



Centro de Aprovechamiento
de Acuerdos Comerciales

ENLACES

ATLÁNTICO

Oportunidades y retos
para el aprovechamiento de los
acuerdos comerciales

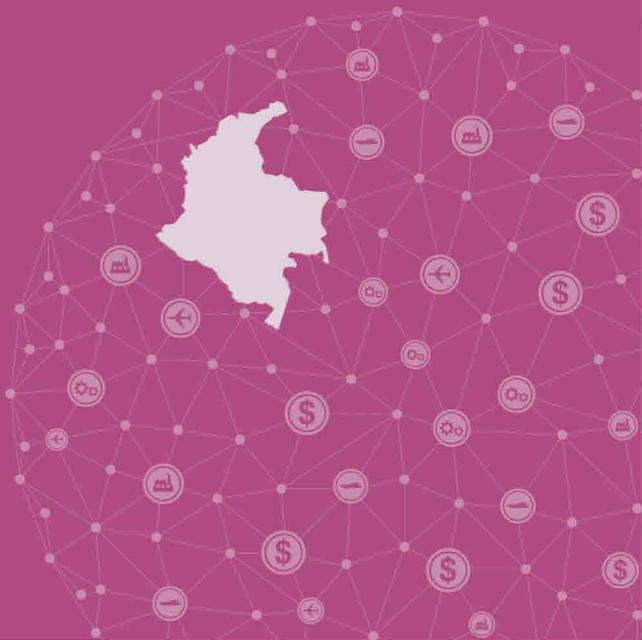


MINCIT



**TODOS POR UN
NUEVO PAÍS**
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN

ENLACES



Centro de Aprovechamiento
de Acuerdos Comerciales

Director Comité Editorial:
Eduardo Muñoz

Coordinadora Comité Editorial:
Nadia Rocha

Editores Comité Editorial

Edith Aristide
Juliana Cabrera
Alvaro Espitia
Doris Jurado
Elvin Rincón
Nadia Rocha
Rafael Suarez

Diseño y diagramación:
SCRAV Estudio Creativo Audiovisual Ltda.

PRÓLOGO

En el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, promovemos el desarrollo del aparato productivo colombiano. Para lograrlo tenemos tres metas. 1. Fortalecer el aparato productivo del país. 2. Promover la internacionalización de los sectores de la economía. Y 3. Potenciar el desarrollo regional productivo sostenible.

Esta última meta requiere que nuestras regiones saquen el mejor provecho a los acuerdos comerciales suscritos por el país con distintas economías del mundo.

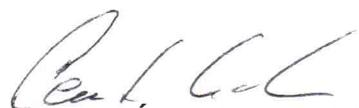
Para motivarlas, por medio del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales – CAAC, llevamos a cabo 11 jornadas regionales, que tuvieron lugar en Neiva, Pereira, Valledupar, Pasto, Yopal, Barranquilla, Cali, Medellín, Bucaramanga, Santa Marta y Bogotá.

Este documento reúne tanto los trabajos preparatorios, como los elaborados durante la jornada de interacción con los empresarios en Atlántico, y el análisis posterior del CAAC. Incluye además recomendaciones con acciones concretas que permitan a la región superar las limitaciones que impiden exportar sus productos. El ejercicio cubre los tres macro sectores de la actividad productiva: Servicios, Agricultura y Agroindustria, y Manufactura.

La situación de Atlántico, vistas sus características de productividad, competitividad, actividad exportadora e interés frente a los acuerdos comerciales, es objeto de este documento, que hace particular énfasis en las limitaciones y dificultades para la actividad comercial y los objetivos exportadores regionales, y las posibles maneras de superarlos.

Insto a las autoridades, organismos regionales, así como al pujante empresario regional, a que se apropien del proceso y lo pongan en marcha. Cuentan para ello con el apoyo de este Ministerio y de sus entidades: Procolombia, Bancoldex, el Programa de Transformación Productiva y el Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales.

Con ustedes construiremos un país con paz, con educación, con equidad.



CECILIA ÁLVAREZ-CORREA GLEN
MINISTRA DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO



CONTENIDO

PRÓLOGO	3
I. LA POLITICA COMERCIAL COLOMBIANA: DEL ACUERDO AL APROVECHAMIENTO	6
A. Antecedentes y Contexto	7
B. El Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales (CAAC)	8
II. DIVERSIDAD PRODUCTIVA CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES Y REGIONALISMO	9
A. Colombia: Qué Produce y qué Exporta	10
B. Jornadas Regionales	12
III. DESEMPEÑO ACTUAL DE ATLÁNTICO	14
A. ¿Qué Produce?	15
B. ¿Qué tan Competitivo es?	15
C. ¿Qué Exporta?	17
D. ¿A Qué le Apuesta?	18
IV. ATLÁNTICO Y LOS ACUERDOS COMERCIALES: ANÁLISIS SECTORIAL	19
A. Sector Servicios	20
B. Sector Agropecuario y Agroindustrial	23
C. Sector Manufactura-Industria	36
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	45

LA POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA: PROYECCIÓN HACIA LOS MERCADOS INTERNACIONALES

La liberalización, la interdependencia y la globalización progresivas de las economías y los mercados evidenciaron la necesidad de modificar el enfoque de las políticas productivas y comerciales vigentes durante los años setentas y ochentas. Ese enfoque, centrado en visiones proteccionistas y en una integración regional basada en la sustitución de las importaciones dio paso al regionalismo abierto.

A partir de 1991, Colombia inició un proceso de liberalización de la economía y el mercado, a través de, entre otros, la suscripción e implementación de **acuerdos comerciales** con sus principales socios, a fin de brindar certidumbre y seguridad jurídica a los actores y agentes económicos.

En este contexto, los acuerdos comerciales negociados por el país deben ser vistos como autopistas sobre las que fluyen los intercambios comerciales. Por tanto, lo esencial no es su construcción, sino su **aprovechamiento**. Reconociendo la necesidad de contribuir a dinamizar aún más los flujos de exportaciones como fuente de crecimiento económico y bienestar social, surge el **Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales (CAAC)** por decisión del gobierno nacional.



