

CAAC



**CENTRO PARA EL
APROVECHAMIENTO
DE ACUERDOS
COMERCIALES**

VALLE DEL CAUCA Y ACUERDOS COMERCIALES

EDUARDO MUÑOZ GÓMEZ

Octubre 2013



1. POLÍTICA COMERCIAL

2. SOBRE EL CAAC

3. EXPORTACIONES - VALLE DEL CAUCA

4. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR

5. RETOS Y OPORTUNIDADES



- Colombia le apuesta al comercio como estrategia central para perseguir una senda de mayor crecimiento y desarrollo económico y social
- Se trata de mejorar no sólo el acceso de nuestra oferta exportable -actual y potencial-, sino los términos para su progresiva inserción y posicionamiento en las cadenas internacionales de valor
- La internacionalización de la economía exige concatenar los esfuerzos públicos y privados a nivel nacional y regional, desde una perspectiva sectorial y con visión de largo plazo



Objetivos de la Política

- Incrementar las exportaciones per cápita
- Disminuir la concentración y dependencia en socios comerciales, productos y empresas
- Minimizar los impactos adversos de las crisis económicas internacionales
- Avanzar hacia la consolidación de las cadenas productivas y de valor

Riesgos de no actuar

- Mayor vulnerabilidad frente a los ciclos económicos de nuestros socios
- Mayor volatilidad en las exportaciones
- Menor crecimiento económico
- Rezago en investigación y desarrollo e innovación
- Menor capacidad de inserción en la economía global

