimiento anual promedio de las exportaciones ha sido del 13% pasando de US\$5.641,9 millones en 2001 (primer año del acuerdo) a US\$22.156

millones en 2012. En Chile, por su parte, luego de la entrada en vigor del acuerdo con la UE (2003), el crecimiento promedio anual ha sido del 10% pasando de US\$5.194 millones en 2003 a US\$12.048 millones en 2012.

► Exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea 2002 – 2012 en US\$ millones*



► Exportaciones chilenas hacia la Unión Europea 2002 – 2012 en US\$ millones*



Resultados de CHILE Y MÉXICO*

El acuerdo comercial de la Unión Europea vigente con los dos países ha evidenciado importantes logros para diversos sectores de estas economías latinoamericanas.

► Manufacturas (incluye prendas de vestir)

MÉXICO

► Las exportaciones de instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria mostraron un crecimiento anual compuesto del 16% entre 2001 y 2012, pasando de US\$51 millones a US\$255 millones.

► Por otro lado, las exportaciones mexicanas a la UE de coches de turismo y demás vehículos automóviles mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 15% entre 2001 y 2012, pasando de US\$1.193 millones a US\$6.692 millones.

► Las exportaciones de México a la UE entre 2001 y 2012 de partes y accesorios de vehículos automóviles mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 10% entre 2001 y 2012, pasando de US\$129 millones a US\$373 millones.

► Así mismo, las exportaciones mexicanas a la UE de calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado tuvieron una tasa de crecimiento anual compuesta del 21% entre 2001 y 2012, pasando de US\$2,7 millones a US\$22 millones.

*Cifras: TRADEMAP Clasificación: Proexport

► Por otro lado, las exportaciones mexicanas a la UE de trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto, mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 12% entre 2001 y 2012, pasando de US\$4,9 millones a US\$16,7 millones.

► Las exportaciones de hilados de filamentos sintéticos (excepto el hilo de coser) tuvieron una tasa de crecimiento anual compuesta del 10% entre 2001 y 2012, pasando de US\$3,9 millones a US\$11,4 millones.

► Así mismo, las exportaciones mexicanas a la UE de baúles, maletas (valijas), maletines y bolsos tuvieron una tasa de crecimiento anual compuesta del 26% entre 2001 y 2012, pasando de US\$285 miles a US\$3,6 millones.

► Igualmente, las exportaciones de camisetas de todo tipo, de punto mostraron un crecimiento anual compuesto del 9% entre 2001 y 2012, pasando de US\$3,2 millones a US\$7,9 millones.

US\$14.531 MILLONES

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES A CHILE EN 2011 CON RESPECTO A 2010.

CHILE

► Las exportaciones de Chile a la UE de cobre y manufacturas de cobre mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 10% entre 2002 y 2012, pasando de US\$1.760 millones a US\$4.577 millones.

► Las exportaciones de minerales, escorias y cenizas pasaron de US\$433 millones en 2002 a US\$2.607 millones en 2012, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta de 20%.

► Las exportaciones chilenas a la UE de frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 11% entre 2002 y 2012, pasando de US\$306 millones a US\$855 millones.