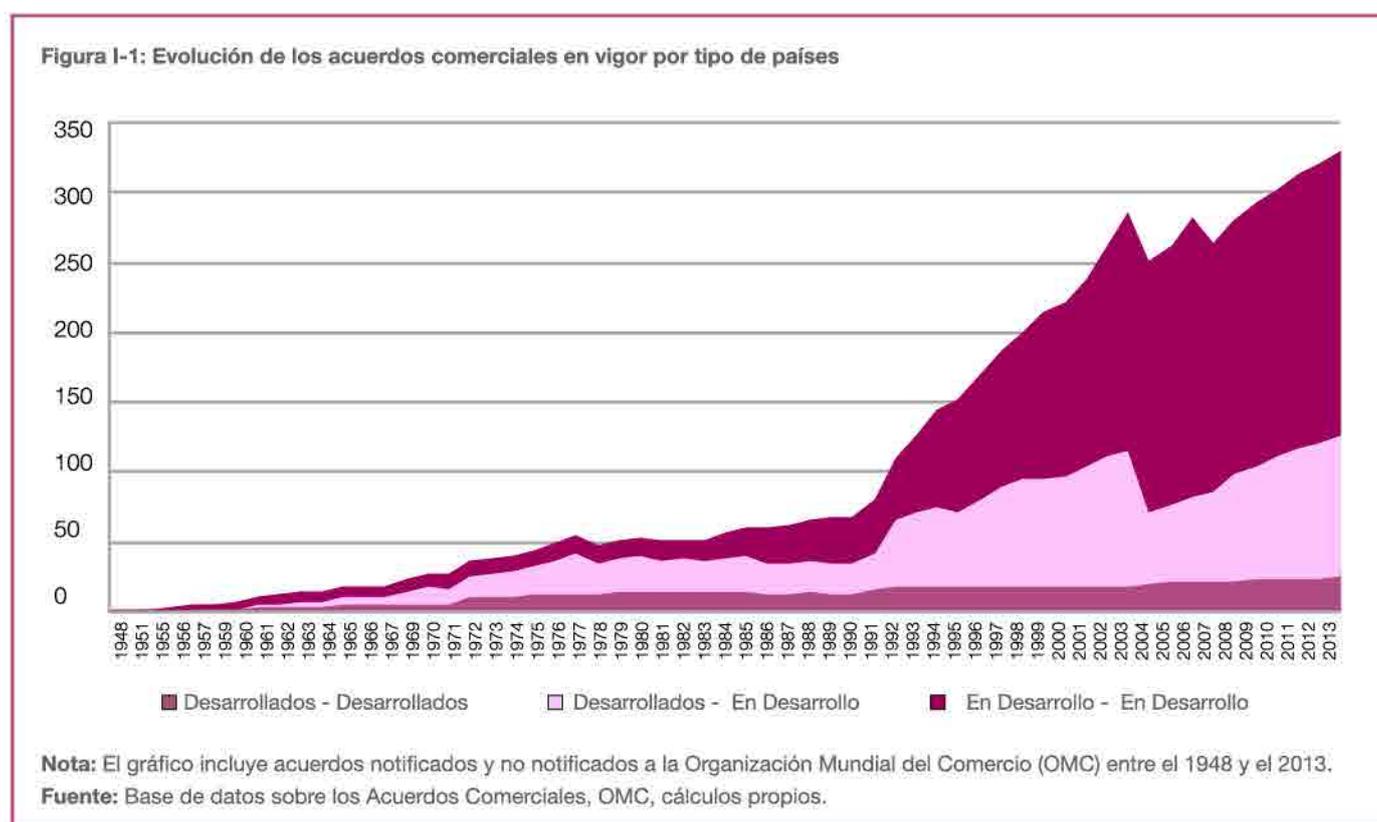
A. Antecedentes y Contexto

La concertación de acuerdos comerciales en el mundo se ha incrementado notablemente. En 1990 el número de acuerdos comerciales era de casi 70; para 1995, la negociación de este tipo de acuerdos se había duplicado y en el 2013 casi se había quintuplicado, llegando a un total de 330 acuerdos.

La negociación de acuerdos comerciales es un fenómeno global. De los 330 existentes en el 2013,¹ sólo 25 fueron negociados entre países desarrollados, 101 entre países desarrollados y en desarrollo, mientras que la gran mayoría (204) fue negociada entre países en desarrollo. La Figura I-1, muestra como la negociación de acuerdos entre países en desarrollo ha tenido un crecimiento continuo: en 1970, el 33% del total de ellos se consolidaba entre países en desarrollo, mientras que actualmente esta cifra alcanza el 60%. Lo anterior demuestra que la dinamización de los flujos comerciales por la vía de los acuerdos comerciales, además de ser un fenómeno global, dista de ser exclusiva de países desarrollados.