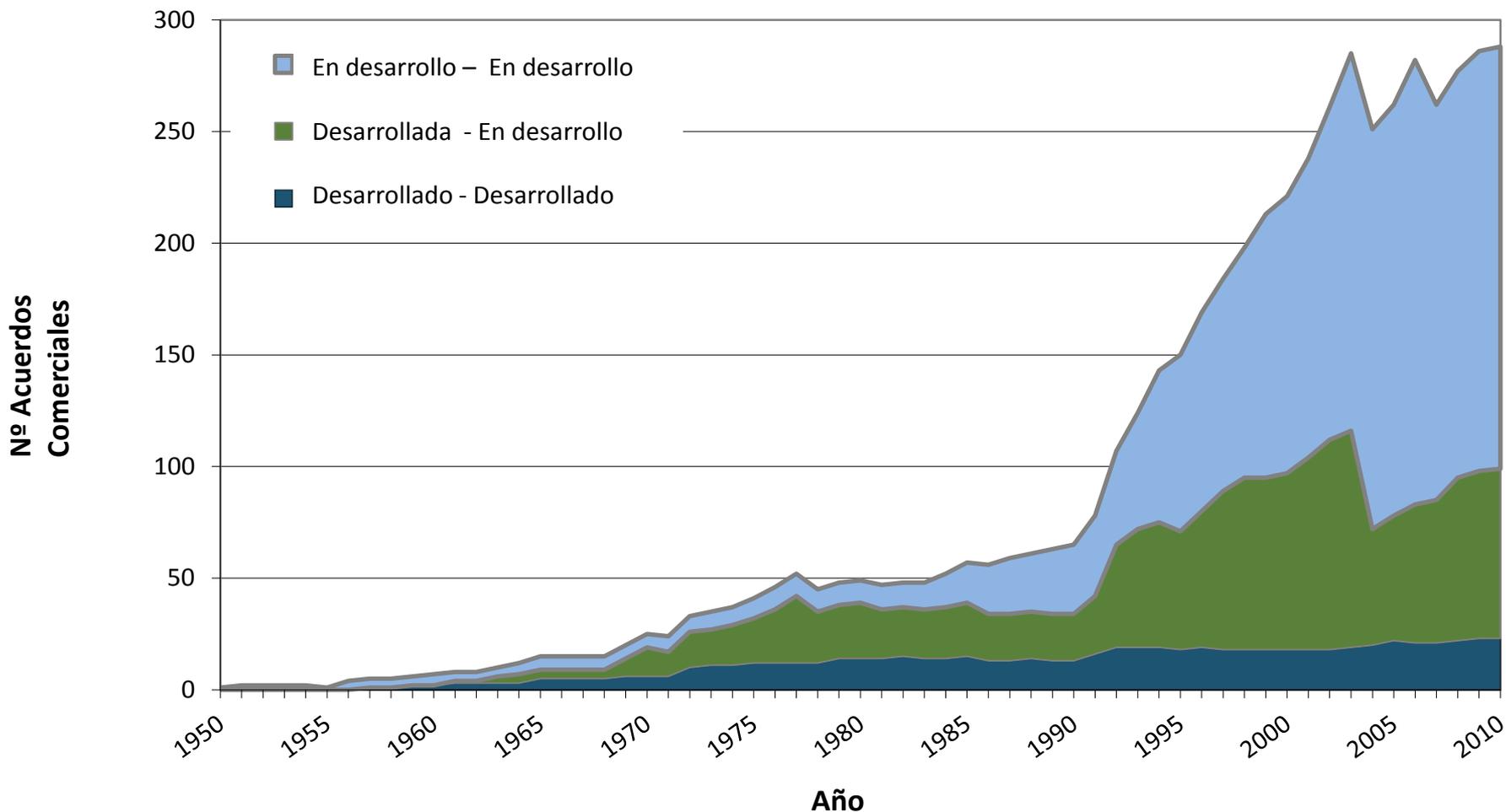


Estrategia

- Impulsar conjunta y simultáneamente acciones dirigidas a aumentar la competitividad de la economía: institucionalidad, infraestructura física (puertos, vías, etc.), productividad
- Promover la diversificación e incremento de la oferta exportable y de nuestro portafolio de socios comerciales
- Contribuir a la proyección de más sectores y empresas hacia los mercados internacionales
- Minimizar la concentración, la dependencia y la volatilidad en los flujos comerciales, mediante el diseño e implementación de políticas activas



La globalización de las economías y los mercados implica una mayor integración comercial





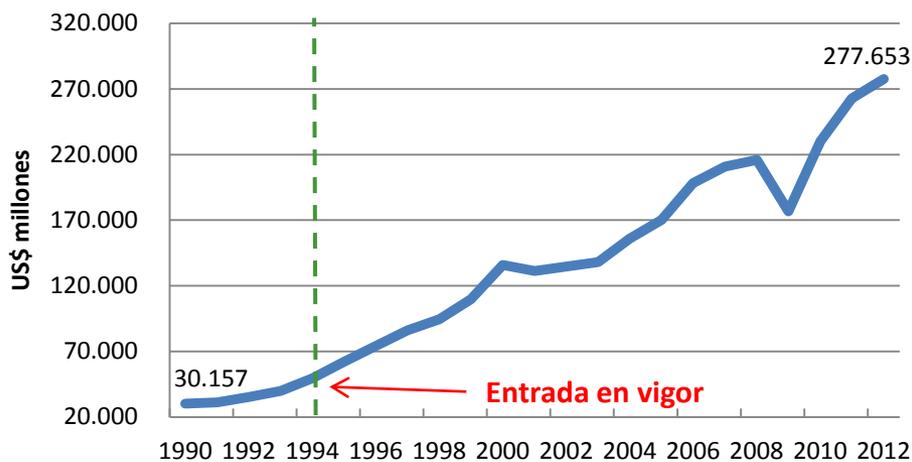
- La experiencia de nuestros socios comerciales confirma que el cabal aprovechamiento de los acuerdos comerciales estimula un mayor crecimiento y diversificación de la oferta exportable

Crecimiento de las importaciones de EEUU originarias de países con TLC

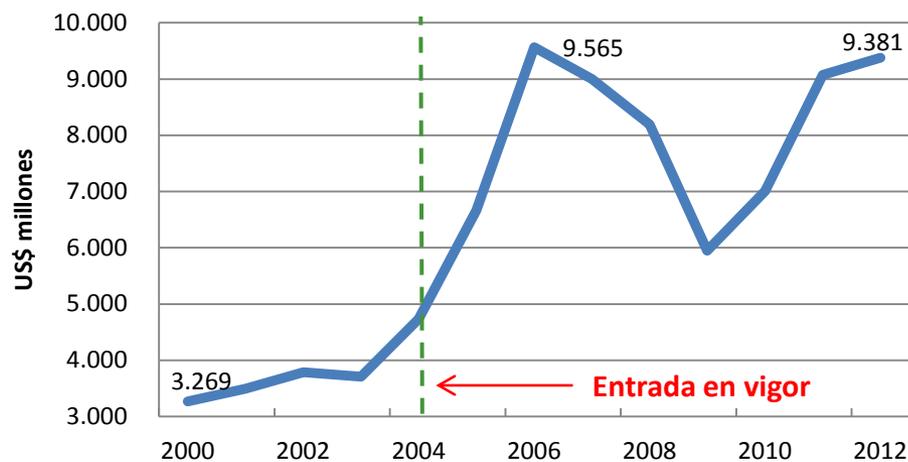
Peru



México



Chile





**CENTRO PARA EL
APROVECHAMIENTO
DE ACUERDOS
COMERCIALES**

**Consolidaremos una red de
15 acuerdos con 50 países**

Acceso a más de 1.300 millones de consumidores



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013.