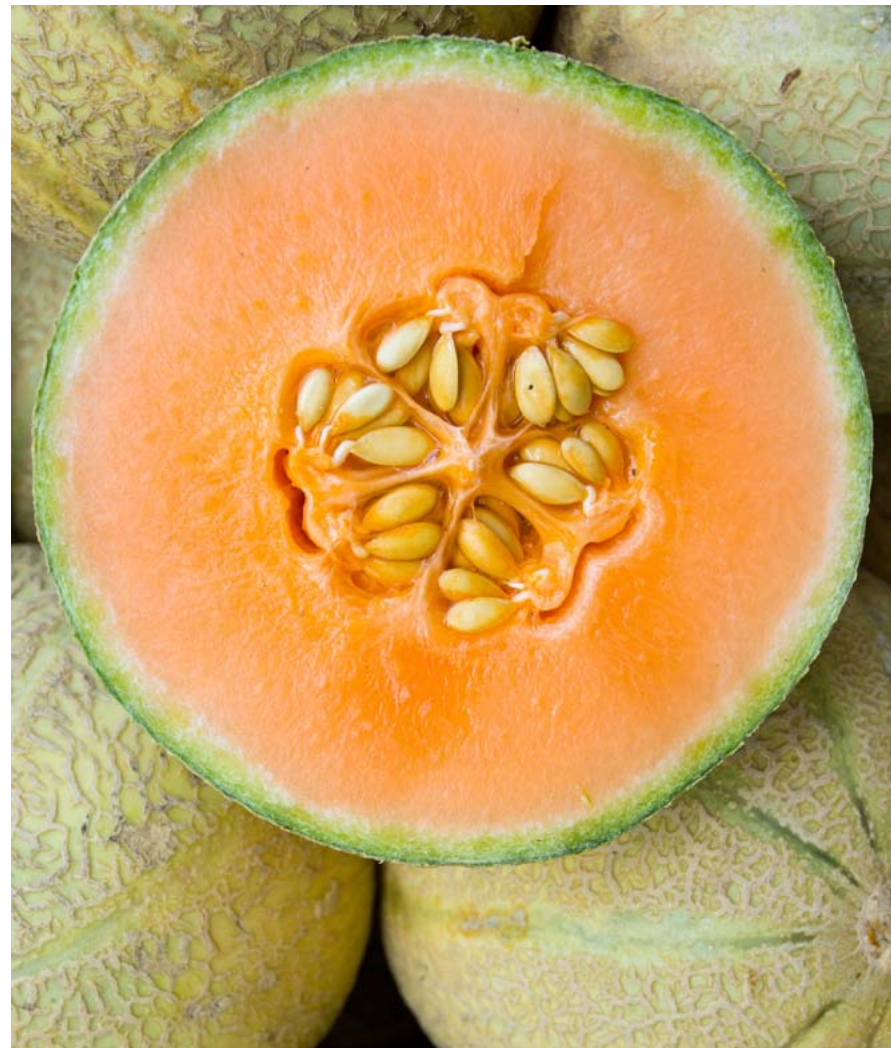


Foto: Proexport Colombia
Fotógrafo: Esteban Escobar.

► Las exportaciones de pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; papel mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 10% entre 2002 y 2012, pasando de US\$285 millones a US\$760 millones.

► Las exportaciones de Chile a la UE de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 9% entre 2002 y 2012, pasando de US\$298 millones a US\$694 millones.

► Las exportaciones de productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos/orgánicos de los meta-

les pasaron de US\$130 millones en 2002 a US\$639 millones en 2012, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta de 17%.

► Las exportaciones chilenas a la UE de abonos mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 34% entre 2002 y 2012, pasando de US\$8,5 millones a US\$165 millones.

► Las exportaciones de fundiciones de hierro y acero mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 20% entre 2002 y 2012, pasando de US\$17,1 millones a US\$104,7 millones.

**EL SALDO DE LA
BALANZA COMERCIAL
PARA CHILE EN
EL ACUERDO CON
LA UE HA SIDO
HISTÓRICAMENTE
SUPERAVITARIO
ALCANZANDO LOS
US\$ 5.253 MILLONES
EN EL AÑO 2011.**

► Agroindustria

MÉXICO

- Las exportaciones mexicanas de pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado, pasaron de US\$7 millones a US\$71 millones entre 2001 y 2012, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta de 23%.
- Las exportaciones mexicanas de jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, pasaron de US\$9 millones a US\$57 millones entre 2001 y 2012, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta de 18%.
- Las exportaciones de agrios (cítricos) frescos o secos, mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 17%, pasando de US\$12 millones en 2001 a US\$72 millones en 2012.

9.745

PRODUCTOS SE
NEGOCIARON EN
EL ACUERDO. EL
97,2% (ES DECIR
9.468) TIENEN
ARANCEL CERO.



CHILE

- Las exportaciones de Chile a la UE de crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 10% entre 2003 y 2012, pasando de US\$58,1 millones a US\$136,1 millones.
- Las exportaciones de las demás frutas u otros frutos, frescos pasaron de US\$63,5 millones en 2003 a US\$125,4 millones en 2012, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta de 8%.
- Las exportaciones chilenas a la UE de dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y similares mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 27% entre 2003 y 2012, pasando de US\$6,8 millones a US\$58,6 millones.
- Las exportaciones de filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 3% entre 2003 y 2012, pasando de US\$115,1 millones a US\$153,1 millones
- Las exportaciones chilenas a la UE de frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 29% entre 2003 y 2012, pasando de US\$1,1 millones a US\$11,1 millones.



PROEXPORT COLOMBIA promueve las exportaciones de bienes no tradicionales y servicios, el turismo internacional y la inversión extranjera mediante una red de oficinas en Colombia y en el exterior para la identificación, seguimiento y cruce de oportunidades.