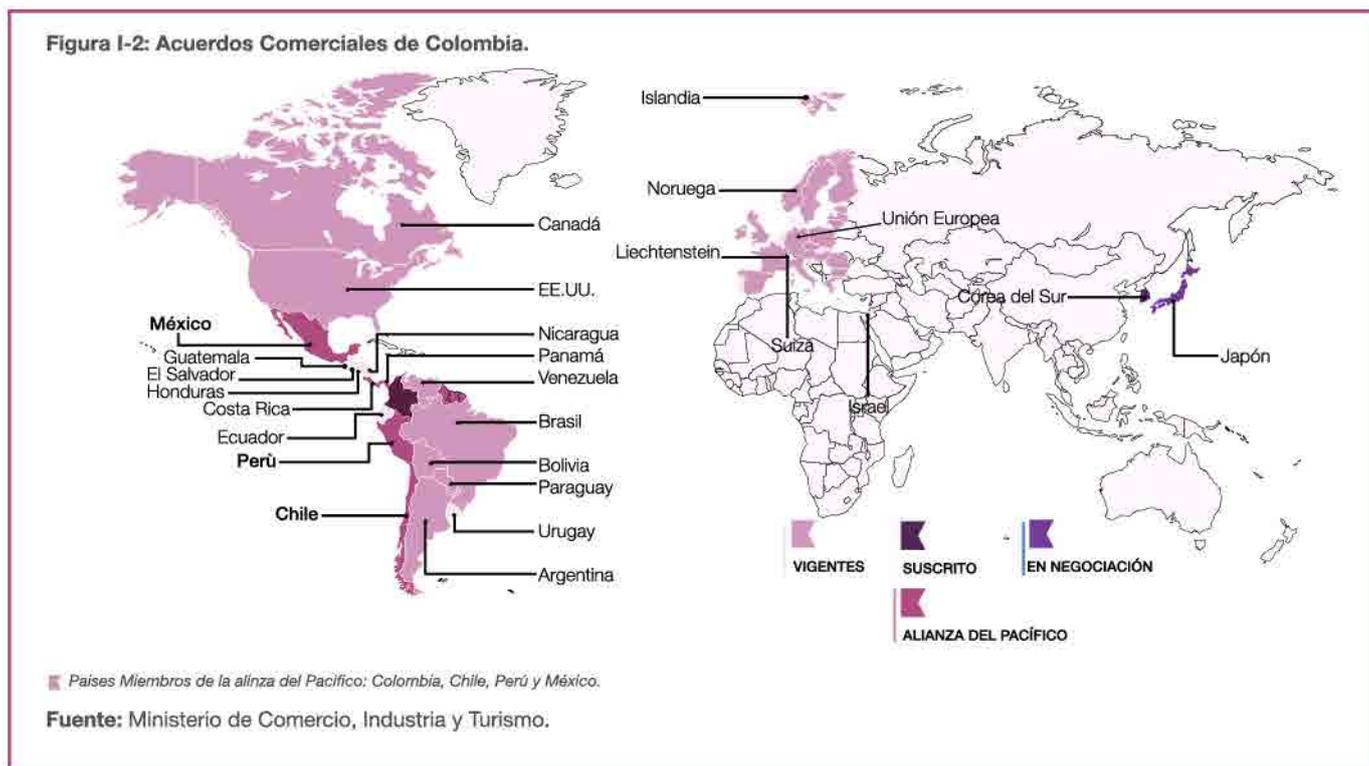
En desarrollo de la política comercial mencionada, Colombia ha conformado una red de 15 acuerdos comerciales con más de 50 países del mundo, que le brindan acceso potencial a más de 1.400 millones de consumidores. El análisis de dicha red (ver Figura I-2) evidencia un acceso consolidado al continente americano,² y a Europa Occidental que comprende el mercado de la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio. En el medio Oriente, se ha suscrito el acuerdo con Israel y se adelanta negociaciones con Turquía. En Asia, a su turno, Colombia tiene un acuerdo suscrito con la República de Corea y desarrolla negociaciones con Japón. La mayoría de los 13 acuerdos vigentes brinda acceso preferencial en bienes y servicios, salvo los suscritos con Mercosur, Venezuela, Cuba y Nicaragua, que sólo incluyen bienes.

El proceso de internacionalización busca no solamente un acceso preferencial y estable en el largo plazo para los productos y servicios colombianos, sino también una mayor inserción y posicionamiento en las cadenas globales de valor. Actualmente la



1. Incluye acuerdos notificados y no notificados a la OMC durante este periodo.

2. Acuerdo comercial con México, Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), CAN (Bolivia, Ecuador y Perú), Canadá, Estados Unidos, CARICOM (Comunidad del Caribe), MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), Venezuela, Cuba y Nicaragua.



producción en el mundo es mucho más especializada y para producir un bien final, se utiliza bienes intermedios y servicios de distintos orígenes. Esta característica muestra una interesante oportunidad para el desarrollo económico de sectores de Colombia en la integración a cadenas productivas, mediante la producción de bienes intermedios o la prestación de servicios conexos a distintas industrias que ofrecen productos finales.

B. El Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales (CAAC)

Creado en Agosto de 2013 en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el CAAC constituye un mecanismo de apoyo al sector empresarial para ayudarlo a construir la capacidad necesaria para aprovechar eficientemente los acuerdos comerciales que el país tiene en vigor.

Con este objetivo, el CAAC ha diseñado dos procesos de acercamiento a la realidad del empresario a nivel regional; un primer proceso tiene por objeto identificar y comunicar los bienes y servicios con mayor potencialidad en los mercados internacionales con acuerdos. El otro proceso busca des-

cubrir las dificultades que impiden a los empresarios participar en el proceso de exportación y definir mecanismos que conduzcan a su solución. Esta labor requiere la participación de varios actores: en la primera etapa se ha contado con aliados estratégicos en el sector privado y público, tales como las Cámaras de Comercio, la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancoldex, Procolombia y el Programa de Transformación Productiva. La etapa de ejecución e implementación de medidas requerirá la participación no solamente del sector público a nivel nacional, regional y local sino también del propio sector empresarial y de la academia.

En la primera etapa de labores del CAAC, se trabaja en dos frentes: primero, por oferta, dando continuidad a las acciones emprendidas previamente para el aprovechamiento del acuerdo con Estados Unidos, y en la atención de cuatro mercados priorizados: Unión Europea, Canadá, la Asociación Europea de Libre Comercio y la República de Corea;³ segundo, por demanda, cuando los sectores acuden al Centro para buscar conjuntamente el aprovechamiento de acuerdos comerciales diferentes a los priorizados.

3. Los mercados priorizados han sido seleccionados según: la importancia del mercado en términos de demanda (importaciones de dichos mercados representan más del 50% de las importaciones mundiales), y por el alto poder adquisitivo de dichos mercados.

II. DIVERSIDAD PRODUCTIVA CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES Y REGIONALISMO

Es relevante identificar las oportunidades y desafíos del país en términos de lo que cada región puede potenciar y exportar de acuerdo con su estructura productiva, competitividad y vocación. Para lograr este objetivo, el CAAC diseñó y llevó a cabo un programa de **jornadas regionales**, con la participación de los empresarios y fuerzas vivas de cada región, mediante **diálogos constructivos**.

Antes de entrar en los detalles específicos de las regiones, resulta esencial considerar la situación de Colombia en términos de comercio exterior. A continuación, en la primera sección, se describirá las exportaciones del país, la **concentración exportadora** por regiones y la **producción de servicios**. En la segunda sección se expondrá el enfoque del ejercicio de las jornadas regionales.