1. POLÍTICA COMERCIAL

2. SOBRE EL CAAC

3. EXPORTACIONES - VALLE DEL CAUCA

4. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR

5. RETOS Y OPORTUNIDADES



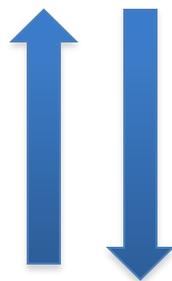
2. Sobre el CAAC

ENFOQUE POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA

PRIMERA ETAPA

Objetivo

Consolidar acceso preferencial, estable y de largo plazo a principales socios comerciales



SEGUNDA ETAPA

Objetivo

Aprovechar Acuerdos Comerciales para generar más oferta exportable

Acuerdos Comerciales
Con 50 países

Acceso a un mercado
de 1300 millones de
Consumidores

Creación de
CAAC

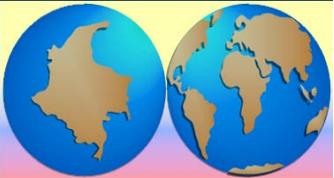


CENTRO PARA EL
APROVECHAMIENTO
DE ACUERDOS
COMERCIALES

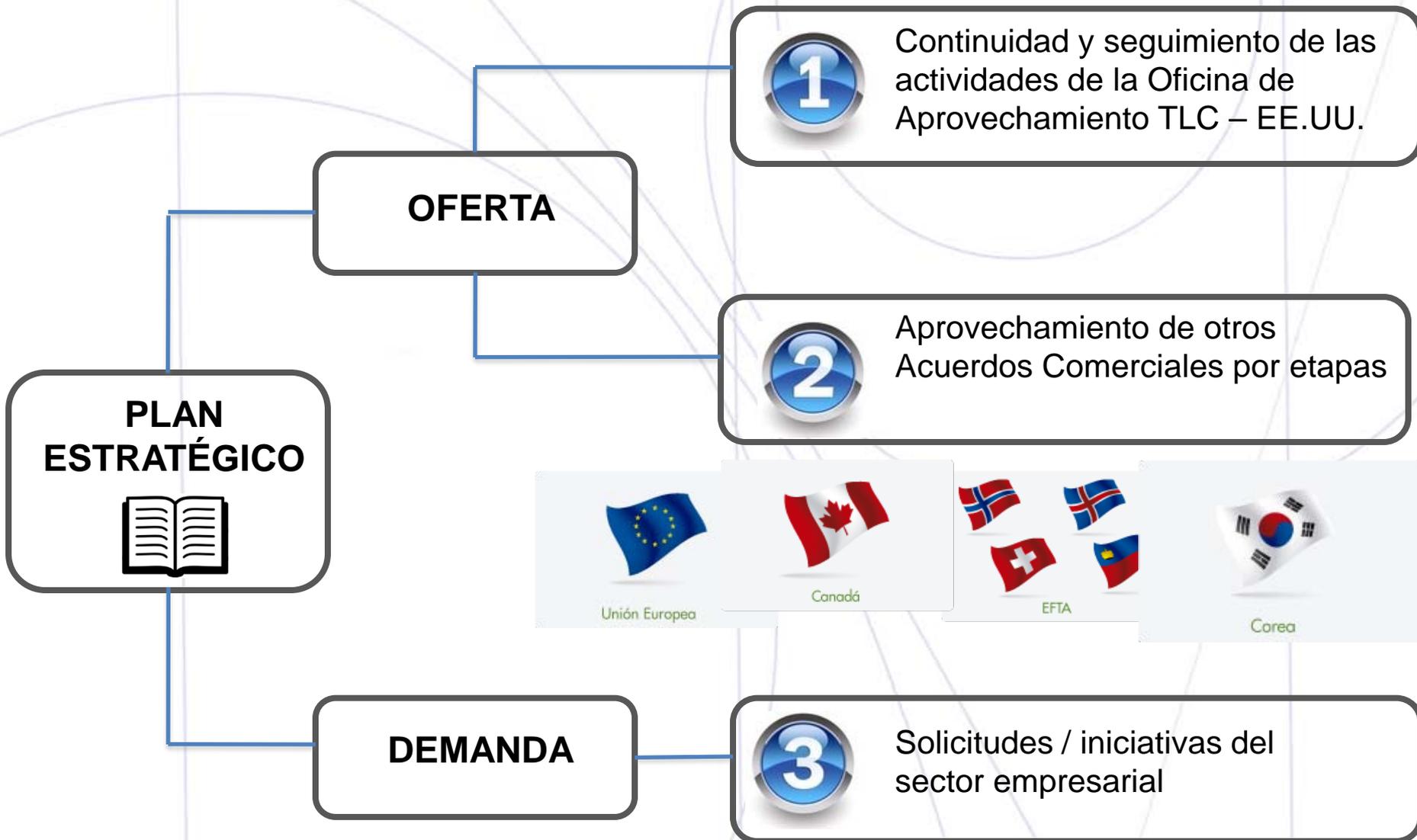
Antecedente
OATLC

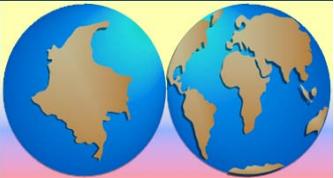


OFICINA PARA EL
APROVECHAMIENTO
DEL TLC EE.UU.

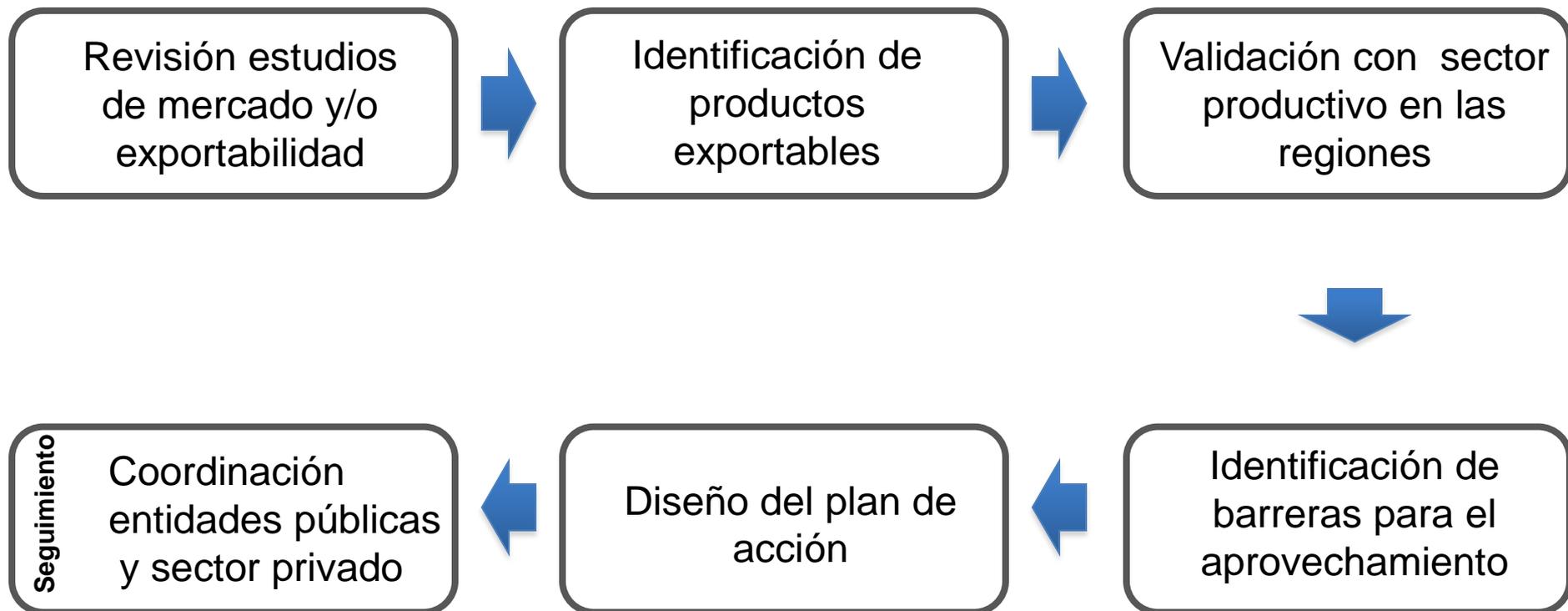


2. Sobre el CAAC



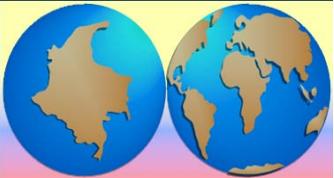


2. Sobre el CAAC: aprovechamiento de otros Acuerdos Comerciales





1. POLÍTICA COMERCIAL
2. SOBRE EL CAAC
3. EXPORTACIONES - VALLE DEL CAUCA
4. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR
5. RETOS Y OPORTUNIDADES