Cartagena de Indias

EXPORT HELPDESK

la herramienta para exportar a Europa

El Export Helpdesk es un servicio en línea lanzado por la Comisión Europea para facilitar el comercio entre los países en vías de desarrollo y la Unión Europea.

Es gratis, multilingüe y fácil de usar, por ello exportadores, importadores, asociaciones comerciales y gobiernos lo utilizan cotidianamente para buscar:

Información detallada y actualizada en tiempo real sobre el producto específico que interese al empresario.

Los requisitos de importación e impuestos aduaneros de cualquier producto

Las tarifas de importación y otras medidas.

Los acuerdos preferenciales de importación para los países en vías de desarrollo.

Las estadísticas comerciales de la Unión Europea o de sus estados miembros individualmente.

La suscripción gratuita al boletín trimestral que le mantendrá informado de las últimas noticias respecto al comercio entre los países en vías de desarrollo y la Unión Europea

El Export Helpdesk se lanzó en 2004 y es accesible en 6 idiomas: inglés, francés, español, portugués, árabe y ruso.

<http://exporthelp.europa.eu/>

ES UN SERVICIO EN LÍNEA GRATIS, MULTILINGÜE (INGLÉS, FRANCÉS, ESPAÑOL, PORTUGUÉS, ÁRABE Y RUSO) Y FÁCIL DE USAR, LANZADO POR LA COMISIÓN EUROPEA PARA FACILITAR EL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO Y LA UE.

El aliado de LOS EMPRESARIOS

Con una red de ocho oficinas en Colombia, más de 30 representaciones en el exterior y 27 Centros de Información en el país, Proexport acompaña la búsqueda de negocios.

Como entidad encargada de la promoción de las exportaciones colombianas, el turismo y la inversión extranjera, Proexport ofrece un amplio portafolio de servicios dirigido a los empresarios que inician su proceso de internacionalización o que ya cuentan con experiencia exportadora, para llegar a más mercados con nuevos productos.

Este año, la entidad prevé la realización de 117 eventos en el exterior y 8 en Colombia, 1.500 actividades en 101 mercados y agendas de negocio con 6.000 compradores.

Con estas actividades Proexport busca promover los productos y servicios nacionales en mercados externos, así como el turismo hacia Colombia y la llegada de flujos de inversión al país.

A través de la participación en macrorruedas, ferias, misiones exploratorias, entre otros escenarios, Proexport avanza en la estrategia de aprovechamiento de los acuerdos de libre comercio, y de diversificación de mercados para que empresas con potencial exportador establezcan nuevos contactos y promuevan su oferta.



Las macrorruedas de negocios hacen parte de los servicios que presta Proexport a los empresarios con potencial exportador.

También se llevarán a cabo seminarios de divulgación de oportunidades, en los que se ofrece información y se dan a conocer las herramientas necesarias para que los exportadores identifiquen los mercados a los que quieren llegar, los requisitos de importación, las tendencias de los consumidores, así como las oportunidades que Proexport identificó en cada uno de ellos, especialmente con los que existen acuerdos de libre comercio.

A través de alianzas internacionales y en conjunto con el Programa de Transformación Productiva, em-

presarios, gremios, entes territoriales, entidades públicas y privadas, Proexport trabajará para que este año, 1.735 empresas exportadoras de productos no minero energéticos concreten negocios por al menos US\$1.700 millones con 3.913 compradores.

Otro de los canales de apoyo con los que cuenta Proexport son los Centros de Información. A través de ellos los empresarios pueden acceder a información y programas de capacitación que les permitirán adecuar su oferta para llegar a más mercados en el exterior.

¿QUÉ OFRECE PROEXPORT?

► ¿Qué ofrece PROEXPORT?

- Un solo lugar para encontrar oportunidades de negocio.
- Información, asesoría y capacitación.
- Adecuación de la oferta exportable.
- Promoción comercial y de mercado internacional.

► Servicios para exportadores

Información general y especializada:

- www.proexport.com.co/exporte
- Línea nacional 01900 3310021.
- Centros de información de Proexport: 27 puntos de atención en Colombia.
- Herramientas para el exportador (www.colombiatrade.com.co).
- Logística para exportaciones.
- Seminarios de divulgación sobre oportunidades y búsqueda de nuevos mercados.
- Comunicación escrita directa.