A. Colombia: Qué Produce y qué Exporta

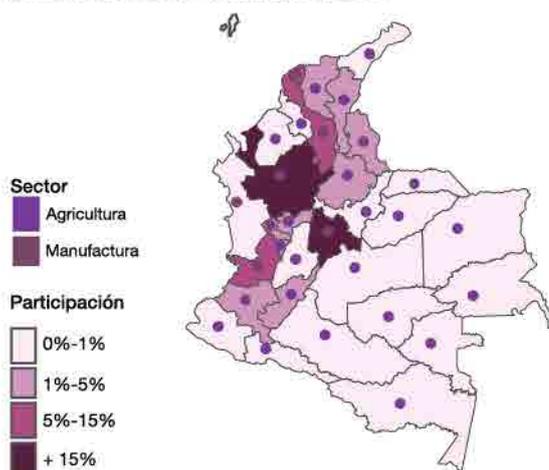
Colombia se caracteriza por la diversidad de sus regiones, las cuales presentan innumerables ventajas para la producción de bienes y servicios. Sin embargo, en términos de comercio exterior, dicha diversidad resulta más bien limitada, pues existe una alta concentración no sólo en el tipo de bienes que se exporta, sino también en el número de regiones que efectivamente están aprovechando sus condiciones para ofrecer productos a los mercados internacionales.

En el 2013, aproximadamente el 50% de las exportaciones totales de Colombia, (\$58,8 mil millones de dólares), provenían de Arauca, Casanare y

Meta, principales regiones productoras de petróleo. Las exportaciones no-minero energéticas sumaron \$16,3 mil millones de dólares, representando menos de un tercio (28%) de las exportaciones totales.

Aproximadamente el 79% de las exportaciones nacionales no minero-energéticas está concentrado en 5 departamentos (ver Figura II-1). Cundinamarca y Antioquia representan alrededor del 50% de las exportaciones nacionales, con una participación del 27,22% y 21,39%, respectivamente, seguidos por Valle del Cauca (12%), Bolívar (9,7%) y Atlántico (8,3%).

Figura II-1: Concentración exportaciones no minero-energéticas, 2013



Agricultura/Agroindustria				Manufacturas			
	Exportaciones (miles de dólares)	Participación %	Posición (sobre 28)*		Exportaciones (miles de dólares)	Participación %	Posición** (sobre 31)
Cundinamarca	1.558.595	23,69%	1	Cundinamarca	2.883.651	29,61%	1
Antioquia	1.283.750	19,51%	2	Antioquia	2.206.158	22,65%	2
Valle del Cauca	692.522	10,53%	3	Bolívar	1.454.676	14,94%	3
Caldas	468.495	7,12%	4	Valle del Cauca	1.259.759	12,93%	4
Magdalena	442.077	6,72%	5	Atlántico	1.206.212	12,38%	5
Huila	358.825	5,45%	6	Caldas	204.595	2,10%	6
Risaralda	323.335	4,91%	7	Risaralda	149.281	1,53%	7
Cauca	222.951	3,39%	8	Norte de Santander	123.607	1,27%	8
Santander	211.944	3,22%	9	Cauca	103.644	1,06%	9
Quindío	203.359	3,09%	10	Santander	80.306	0,82%	10
Subtotal	5.765.853	87,63%		Subtotal	9.671.889	99,30%	
Resto de Departamentos	813.558	12,37%		Resto de Departamentos	67.965	0,70%	
Nacional	6.579.410			Nacional	9.739.855		

Nota: *Caquetá, Putumayo, Guaviare y Guainía no reportaron exportaciones de bienes agropecuarios en 2013. ** Vichada no reporta exportaciones de bienes manufacturados durante 2013.

Cundinamarca incluye Bogotá DC.

Fuente: DANE, Exportaciones departamentales. Cálculos propios.

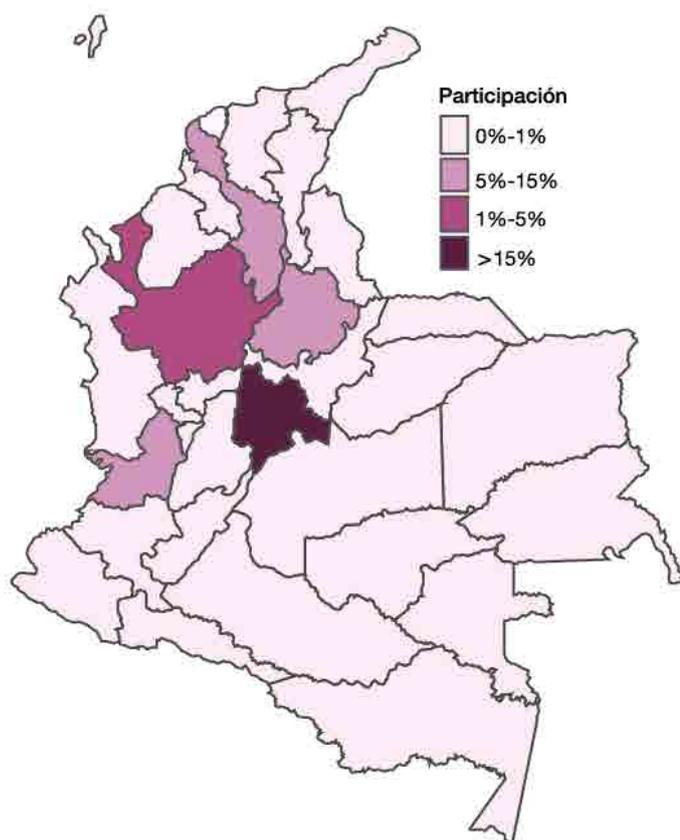
En contraste, 18 de las 32 regiones del país muestran participaciones menores al 1% de las exportaciones nacionales en 2013, siendo los niveles más bajos los de Caquetá, Guainía, Putumayo, Vichada y Guaviare.

En la Figura II-1, se observa las exportaciones diferenciadas por sector (agrícola-agroindustrial y manufacturero) y se nota una especialización de las regiones en determinado tipo de bienes: Caldas, Magdalena, Huila, Risaralda y Cauca tienen una vocación principalmente agrícola, exportando en manufacturas la mitad o menos de lo que exportan en bienes agropecuarios y agroindustriales. En contraste, Norte de Santander y Atlántico exportan principalmente bienes manufacturados. Por último, Cundinamarca, Valle del Cauca y Antioquia, aunque están posicionados entre los primeros cuatro exportadores de bienes agropecuarios o manufacturados a nivel nacional, tienen una vocación principalmente manufacturera, con exportaciones en este último sector de casi el doble respecto al agrícola y agroindustrial.