2. Exportaciones totales - Miles de US\$

VALLE DEL CAUCA	2008	2009	2010	2011	2012
 Estados Unidos	\$ 297.525,80	\$ 313.349,82	\$ 407.796,32	\$ 401.236,20	\$ 415.332,73
 Unión Europea	\$ 104.800,11	\$ 88.956,58	\$ 68.310,90	\$ 98.679,52	\$ 83.207,49
 Corea	\$ 25.713,38	\$ 11.087,47	\$ 14.840,37	\$ 14.220,69	\$ 11.542,83
 Canadá	\$ 7.105,24	\$ 22.008,57	\$ 19.325,00	\$ 39.891,94	\$ 19.058,67
 Suiza	\$ 332,88	\$ 1.006,48	\$ 433,13	\$ 991,14	\$ 1.829,79
TOTAL	\$ 435.477,40	\$ 436.408,92	\$ 510.705,71	\$ 555.019,49	\$ 530.971,52

Fuente: Oficina de Estudios Económicos-MinCIT



2. Exportaciones a EE.UU.

Productos que agrupan el 80% o más del total exportado (miles US\$ FOB)

	Descripción	Año		Variación	Participación 2012
		2011	2012		
7108	Oro en bruto...	179.637	218.802	21,8%	54,5%
1701	Azúcar de caña...	30.295	34.406	13,6%	8,6%
1704	Artículos de confitería...	22.070	25.785	16,8%	6,4%
7112	Desperdicios y desechos, de metal precioso...	13.553	19.761	45,8%	4,9%
0901	Café, incluso tostado o descafeinado...	39.919	15.271	-61,7%	3,8%
2918	Acidos carboxílicos...	12.564	14.641	16,5%	3,6%
6110	Suéteres (jerseys), «pullovers»...	10.182	9.439	-7,3%	2,4%
4202	Baúles, maletas (valijas), maletines...	10.606	9.424	-11,1%	2,3%
6212	Sostenes (corpiños), fajas, corsés...	5.430	8.217	51,3%	2,0%
6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos)...	2.346	3.686	57,1%	0,9%
	Subtotal	326.602	359.433	10,1%	86,5%
	Otros	74.634	55.899	-25,1%	13,5%
	Total exportaciones	401.236	415.333	100%	100%



2. Exportaciones a la UE

Productos que agrupan el 80% o más del total exportado (miles US\$ FOB)

	Descripción	Año		Variación	Participación 2012
		2011	2012		
0901	Café, incluso tostado o descafeinado...	29.893	29.820	-0,2%	35,8%
1701	Azúcar de caña o de remolacha...	14.534	11.406	-21,5%	13,7%
1704	Artículos de confitería sin cacao...	15.577	8.171	-47,5%	9,8%
6203	Trajes (ambos o ternos)... hombres o niños	5.641	5.000	-11,4%	6,0%
6204	Trajes sastre...para mujeres o niñas.	4.070	2.867	-29,6%	3,4%
4804	Papel y cartón Kraft...	-	2.068	-	2,5%
3005	Guatas, gasas, vendas y artículos análogos...	2.057	1.896	-7,8%	2,3%
0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos...	1.414	1.771	25,2%	2,1%
6110	Suéteres (jerseys), «pullovers»...	1.334	1.635	22,6%	2,0%
4011	Neumáticos (llantas neumáticas)...	1.116	1.555	39,4%	1,9%
2008	Frutas u otros frutos ...	2.065	872	-57,8%	1,0%
	Subtotal	77.700	67.062	-13,7%	81%
	Otros	20.980	16.146	-23,0%	19,4%
	Total exportaciones	98.680	83.207	100%	100%



2. Exportaciones a Suiza

Productos que agrupan el 80% o más del total exportado (miles US\$ FOB)

	Descripción	Año		Variación	Participación 2012
		2011	2012		
1701	Azúcar de caña o de remolacha...	423	1.436	239,4%	78,46%
0603	Flores y capullos, cortados para ramos...	92	59	-35,5%	3,24%
6212	Sostenes (corpiños), fajas...	60	45	-26,0%	2,43%
6204	Trajes sastre, conjuntos... para mujeres o niñas	23	32	36,7%	1,74%
6106	Camisas, blusas... para mujeres o niñas.	5	6	25,6%	0,34%
2009	Jugos de frutas u otros frutos...	-	4	-	0,24%
	Subtotal	603	1.582	162,1%	86,45%
	Otros	388	248	-36,0%	13,55%
	Total exportaciones	991	1.830	84,6%	100%



