



# Cámara Colombo-Alemana



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana



La red de cámaras alemanas 

- **La Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana**
  - Constituida en 1935
  - Red de 85 Cámaras Alemanas Binacionales en el mundo con 120 oficinas, más de 40.000 empresas afiliadas y 1.400 colaboradores
  - Su labor es fomentar y fortalecer las relaciones comerciales de ambos países
- **Tres tareas principales:**
  - Gremio de Afiliados
  - Ser delegado oficial del empresariado alemán
  - Portafolio de servicios comerciales



# DEinternational

DEinternational Ltda. es la filial y marca de servicios de la Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana, y marca de servicios de la red de Cámaras Alemanas en el mundo.

Nuestros servicios se pueden adaptar flexiblemente para cumplir con necesidades individuales.

Nuestros principales servicios:

[Búsqueda de socios comerciales](#)

[Registro de empresas y marcas](#)

[Misiones empresariales](#)

[Alquiler de oficinas](#)

[Oficina Virtual](#)

[Senior Experten Service \(SES\)](#)



The German Chamber Network 



# Información Macroeconómica de Alemania

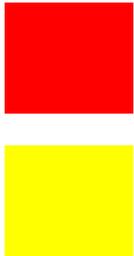


Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana



The German Chamber Network  
AHK DE KOL

# Información general



**Sistema Político:** Democracia

**La capital:** Berlín

**Departamentos:** 16

**Habitantes:** 84 millones

**Extranjeros:** 8 millones  
( 9 %)

**Extensión:** 357.021 km<sup>2</sup>

**Costa:** 2.383 km

**Fronteras con  
países europeos:** 9

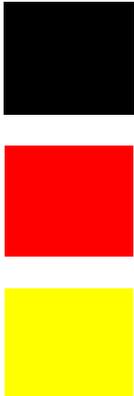


# Indicadores de comercio exterior bilaterales



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana





# Comercio Colombia con Alemania I

---

## Indicadores comerciales de Alemania – Colombia

(Cifras en miles de dólares)

<b>Indicadores</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Importaciones de Alemania desde Colombia</b>	1.450	1.709
<b>Exportaciones de Alemania a Colombia</b>	1.753	1.615
<b>Comercio Total</b>	3.203	3.324

*Fuente: Statistisches Bundesamt*



# Clima de inversión en Colombia



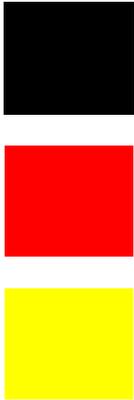


# Clima de inversión en Colombia

---

## Fortalezas

- La expectativa de crecimiento económico para el 2014 llega al 5%.
- Estabilidad económica y políticas económicas de crecimiento.
- Tamaño del mercado.
- Baja inflación (1.9% a 2013)
- Desarrollo demográfico con población joven y creciente clase media.
- Posición geográfica favorable – centro para la región.
- Tratados de libre comercio
- Aumento del turismo



# Clima de inversión en Colombia

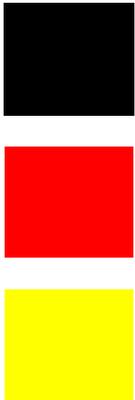
---

## **Turismo - Motor de desarrollo**

- Crecimiento anual del 10% en la última década
- Generación de más de medio millón de puestos de trabajo
- Aumento en la demanda de productos y servicios turísticos
- Aumento en la inversión de hoteles, restaurantes y aerolíneas
- Apertura de Colombia a los negocios globales

## **Hoy más alemanes visitan Colombia**

- Alemania es el décimo emisor del mundo y el segundo de la Unión Europea.
- Cerca de 40.000 visitantes alemanes llegan a Colombia cada año.



# Clima de inversión en Colombia

---

## Desafíos

- Disminuir la corrupción
- Mejorar la infraestructura de transporte
- Promover la modernización, competitividad y eficiencia de la industria
- Fortalecer la seguridad jurídica (impuestos, visas entre otros)
- Mejorar la educación y formación laboral
- Terminar con el conflicto armado interno
- Aumentar la capacidad de innovación
- Reducción de la desigualdad

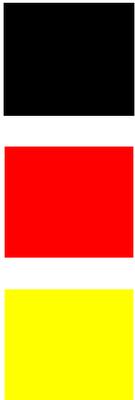


# Sectores con potencial en Colombia



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana





# Sectores con potencial

---

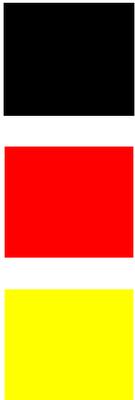
***La transferencia de tecnología y maquinaria es la principal oportunidad de negocio para Alemania en Colombia.***

- Los principales sectores con potencial son:
  - Petróleo y minas
  - Infraestructura
  - Construcción
  - Turismo
  - Agroindustria
  - Servicios (aseguradoras y finanzas)



# Ventajas de los TLCs

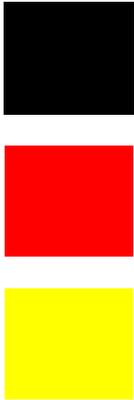




# Ventajas de los TLCs

---

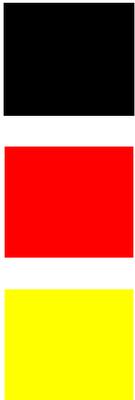
- Aumento del comercio e inversión
- Crecimiento económico
- Mayor oferta de productos para los consumidores
- Aumento de la competencia y por tanto de competitividad
- Acceso más amplio y privilegiado a los mercados internacionales
- Un marco jurídico más estable
- Altos estándares de calidad en los productos
- Relaciones comerciales más seguras y confiable
- Aumento del desarrollo y bienestar del país