Con respecto a servicios, dada la falta de datos de exportaciones a nivel departamental, se utilizó la participación de los servicios transables producidos por cada región sobre el Producto Interno Bruto nacional como proxy para la potencialidad exportadora de servicios a nivel regional. La Figura II-2 muestra cómo, al igual que para agricultura y agroindustria, y manufacturas, la producción de servicios con potencial exportador está concentrada en pocas regiones. En particular, el 28 % de la producción de servicios transables en el 2012 se encuentra en los departamentos de Cundinamarca (15%), Antioquia (5,3%), Valle del Cauca (4,4%), Santander (1,7%) y Atlántico (1,6%).

La diversidad y disparidad regional y sectorial en términos de participación en el comercio internacional, hace indispensable que cualquier ejercicio de internacionalización, tome en consideración esas características. Dicha necesidad es más acentuada en el sector de servicios. En particular, la única medición sistemática que se está adelantando es la muestra trimestral de exportación de servicios,

Figura II-2: Producción de servicios transables por departamento, 2012



Producción de Servicios Transables			
	Exportaciones (miles de dólares)	Participación %	Posición (sobre 32)
Cundinamarca	49.441	15,06%	1
Antioquia	17.464	14,18%	2
Valle del Cauca	14.392	11,69%	3
Santander	5.455	4,43%	4
Atlántico	5.400	4,39%	5
Bolívar	3.733	3,03%	6
Tolima	2.417	1,96%	7
Boyacá	2.361	1,92%	8
Norte de Santander	2.242	1,82%	9
Córdoba	2.031	1,65%	10
Subtotal	102.905	31,32%	
Resto de Departamentos	20.217	6,15%	
Producción Nacional	23.122	37,48%	
PIB Nacional*	328.533		

Notas: *PIB sin minero-energéticos. Cundinamarca incluye Bogotá DC.

Fuente: DANE, Cuentas Departamentales. Cálculos propios.

realizada por el DANE, que está agregada a nivel nacional. Por otra parte, las cifras expresadas en la balanza de pagos del Banco de la República no han sido aún ajustadas de acuerdo con las indicaciones de las Naciones Unidas para la generación de estadísticas de comercio internacional de servicios, por lo cual, las cifras que reporta Colombia son muy agregadas para permitir adelantar un análisis a nivel sectorial y departamental.

Ahora bien, el aprovechamiento de los acuerdos comerciales es un proceso que se construye a partir de empresarios, sectores y regiones y para su efectividad se requiere promover transformaciones en cada uno de ellos. Con ese objetivo en mente, las jornadas regionales surgen como una oportunidad para interactuar con los empresarios de cada región, en la búsqueda conjunta de optimizar su participación en los mercados internacionales, en esta ocasión en los mercados priorizados con acuerdo comercial.

B. Jornadas Regionales

Su finalidad es promover en las regiones el aprovechamiento de los acuerdos comerciales. Se trata en primer lugar de compartir con productores y empresarios las oportunidades identificadas por el CAAC en cada región, hacia los mercados priorizados: Unión Europea, Canadá, la Asociación Europea de Libre Comercio y República de Corea, y de establecer las barreras y sus soluciones.

La metodología utilizada para la identificación de las oportunidades⁴ en términos de productos y sectores tomó en consideración no sólo la estructura de la demanda de los mercados priorizados, sino también variables relacionadas con la oferta exportable de la región, tales como producción, inventarios y exportaciones. Por el lado de la oferta, se tuvo en cuenta los productos y cadenas incluidos en las apuestas productivas de la región por los Planes Regionales de Com-

petitividad y en los sectores identificados por el Programa de Transformación Productiva (PTP) a nivel regional. Para el sector de servicios, los resultados encontrados a partir de información de demanda y de oferta, fueron contrastados con otros estudios e informes cuantitativos y cualitativos sobre los principales mercados con acceso preferencial.⁵

Las oportunidades identificadas en el ejercicio fueron caracterizadas en oportunidades de corto (1-3 años), mediano (3-5 años) y largo plazo (más de 5 años). Las de corto plazo se refieren a los productos que ya se exportan a los mercados priorizados y que, con ajustes de la oferta, tienen posibilidad de crecer y potenciar su participación en esos mercados.

Las oportunidades de mediano plazo incluyen los productos que se exportan a algún mercado internacional pero no a los mercados priorizados⁶, y a los cuales podría exportarse a partir de incrementos de producción o ajustes productivos.

Las oportunidades de largo plazo⁷ abarcan los productos demandados por los países a que se refiere este estudio, que la región no exporta a ningún mercado pero que cuentan con producción y requieren generar oferta exportable o transformar su producción.

El ejercicio de las jornadas regionales se realiza con la participación de empresarios en sesiones de trabajo, en las cuales, con un método de taller y a través de un diálogo constructivo, los empresarios comparten sus inquietudes y expectativas sobre los acuerdos comerciales, así como las limitaciones y obstáculos que impiden o dificultan la exportación. En este marco, la participación de empresarios, académicos, funcionarios públicos y representantes de entidades regionales y nacionales, contribuye a la construcción de un plan de gestión y acción para el aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales por parte de cada región.

4. El ejercicio de identificación de oportunidades llevado a cabo por el Centro excluye a los productos minero-energéticos.

5. Para una descripción más detallada y puntual de la metodología ver Anexo A.

6. Oportunidades de mediano plazo también incluyen aquellos productos que no cumplen con todos los criterios de corto plazo de exportación a los mercados priorizados.

7. Para el sector de servicios no existe el largo plazo, ya que a diferencia de los bienes, los servicios no necesitan más de cinco años para empezar a tener resultados.

Las jornadas regionales permiten, además, articular la visión de la política comercial del país a través de los acuerdos comerciales, con las posibilidades de exportación de las regiones de acuerdo con su capacidad productiva, experiencia exportadora y apuestas regionales. Adicionalmente, ayudan a sentar las bases para desarrollar un ejercicio conjunto y dinámico a partir de un compromiso del sector empresarial, las cadenas productivas y demás fuerzas vivas del territorio.

La sexta Jornada se realizó en Atlántico, en la ciudad de Barranquilla (ver Cuadro II-1), espacio en el cual los productores y exportadores se agruparon en las siguientes cadenas productivas:

- **Sector agrícola/agroindustrial:** alimentos procesados, productos cárnicos, frutas y hortalizas.

- **Sector manufacturero:** marroquinería, textil y confección, y una multisectorial que agrupaba a su vez participantes de distintas cadenas.⁸
- **Sector de servicios:** servicios conexos a la exportación (logística y transporte), servicios profesionales y turismo.