2. Exportaciones a Canadá

**Productos que agrupan el 80% o más del total
(miles US\$ FOB)**

	Descripción	Año		Variación	Participación 2012
		2011	2012		
1701	Azúcar de caña o de remolacha...	30.973	8.062	-74,0%	42,30%
0901	Café, incluso tostado o descafeinado...	4.004	6.238	55,8%	32,73%
1704	Artículos de confitería sin cacao...	1.681	2.021	20,2%	10,60%
2106	Preparaciones alimenticias...	446	542	21,5%	2,84%
6212	Sostenes (corpiños), fajas...	188	186	-0,9%	0,98%
6403	Calzado con suela de caucho...	4	162	3631,8%	0,85%
6110	Suéteres (jerseys), «pullovers»...	121	147	21,9%	0,77%
	Subtotal	37.417	17.358	-53,6%	91,08%
	Otros	2.475	1.700	-31,3%	8,92%
	Total exportaciones	39.892	19.059	-52,2%	100%



2. Exportaciones a Corea

Productos que agrupan el 80% o más del total (miles US\$ FOB)					
	Descripción	Año		Variación	Participación 2012
		2011	2012		
0901	Café, incluso tostado o descafeinado...	9.486	7.629	-19,6%	66,10%
1701	Azúcar de caña o de remolacha...	1.395	1.848	32,5%	16,01%
2008	Frutas u otros frutos...	8	92	1040,3%	0,80%
7326	Las demás manufacturas de hierro o acero	-	69	-	0,60%
6110	Suéteres (jerseys), «pullovers»...	17	54	221,3%	0,47%
	Subtotal	10.905	9.693	-11,1%	83,98%
	Otros	3.315	1.850	-44,2%	16,02%
	Total exportaciones	14.221	11.543	-18,8%	100%



CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DEL VALLE DEL CAUCA

Colombina S.A.: Exporta a Estados Unidos, países latinoamericanos, de Asia, Europa y África. Genera 800 empleos en Cali y más de 3.000 en zonas aledañas.

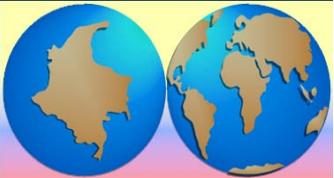
Aldor: Exporta confitería del Valle a más de 60 países, concentrándose en el mercado norteamericano y latinoamericano. Destina 60% de su producción a las exportaciones.

Coláminas: Diseña y exporta cámaras hiperbáricas (dispositivos médicos utilizados en terapias de oxigenación). Empezó exportando a Latinoamérica y ahora exporta a 24 países más.

Servilab: Industria de acero inoxidable, penetró y se posicionó en el mercado de Estados Unidos con su producto estrella - carros para la venta de comidas rápidas en el "Superbowl"

San Marcos Frames: Empresa que exporta marcos de madera hechos a mano a Estados Unidos y que se encuentra registrada en la Cámara de Comercio de Cali en el programa de Jóvenes Emprendedores.





1. POLÍTICA COMERCIAL
2. SOBRE EL CAAC
3. EXPORTACIONES - VALLE DEL CAUCA
4. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR
5. RETOS Y OPORTUNIDADES



Estados Unidos

Unidad : Dólar EUA miles

HS 2	Descripción del producto	2012		
		Valor Importaciones Estados Unidos desde Colombia	Valor importaciones Estados Unidos desde el mundo	Participación % Colombia/ Estados Unidos.
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	3.186.616	62.920.085	5,1%
09	Café, te, yerba mate y especias	934.223	8.356.727	11,2%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	108.365	38.091.467	0,3%
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	106.976	42.597.282	0,3%
17	Azúcares y artículos de confitería	98.546	4.555.810	2,2%
29	Productos químicos orgánicos	52.036	54.595.483	0,1%
42	Manuf.de cuero;articul.de guarnicioneria,talabarteria,viaje....	21.549	12.721.087	0,2%

Canadá

Unidad : Dólar EUA miles

HS 2	Descripción del producto	2012		
		Valor Importaciones Canadá desde Colombia	Valor importaciones Canadá desde el mundo	Participación % Colombia /Canadá
09	Café, te, yerba mate y especias	165.889	1.737.250	9,5%
17	Azúcares y artículos de confitería	13.373	1.236.108	1,1%
21	Preparaciones alimenticias diversas	10.042	2.268.876	0,4%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	4.858	4.221.396	0,1%
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	4.385	4.274.940	0,1%
64	Calzado,polainas,botines y artículos análogos y sus partes	483	2.212.791	0,0%



CENTRO PARA EL APROVECHAMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES

Suiza

Unidad : Dólar EUA miles

2012				
HS 2	Descripción del producto	Valor Importaciones Suiza desde Colombia	Valor importaciones Suiza desde el mundo	Participación % Colombia/Suiza
17	Azúcares y artículos de confitería	2.908	263.128	1,1%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	867	627.880	0,1%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	718	2.928.618	0,0%
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	650	2.388.158	0,0%
20	Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	56	492.109	0,0%