# Estado actual del TLC Colombia - UE

---

- El Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia publicó el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013, por el cual se dió **aplicación provisional** al Acuerdo Comercial entre Colombia y Perú, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, firmado en Bruselas, Bélgica el 26 de junio de 2012.
- Este Decreto entró en vigencia a partir del **1 de agosto de 2013**.
- El gobierno colombiano, la Comisión de la Unión Europea y las Cámaras europeas en Colombia, trabajan en el reconocimiento y fortalecimiento de la relación comercial bilateral con el fin de aprovechar el acuerdo comercial.
- Todavía se deben completar los procesos de su ratificación al interior de los países de la unión europea.



# Estrategias para prepararse

---

- Ofrecer productos o servicios competitivos
- Controlar los gastos
- Informarse sobre tendencias mundiales del propio sector
- Estar preparado con idioma y conocimiento de la cultura
- Formar alianzas
- Prever cambios y retos

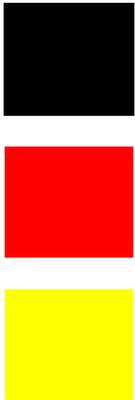


# Aspectos Culturales a tener en cuenta para relacionarse con un alemán



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana





# Aspectos culturales

---

Los europeos identificaron cinco problemas principales con los negociadores colombianos:

- No cumplidos y flexibles con los compromisos
- No son puntuales, siempre con excusa
- Si algo sale mal, nadie asume la responsabilidad
- No son precisos, hablan mucho, no reconocen cuando no saben algo o no tienen la información
- Demasiado amables

## **Acordar una cita:**

Con anticipación; no hay necesidad de reconfirmación; cumplir hora exacta

## **Forma de presentación / saludo:**

Dar la mano y presentarse; saludar primero a las mujeres; dirigirse con “Usted”

## **Forma de negociación / desarrollo de la conversación:**

Directa; explicar motivo de la visita y objetivos y quién es uno; no hacer una larga introducción; no “chicanear” y exagerar, cumplir acuerdos

## **Emocionalidad / relaciones, personales / trato personal:**

- Neutralidad; relación profesional; trato amable, pero con distancia; directo; no tocarse; no traer familiares a las citas laborales.

## **Forma de vestir:**

- Formal, sin exageración; mujeres más sobrio que en Colombia

## **Toma de decisiones:**

- La persona encargada (no necesariamente el jefe)

## **Idioma:**

- Acordar con anticipación

## Próximos Proyectos

---



### Delegación IFAT / Mayo 3 al 10

Junto con ACODAL y la empresa afiliada Kaeser organizamos una delegación con empresarios colombianos a la feria medioambiental mas importante del mundo la IFAT en Múnich.



### Delegación Interpack / Mayo 6 al 15

Junto con Multivac Colombia organizaremos una delegación a la feria del empaque Interpack en Düsseldorf.

### Delegación IFA - Berlín / Septiembre 3 al 10

Misión a la feria líder mundial para realizar pedidos en la industria de la electrónica de consumo y electrodomésticos.



## Próximos Proyectos

---



**Delegación Automechanika / Septiembre 16 al 20**  
Junto con la asociación ASOPARTES organizaremos una misión empresarial a la feria automotriz más importante a nivel mundial con enfoque en toda la cadena postventa.

**Delegación Security Essen / Septiembre 21 al 27**  
Organiza a la feria líder mundial para tecnologías de seguridad y protección contra incendios.



**Delegación InnoTrans / Septiembre 22 al 27**  
La feria InnoTrans se dirige al sector de la tecnología del transporte y contará con una delegación mixta entre entidades públicas y privadas.

## Próximos Proyectos

---



**Delegación Photokina / Septiembre 16 al 21**  
Con una delegación empresarial asistiremos a la feria más completa del mundo de la fotografía, abarcando desde la visión tecnológica, hasta la comercial y el concepto del usuario fotógrafo.

### **Delegación Medica / Noviembre 10 al 16**

Misión a la feria MEDICA, reconocida por ser la plataforma más importante de la salud a nivel mundial (enfoque en tecnología medica). MEDICA se realiza junto con COMPAMED, la Feria Internacional de la Industria Proveedorora de Material Médico.





### Visitas especiales

En el mes de mayo contaremos con la visita de delegados de la feria Spielwarenmesse, quienes visitaran el país con el ánimo de avaluar el mercado local.

### GIZ / Global Exchange Program

En trabajo conjunto con la agencia de cooperación alemana GIZ ofreceremos por segunda vez el Global Exchange Programme para empresarios colombianos.

---

## Próximos Proyectos



**Spielwarenmesse**  
International Toy Fair  
Nürnberg

**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

## Contacto

Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana

Martha Aleida Cubides

[martha.cubides@ahk-colombia.com](mailto:martha.cubides@ahk-colombia.com)

Alexander Steinberg

[alexander.steinberg@ahk-colombia.com](mailto:alexander.steinberg@ahk-colombia.com)

Caren Schulz

[caren.schulz@ahk-colombia.com](mailto:caren.schulz@ahk-colombia.com)

Diana Rösner

[diana.roesner@ahk-colombia.com](mailto:diana.roesner@ahk-colombia.com)