Ahora bien, resulta esencial conocer el estado actual del departamento de Atlántico en términos de comercio, antes de examinar las oportunidades y desafíos que fueron identificados para los sectores productivos. Por esto, en las siguientes secciones se expondrá aspectos económicos propios de la región y luego se identificará los datos económicos pertinentes por sector y el resultado de la información construida en las jornadas regionales.

Cuadro II-1: Jornada regional de Atlántico: aspectos claves

- Se desarrolló a través de una sesión plenaria, y la organización de grupos sectoriales (agrícola/agroindustrial, manufacturas y servicios) y sub-sectoriales conforme a las cadenas productivas.
- Las mesas sub-sectoriales abordaron el tratamiento de las inquietudes y expectativas sobre el aprovechamiento de los acuerdos, experiencias exportadoras, productos con potencial exportador, limitaciones y redes productivas.
- Aunque el ejercicio originalmente buscaba un diálogo entre exportadores, el resultado fue el encontrar productores con la voluntad de aprender más sobre los acuerdos comerciales, y comenzar a prepararse para el proceso de internacionalización.
- Actualmente, el 5% de las empresas participantes exporta.
- Los empresarios mostraron compromiso con la internacionalización de la región a través de la intención de obtener mayor información sobre los acuerdos comerciales y su aprovechamiento.
- Algunas de las inquietudes de los empresarios se relacionaron con obtener información sobre: certificaciones, buenas prácticas para garantizar la cadena de frío, capacitación especializada para producción de bienes, financiación, identificación de nichos de mercado, capacitación en normatividad para exportar, mayor acompañamiento institucional para las Mipymes, tipos de servicios para exportar, demanda de servicios de los mercados internacionales.
- Los participantes conocieron a sus pares dentro del sector, compartieron experiencias y discutieron las oportunidades de corto, mediano y largo plazo identificadas por el CAAC.
- Con el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, los empresarios esperan: promover sus productos en el exterior, fortalecer volúmenes nacionales para tener capacidad exportadora, tener personal calificado y especializado, poder exportar más servicios, innovar y comenzar una cultura de internacionalización.

8. Mesa multisectorial de manufacturas: maquinaria agroindustrial, metalmecánica, productos químicos y muebles.

III. DESEMPEÑO ACTUAL DE ATLÁNTICO

En esta sección se presenta las características productivas y de exportación de **Atlántico**. En particular, se ilustra sobre lo que **produce** la región, cuán competitiva es respecto a otras regiones del país, cuánto **exporta** y cuáles son **sus apuestas productivas**.

A. ¿Qué Produce?

Según cifras del DANE, durante el año 2012 el Producto Interno Bruto (PIB) de la región creció un 4,90% con respecto a 2011, alcanzando un valor de \$13.948 millones de dólares. El país tuvo un crecimiento de 4,05%, obteniendo un PIB de \$370 mil millones de dólares, del cual Atlántico representó el 3,77% ubicándolo en la octava posición.

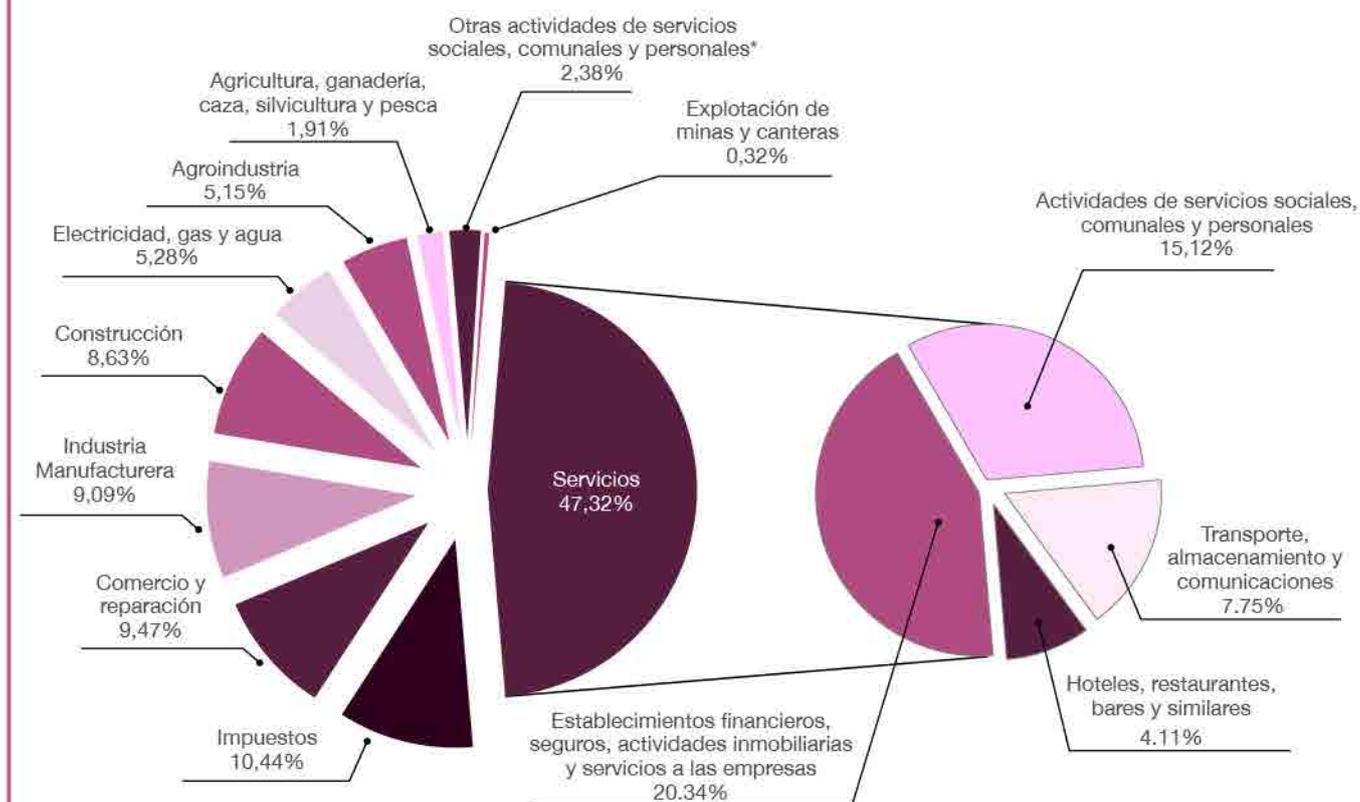
La Figura III-1, muestra cómo el 47,32% del PIB departamental está representado por el sector de servicios (transables y no transables): Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas (20,34%); Actividades de servicios sociales, comunales y personales (15,12%); Transporte, almacenamiento y comunicaciones (7,75%); y Hoteles, restaurantes, bares y similares (7,75%). En segundo lugar está la industria manufacturera (9,09%). Las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, y agroindustria, representan el 7,07 % del PIB.