Unión Europea

Unidad : Dólar EUA miles

2012				
HS 2	Descripción del producto	Valor Importaciones Unión Europea (UE 27) desde Colombia	Valor importaciones Unión Europea (UE 27) desde el mundo	Participación % Colombia/UE 27
09	Café, te, yerba mate y especias	529.853	20.656.478	2,6%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	37.130	35.479.941	0,1%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	26.883	79.895.739	0,0%
17	Azúcares y artículos de confitería	22.939	15.389.998	0,1%
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	15.810	76.288.496	0,0%
20	Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	13.278	26.103.005	0,1%
48	Papel, cartón; manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	5.815	75.070.492	0,0%
30	Productos farmacéuticos	4.044	228.714.913	0,0%
40	Caucho y manufacturas de caucho	915	73.265.702	0,0%



CENTRO PARA EL APROVECHAMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES

Corea

Unidad : Dólar EUA miles

HS 2	Descripción del producto	2012		
		Valor Importaciones Corea desde Colombia	Valor importaciones Corea desde el mundo	Participación % Colombia/Corea
09	Café, te, yerba mate y especias	61.108	578.781	10,6%
17	Azúcares y artículos de confitería	1.881	1.369.734	0,1%
20	Prep. de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas	524	851.279	0,1%
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	189	1.897.173	0,0%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	105	7.802.535	0,0%



- Sectores -productos originarios- con potencial exportador identificados para el aprovechamiento del acuerdo comercial con Estados Unidos son:
 1. Hortofrutícolas
 2. Metalmecánico
 3. Confitería
 4. Calzado y marroquinería
- Tal y como pudimos observar en las diapositivas anteriores, las exportaciones originarias del Valle hacia los mercados -acuerdos comerciales- priorizados para la segunda etapa de promoción del aprovechamiento parecen condecirse con dicha priorización, la cual podría complementarse con el sector de **textiles y confecciones**
- No obstante la región deberá superar, entre otros, los siguientes obstáculos:



HORTOFRUTICOLA

• REGULATORIO:

- **Baja incidencia en los procesos de consulta sobre puntos críticos (trato cuarentenario de productos)**
- ✓ Participación activa del **ICA** en los procesos de consulta sobre los procedimientos cuarentenarios, y diálogo con **autoridades competentes** para su eliminación en los casos pertinentes
- Ente responsable: ICA

• CAPITAL HUMANO:

- **Escasa oferta de programas de capacitación técnica y tecnológica en fruticultura**
- ✓ El SENA, en consulta y coordinación con el MADR y CORPOICA, deberá formular un proyecto de ampliación de la oferta de programas.
- Entes responsables: SENA, MADR, CORPOICA

• INFRAESTRUCTURA:

- **Ausencia de inventario sobre túneles de enfriamiento existentes y capacidad como primer paso hacia una posible subcontratación de servicios para productores que no cuentan con la capacidad financiera para instalar este tipo de infraestructura**
- ✓ El PTP deberá coordinar el levantamiento del inventario con las asociaciones de productores que requieren del servicio y posteriormente promover la llegada de inversionistas interesados en proveer ese servicio.
- Ente responsable: PTP (Coordinador) y Asociaciones de Productores
- **Limitada revisión de contenedores en el lugar de empaque (con miras agilizar los tiempos en puertos), el uso de buenas prácticas de inspección, y la adecuación de scanners en puertos que tengan el visto bueno de la policía antinarcóticos**
- ✓ ICA debe liderar la revisión de contenedores en el lugar de empaque. Explorar la viabilidad de que la policía antinarcóticos revise los contenedores en el sitio de empaque. El proyecto de scanners en puerto avanza bajo la responsabilidad de la DIAN
- ✓ Entes responsables: ICA, DIAN, Policía Antinarcóticos



CONFITERÍA Y CHOCOLATERÍA

- **REGULATORIO:**

- **CAPITAL HUMANO:**

- **Falta de capacitación en etiquetado y altos índices de devoluciones**
- ✓ Contratar consultor internacional
- Entes responsables: AMCHAM

- **Falta de reconocimiento de capacitaciones de universidades en Colombia sobre ley de inocuidad de EEUU**
- ✓ Identificación de una universidad local interesada y con capacidad técnica para diseñar el programa de capacitación y ofrecer el servicio; coordinación con la oficina comercial del MCIT en Washington para la solicitud de la equivalencia del programa ante la FDAP
- Ente responsable: CCC y CRC, Universidad seleccionada y CAAC