► Capacitación y adecuación de oferta

- Programas de formación exportadora de bienes y servicios.
- Programas de mejoramiento de oferta exportable a través de alianzas con entidades nacionales e internacionales que permitan la adecuación de la oferta exportable de acuerdo con la demanda internacional.

► Búsqueda de oportunidades y promoción

Trabajo conjunto con empresarios para potenciar su estrategia de internacionalización en los diferentes mercados. Para ello encontramos las siguientes herramientas en Colombia:

- Planes de trabajo conjuntos con los empresarios exportadores.
- Información comercial y adecuación de oferta (Centro de información, DEI, Cooperación).
- Misión de compradores.

En Colombia y en el exterior se tienen las siguientes herramientas:

- Ruedas de negocios.
- Ferias internacionales.
- Misiones técnicas y misiones comerciales.
- Showrooms.
- Página web para exportadores y compradores.

Y en el exterior también se puede encontrar las siguientes ayudas:

- Agenda comercial.
- Misión de exportadores.
- Algunos de los servicios son cofinanciados. La información suministrada por la empresa es confidencial.

Si tiene preguntas o comentarios sobre los contenidos de esta publicación, por favor escribanos a bibliotecavirtual@proexport.com.co



RUTA EXPORTADORA

Proexport pone al servicio de los empresarios una completa herramienta que les permitirá evaluar las fortalezas y desafíos, analizar los mercados y tomar decisiones para aprovechar las oportunidades de negocios en el exterior.

En un recorrido por cinco pasos encontrará los instrumentos que le ayudarán en su proceso de exportación, podrá identificar los requisitos sanitarios y técnicos; los beneficios arancelarios derivados de los acuerdos de libre comercio; el tipo de transporte y la logística necesaria e incluso, la estrategia para definir los precios y los términos de la negociación.

1. ¿Está listo para exportar?

- 1.1. Haga una selección preliminar de su producto
- 1.2. Evalúe su capacidad empresarial
- 1.3. Capacítense y fortalezca sus conocimientos en comercio exterior

El primer paso es evaluar su capacidad empresarial. La Ruta Exportadora incluye un test exportador (autodiagnóstico) que le permitirá realizar un análisis completo en línea sobre su capacidad exportadora. Los resultados serán enviados a un asesor que evaluará y procesará la información. De igual manera encontrará un enlace al servicio de asesoría en línea para conocer si está listo para iniciar una exportación y los servicios que Proexport ofrece.



2. Identifique la potencialidad de su producto

- 2.1. Identifique su posición arancelaria
- 2.2. Identifique la potencialidad del producto en los mercados
- 2.3. Evalúe condiciones de acceso (aranceles, certificaciones y otros requerimientos)

Si la empresa se encuentra lista para exportar, el siguiente paso es identificar la partida arancelaria de su producto. Para ello, la Ruta Exportadora cuenta con un enlace a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) donde podrá referenciar esta información.

Después de identificar su producto, debe analizar su comportamiento en los mercados internacionales, los principales proveedores y el valor exportado por Colombia. Para esto Proexport dispone de dos herramientas: el identificador de oportunidades que le permitirá conocer las estadísticas de exportación desde el año 2010, las importaciones, los mercados potenciales para su producto, los principales proveedores y algunos enlaces de interés.

También encontrará una Bodega de datos que le permitirá ampliar la información sobre las exportaciones colombianas por país de destino, principales sectores y subsectores, partidas arancelarias, volúmenes exportados y departamento de origen desde el año 2010.

Por último es clave evaluar las Condiciones de acceso en el mercado potencial. Para ello, la Ruta Exportadora de Proexport ha creado una herramienta que identifica las principales condiciones de acceso, información general sobre el país, y enlaces a páginas web de organismos oficiales o no gubernamentales sobre aranceles, normas de origen, acuerdos comerciales, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

3. Conozca la demanda de su producto

- 3.1. Oportunidades y tendencias
- 3.2. Consulte la logística internacional

Proexport ha realizado un trabajo de identificación de oportunidades comerciales en diferentes mercados. En el enlace Conozca más sobre las oportunidades de negocio encontrará información sobre tendencias y principales canales de distribución que Proexport ha identificado en los mercados internacionales. Asimismo, encontrará en el enlace Conozca las publicaciones de Proexport información de mercados y productos con oportunidad. Para aumentar la eficiencia y la efectividad de las exportaciones, es importante tomar las mejores decisiones logísticas. La Ruta le ayudará a conocer la infraestructura disponible en el país, la logística que necesita y las alternativas de transporte que tiene en

el mercado de destino. En este punto podrá acceder al Directorio de Distribución Física Internacional – DFI, el cual es una herramienta que Proexport ha puesto a disposición de los exportadores colombianos y de los importadores internacionales para apoyar y facilitar su labor en la consecución de información relevante y actualizada sobre los proveedores de servicios relacionados con la cadena logística. En este directorio podrá encontrar más de 300 empresas clasificadas de acuerdo con el servicio que ofrecen. Hay datos relacionados con los procesos de: embalaje, empaque, transporte marítimo, terrestre y aéreo, agentes de aduana, certificadoras, entre otros.