De igual manera, al observar la producción industrial de la región (\$5,917 millones de dólares), la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), muestra que ésta se encuentra concentrada principalmente en bienes manufacturados (51,64%), principalmente productos químicos como plaguicidas, insecticidas y medicamentos, mientras que los bienes agroindustriales representan el 35,66% (ver Figura III-2).

B. ¿Qué tan Competitivo es?

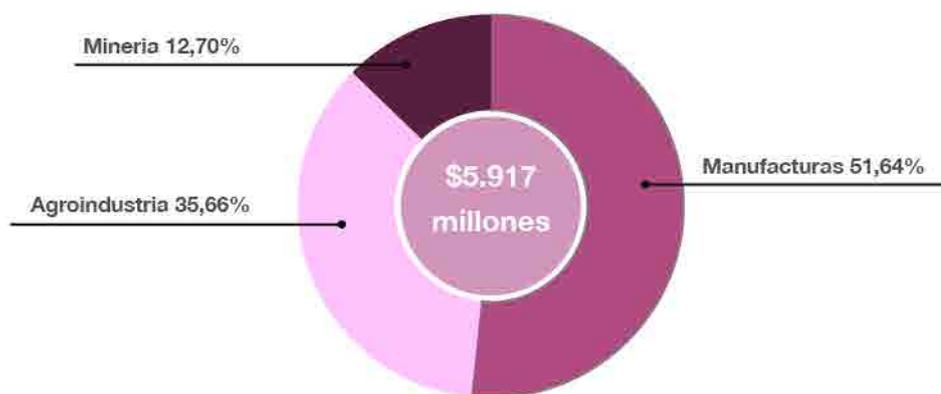
El Índice Departamental de Competitividad (IDC) muestra que, en términos generales, Atlántico está en un nivel avanzado de desarrollo, debido a su alto nivel tanto del PIB per cápita como en la sofisticación de sus exportaciones. El IDC compara tres factores clave en la productividad de una región: condiciones básicas, relativas a 6 pilares: Instituciones, infraestructura, tamaño del

Figura III-1 : Composición del PIB departamental por ramas de actividad, 2012



Fuente: DANE, Cuentas Departamentales. Cálculos propios.

Figura III-2. Estructura productiva de Risaralda, 2012



Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), 2012. Cálculos propios.

mercado, educación básica y media, salud y medio ambiente; eficiencia, que incluye educación superior y capacitación, y eficiencia de los mercados; y, por último, el grado de sofisticación e innovación de los bienes y servicios producidos, que considera la sofisticación y diversificación de la producción y exportaciones, y la innovación y dinámica empresarial.

Al estar en una etapa avanzada de desarrollo, el factor de eficiencia es ponderado con una mayor importancia (50%), mientras que el de sofisticación e innovación cuenta con una ponderación menor (20%). En 2014, Atlántico mantuvo su posición constante con respecto a 2013, 8 entre 22 departamentos⁹, y mejoró su calificación de 4,88 a 4,96 sobre 10.

Esta mejora en la calificación se debe a los progresos presentados en pilares claves para la competitividad regional, como son las condiciones básicas y la eficiencia (ver Tabla III-1).

Es importante resaltar los buenos resultados obtenidos en el factor sofisticación e innovación, donde Atlántico tuvo la segunda posición y un puntaje de 5,86. La sofisticación y diversificación de la producción y de las exportaciones, son pilares clave para impulsar el crecimiento económico en el largo plazo, algo en lo cual Atlántico se ha esforzado logrando altos niveles de sofisticación de sus exportaciones (alta intensidad factorial), así como una diversificación importante tanto del destino como de los productos de sus exportaciones (ver Tabla III-2).

C. ¿Qué Exporta?

De acuerdo con las cifras del DANE, durante 2013 se exportó un total de \$1.357,8 millones de dólares desde Atlántico, equivalentes al 8,32% de las exportaciones nacionales; esto ubica al departamento en la quinta posición. Las exportaciones de bienes manufacturados representaron el 88,83% de aquellas originarias del de-

Tabla III-1. Clasificación Índice Departamental de Competitividad (IDC), Atlántico

Atlántico	IDC		Factores					
	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)	Condiciones básicas		Eficiencia		Sofisticación e innovación	
			Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)
2013	8	4,88	6	5,78	10	3,95	2	5,86
2014	8	4,96	6	5,87	9	4,05	2	5,86

Fuente: IDC 2014 – CPC y CEPEC

Nota: El IDC 2013, está ajustado a la metodología del 2014 para poder ser comparables.

9. El Índice Departamental de Competitividad está calculado únicamente para 21 departamentos más Bogotá, por disponibilidad de información.

Tabla III-2. Índice Departamental de Competitividad, Atlántico 2014

IDC 2014	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)
IDC 2014	4,96	8
Condiciones Básicas	5,87	6
Instituciones	7,57	4
Infraestructura	4,81	8
Tamaño del Mercado	6,65	6
Educación básica y media	4,81	18
Salud	6,05	3
Medio Ambiente	5,56	8
Eficiencia	4,05	9
Educación Superior y Capacitación	4,26	10
Eficiencia de los Mercados	3,84	12
Sofisticación e Innovación	5,86	2
Sofisticación y Diversificación	8,73	1
Innovación y Dinámica Empresarial	2,99	6

Fuente: IDC 2014 – CPC y CEPEC

partamento, principalmente fungicidas (11,70%), mientras que las de bienes agropecuarios y agroindustriales significaron tan solo el 11,17% (ver Tabla III-3).¹⁰

En comparación con 2012, las exportaciones departamentales presentaron un crecimiento del 17,07%, explicado por los aumentos en los valores exportados a Brasil (59,76%) y la Unión Europea (18,79%), por \$155 millones de dólares (ver Tabla III-4). Conviene resaltar el comportamiento de productos como los insecticidas, que incrementaron sus exportaciones en \$113 millones de dólares con respecto a 2012 (ver Tabla III-3).