- **INFRAESTRUCTURA:**

- **Deficiencias en la infraestructura especializada, especialmente en puerto (ej. cadena de fríos)**
- ✓ Explorar opción de financiar proyecto vía APP
- Entes responsables: INVEST PACIFIC



METALMECÁNICO

• REGULATORIO:

- **Limitaciones en el régimen vigente en materia de visas para facilitar acceso a capital humano**
- ✓ Difusión del Decreto 0834 de 2013 que modifica el régimen migratorio (menos requisitos en visas para extranjeros que faciliten el comercio de servicios)
- Ente responsable: MINRELEXT

- **Ausencia de compatibilidad entre las normas ASME y NTC (3649:1994)**
- ✓ ICONTEC evaluará la conformidad de estas dos normas y realizará la adaptación de la NTC al código ASME en caso de ser necesario
- Ente responsable: ICONTEC

• CAPITAL HUMANO:

- **Insuficiente oferta de mano de obra calificada**
- ✓ El SENA, en consulta y coordinación con el sector privado, deberá formular el proyecto de ampliación de la oferta de programas
- Entes responsables: SENA y Empresarios

• INSTITUCIONALIDAD:

- **Falta de líneas de crédito para financiar procesos de certificación (ej. ASME)**
- ✓ Evaluar opción de ampliación de línea de crédito actual
- Entes responsables: BANCOLDEX, INNPULSA



CALZADO Y MARROQUINERÍA

- **REGULATORIO:**

- **Ausencia de un sistema estandarizado de tablas de equivalencia para las tallas de zapatos**
- ✓ Elaboración de una Norma Técnica y de un aval para el estándar de mediciones
- Ente responsable: ICONTEC

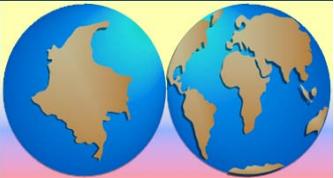
- **CAPITAL HUMANO:**

- **Insuficiente calificación y capacitación de la mano de obra**
- ✓ Promoción y financiación de programas de capacitación técnica a trabajadores de la cadena en países tales como China, Brasil o Italia, a fin de mejorar la sofisticación de los productos. Ello exigiría asimismo evaluar el/los mecanismo(s) de apoyo financiero a la formación y capacitación de personal
- Entes responsables: INNPULSA, PROEXPORT y el SENA

- **INFRAESTRUCTURA:**

- **Ausencia de red de proveedores (tacones, suelas, herrajes)**
- ✓ Establecimiento de un programa de desarrollo de proveedores para calzado dentro del plan de negocios del sector "sistema moda" del PTP
- Ente responsable: PTP

- **Falta de laboratorios reconocidos para expedir certificación sobre contenido de plomo en calzado infantil y otros productos de cuero para bebés y niños**
- ✓ Implementación del componente que impulsa la creación de laboratorios de química (parte de la política nacional de laboratorios); y, reconocimiento Internacional de la ONAC
- Entes responsables: INM (avala los laboratorios) y ONAC (valida las pruebas)



1. POLÍTICA COMERCIAL
2. SOBRE EL CAAC
3. EXPORTACIONES - VALLE DEL CAUCA
4. OPORTUNIDADES DE MERCADO
5. RETOS Y OPORTUNIDADES



5. Retos y oportunidades – Temas críticos

FACILITACIÓN DE COMERCIO

- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Calidad
- Mejoras en aduanas y puertos
- Lista de escaso abasto y acumulación de origen
- Expedición de visas

COMPETITIVIDAD

- Costos de energía y gas
- Infraestructura (corredores de comercio, Acuerdos Públicos Privados)
- Bilingüismo
- Competencias
- Innovación, y ciencia y tecnología
- Agenda Competitividad



5. Retos y Oportunidades



Luego de la entrada en vigor del acuerdo comercial con Estados Unidos, el Valle del Cauca exportó 9 nuevos productos a ese mercado, convirtiéndose en el tercer departamento con mayor número de nuevos productos exportados al mismo



RETOS:

Para aprovechar los Acuerdos Comerciales, los empresarios deben profundizar en:



- certificados de origen
- normas técnicas
- seguridad en la cadena de suministro y compromisos legales adquiridos en la negociación.
- conocimiento de los trámites de aduana del otro país, costos y sobrecostos adicionales que se puedan generar con la exportación
- idoneidad del operador logístico



Las mejoras en la infraestructura física (vías y puertos) contribuirán a cerrar las brechas de competitividad mediante la generación de ventajas competitivas - disminución de costos de transacción, plazos de entrega, etc.- estáticas