5. Conozca las herramientas de promoción

La Ruta exportadora dispone de los calendarios y temas que se abordarán en los seminarios y actividades de Promoción que Proexport tiene programados para que los empresarios aprovechen al máximo, los acuerdos comerciales vigentes y futuros que tiene el país. Lo invitamos a que conozca otras herramientas para el exportador en www.colombiatrader.com.co

4. Simule sus costos de exportación

En este paso encontrará información relacionada con la estrategia de precios, los términos de negociación usados en comercio internacional y el Simulador de costos que permite calcular un valor aproximado para la exportación de un producto. Las alianzas son un punto crucial al momento de incursionar a un mercado internacional, es por ello

que la Ruta Exportadora enumera las principales ventajas que ofrecen las alianzas e invita a evaluar si son necesarias en el proceso exportador. De igual manera Proexport facilita a las empresas que trabajan de manera conjunta con la entidad, el acceso a servicios Courier y asesoría con consultores especializados en condiciones preferenciales.

OFICINAS DE PROEXPORT EN COLOMBIA

BARRANQUILLA

Calle 77 B No. 59 - 61.
Centro 2. Oficina 306.
Tel.: +57 (5) 360 4000
Correo electrónico:
pranzini@proexport.com.co

BOGOTÁ

Calle 28 No. 13 A - 15.
Pisos 1, 35 y 36.

Tel.: +57 (1) 560 0100

<http://pqr.proexport.com.co>

BUCARAMANGA

Calle 31 A No. 26- 15, oficina
706, centro comercial
La Florida. Cañaveral.

Tel.: +57 (7) 638 2278

Correo electrónico:

apimient@proexport.com.co

CALI

Carrera 2ª oeste
No. 6 - 08. oficina 403.
Tel.: +57 (2) 892 0291
/ 94 / 96 / 97

Correo electrónico:

arubio@proexport.com.co

CARTAGENA

Centro de Convenciones de

Cartagena.

Tel.: +57 (5) 654 4320.

Correo electrónico:

mpimiento@proexport.com.co

CÚCUTA

Calle 10 No. 4 — 26. Piso 4.

Torre A. Edificio Cámara de

Comercio de Cúcuta.

Telefax: +57 (7) 571 7979 -

583 5998 — 572 4088.

Correo electrónico:

mcgarci@proexport.com.co

MEDELLÍN

Calle 4 sur No. 43 A - 30.

Oficina 401.

Edificio Formacol.

Tel.: +57 (4) 352 5656 -

Correo electrónico:

ccorrea@proexport.com.co

PEREIRA

Carrera 13 No. 13 - 40.

Oficina 402.

Centro Comercial Uniplex.

Av. Circunvalar

Tel.: +57 (6) 335 5005.

Correo electrónico:

esanchez@proexport.com.co

CENTROS DE INFORMACIÓN

No.	CENTRO DE INFORMACIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	ABURRÁ SUR	Calle 48 # 50-16. Piso 4 Itagüí - Antioquia	(4) 444-2344
2	ARMENIA SEDE UNIVERSIDAD	Carrera 14 # 05-29. Piso 1	(6) 746-2646
3	ARMENIA SEDE CÁMARA	Carrera 14 # 23 - 15. Piso 3	(6) 741-2300
4	BARRANQUILLA SEDE UNIVERSIDAD	Universidad del Norte km. 5 Vía Puerto Colombia. Piso 4	(5) 350-9784
5	BARRANQUILLA SEDE CÁMARA	Vía 40 # 36-135 Antiguo Edificio de la Aduana	(5) 330-3749
6	BOGOTÁ SEDE CENTRO	Calle 28 # 13 A - 15. Piso 1	(1) 307-8028
7	BOGOTÁ SEDE NORTE	Calle 74 # 14-14 Torre A. Piso 3	(1) 325-7500
8	BUCARAMANGA	Carrera 19 # 36-20. Piso 2	(7) 652-7000
9	CALI SEDE UNIVERSIDAD	Calle 2A # 24C-95 Barrio San Fernando	(2) 554-1584
10	CALI SEDE CÁMARA	Calle 8 # 3-14. Piso 6	(2) 8861373
11	CARTAGENA	Centro Comercial Ronda Real 2. Local 151 Sector Santa Lucía	(5) 653-5029
12	CÚCUTA	Calle 10 # 4-26 Ed. Cámara de Comercio. Torre A. Piso 4	(7) 582-9527
13	IBAGUÉ	Calle 10 # 3-76 Mesanine Edificio Cámara de Comercio de Ibagué	(8) 2772000
14	MANIZALES	Carrera 23 # 26-60. Piso 3. Oficina comercio exterior	(6) 884-1840
15	MEDELLÍN	Avenida 38 # 51-105 Cámara de Comercio de Medellín	(4) 261-3600
16	NEIVA	Carrera 5 # 10-38. Piso 1	(8) 871-3666
17	PALMIRA	Calle 28 # 30-15. Of. 301	(2) 273-4658
18	PASTO	Calle 18 # 28-84 Edif. Cámara de Comercio de Pasto. Piso 2	(2) 731-1445
19	PEREIRA	Carrera 8 # 23-09. Piso 2	(6) 338-6640
20	POPAYÁN	Carrera 7 # 4-36	(2) 824-3625
21	SAN ANDRÉS	Avenida Newball Edificio del SENA, San Andrés islas.	(8) 512-3066
22	SANTA MARTA	Av. Libertador # 13-94 Cámara de Comercio	(5) 423-0828
23	TUNJA	Calle 21 # 10-52. Piso 1	(8) 742-0099
24	DUITAMA	Transversal 19 # 23-141	(8) 760-2596
25	SOGAMOSO	Carrera 11 # 21-112	(8) 770-2954
26	VALLEDUPAR	Calle 15 # 4-33 Centro. Of. 305	(5) 585-5600
27	VILLAVICENCIO	Av. 40 # 24A-71. Piso 3	(8) 681-7777

PRESENCIA DE PROEXPORT EN EL MUNDO

ALEMANIA (Frankfurt)

ARGENTINA (Buenos Aires)

BRASIL (São Paulo)

CANADÁ (Toronto, Vancouver y Montreal)

CARIBE (San Juan de Puerto Rico, Santo Domingo y Puerto España)

CENTROAMÉRICA SUR

(San José de Costa Rica y Panamá).

CHILE (Santiago)

CHINA (Beijing, Shanghai)

COREA DEL SUR (Seúl)

ECUADOR (Quito)

EMIRATOS ÁRABES (Abu Dhabi)

ESPAÑA (Madrid)

ESTADOS UNIDOS (Washington, Atlanta, Chicago, Los Ángeles, Nueva York, Houston, Miami y San Francisco)

FRANCIA (París)

INDIA (Nueva Delhi)

INDONESIA (Yakarta)

JAPÓN (Tokio)

MÉXICO (Ciudad de México y Guadalajara)

PERÚ (Lima)

PORTUGAL (Lisboa)

REINO UNIDO (Londres)

RUSIA (Moscú)

TURQUÍA (Estambul)

TRIÁNGULO NORTE, (Guatemala)

VENEZUELA (Caracas)



Ministro de Comercio, Industria y Turismo
Sergio Díaz-Granados
Presidenta de Proexport
María Claudia Lacouture

Vicepresidente de Exportaciones
Ricardo Vallejo
Vicepresidente de Inversión
Juan Carlos González
Vicepresidente de Turismo
Enrique Stellabatti

Vicepresidenta de Planeación
María Cecilia Obando
Gerente de Mercadeo y Comunicaciones
Diana Herazo
Directora de Información Comercial
Claudia Bedoya

Coordinador de Comunicaciones
Javier Héndez
Contenido
Información Comercial
Información elaborada con el acompañamiento técnico de la Delegación de la Unión Europea en Colombia

Edición
Sonia López Ortiz
Mery Cárdenas
Collante
Dirección:
Calle 28
No. 13 A 15
Teléfonos: 5600100
www.proexport.com.co

Diseño y Prerensa
El Tiempo
Fotos
Proexport Colombia
Impresión
El Tiempo Casa Editorial



Si tiene preguntas o comentarios sobre los contenidos de esta publicación, por favor escríbanos a bibliotecavirtual@proexport.com.co

W W W . P R O E X P O R T . C O M . C O