Durante 2013, el destino de las exportaciones aumentó de 74 a 76 países, siendo los principales:

Estados Unidos (17,13%), Brasil (14,98%), Venezuela (10,29), China (10,26%) y la Unión Europea (9,08%), que representan el 61,74% de las exportaciones departamentales (ver Tabla III-4).

D. ¿A Qué le Apuesta?

La Comisión Regional de Competitividad (CRC), el Programa de Transformación Productiva (PTP) y los gestores del Plan de Desarrollo Departamental, han identificado subsectores competitivos que podrían fortalecerse para su internacionalización. Algunos de esos subsectores pertenecen al sector agropecuario y agroindustrial, como la carne bovina, la acuicultura y la palma de aceite; en el sector de las manufacturas aparecen rubros como la cadena forestal, maderas y muebles, los biocom-

Tabla III-3. Exportaciones Atlántico

Productos	FOB (miles de dólares)		Variación %	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Manufacturas	1.019.097	1.206.212	18,36%	87,86%	88,83%
Fungicidas	150.605	158.918	5,52%	12,98%	11,70%
Insecticidas	43.273	156.308	261,21%	3,73%	11,51%
Desperdicios y desechos de cobre	119.629	138.630	15,80%	10,31%	10,20%
Agropecuarias y Agroindustriales	140.801	151.626	7,89%	12,14%	11,17%
Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	37.442	37.784	0,91%	3,23%	2,78%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	14.891	20.466	37,44%	1,28%	1,51%
Grasas y aceites, animales, y sus fracciones	9.078	9.977	9,90%	0,78%	0,73%
Total	1.159.898	1.357.838	17,07%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

10. Información y análisis detallado de las exportaciones desagregadas sectorialmente, se encuentra en la sección IV.

Tabla III-4. Exportaciones no minero-energéticas: principales destinos de Atlántico

País	FOB (miles de dólares)		Variación	Participación %	
	2012	2013	%	2012	2013
Estados Unidos	207.341	232.590	12,18%	17,88%	17,13%
Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón	23.322	36.608	56,97%	11,25%	15,74%
Brasil	85.099	203.383	139,00%	7,34%	14,98%
Insecticidas	19.586	131.001	568,86%	23,02%	64,41%
Venezuela	131.326	139.737	6,41%	11,32%	10,29%
Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio	10.979	35.939	227,35%	8,36%	25,72%
China	109.405	139.335	27,36%	9,43%	10,26%
Desperdicios y desechos de cobre	75.698	96.968	28,10%	69,19%	69,59%
Union Europea	86.095	123.290	43,20%	7,42%	9,08%
Desperdicios y desechos de cobre	13.162	25.194	91,42%	15,29%	20,44%
Subtotal	619.266	838.336	35,38%	53,39%	61,74%
<i>Países a donde se exportaron menos de 100 millones de dólares durante 2013</i>	<i>540.631</i>	<i>519.502</i>	<i>-3,91%</i>	<i>46,61%</i>	<i>38,26%</i>
Total	1.159.898	1.357.838	17,07%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

bustibles (con base en caña de azúcar o palma de aceite), y los sectores de metalmecánica, siderurgia y astilleros, y sistema moda¹¹; y en el sector de servicios, las apuestas son transporte y logística, BPO, TI y turismo. El CAAC ha tomado esta información como insumo para construir las oportunidades de la región, reconociendo la importancia de articularse con los resultados de las investigaciones ya adelantadas sobre subsectores potenciales.

Complementariamente con el objetivo de internacionalizar al Atlántico, la Cámara de Comercio de Barranquilla trabaja en iniciativas de clúster, entre los que se han identificado: salud, insumos agroindustriales, logística y muebles. En el caso particular del clúster de insumos agroindustriales (Iniciativa

Agro Competitivo), la región apuesta a convertirse en la despensa nacional de estos productos y servicios, con la visión de posicionarse en la cadena de valor de la industria de alimentos en la Región del Caribe Colombiano para luego, con la suficiente fortaleza y preparación, llegar a los mercados internacionales.

Con el apoyo de algunas instituciones, se vienen además ejecutando proyectos interesantes, tales como la “Ruta Competitiva AmoblaR-C” que incluye la producción, distribución, y comercialización de insumos y muebles; prestación de servicios conexos -reparación, restauración y decoración-, actividades de investigación y articulación del sector (Clusters Atlántico).

11. Incluye textil y confección y cueros, calzados y sus manufacturas.

IV. ATLÁNTICO Y LOS ACUERDOS COMERCIALES: ANÁLISIS SECTORIAL

En esta sección se presenta a nivel sectorial, los resultados de la jornada regional de Atlántico.

Para los sectores de servicios, manufactura, y agricultura y agroindustria,¹² se ilustra la oferta actual-en términos de producción y de exportaciones - y potencial -en términos de oportunidades- de la región. En la segunda parte se indica los resultados obtenidos en el taller. En particular se identifica la **experiencia** en exportaciones, las dificultades identificadas por los asistentes y la percepción sobre las **redes de productividad y competitividad** que ameritan ser fortalecidas.

Las dificultades pueden verse desde dos ángulos: i) Las de orden interno, relacionadas con la actividad de la empresa y/o con la situación que enfrenta en el contexto regional o nacional, las cuales hemos denominado “Limitantes” y ii) las de orden externo, que se refieren al cumplimiento de procesos o requerimientos establecidos por los países de destino para el ingreso de los productos; a éstas las llamamos “Obstáculos”. Por último, se propone una serie de recomendaciones para que el empresariado atlanticense pueda aprovechar de manera más eficiente los acuerdos comerciales.

12. El orden de presentación de los sectores refleja la importancia de éstos en el PIB de la región.

A. SECTOR SERVICIOS

1. Oferta

(a) Producción y exportaciones

De acuerdo con las cuentas Departamentales, la prestación de servicios durante 2012 representó \$6.600 millones de dólares, equivalente al 47,32% del producto interno bruto de la región.¹³

Los subsectores con mayor nivel de producción fueron los servicios prestados a las empresas (16,75%) y servicios públicos de salud (10,18%), seguidos por hoteles, restaurantes y bares (8,68%). En cuarto lugar se encuentran los servicios privados de salud (7,09%) y en quinto lugar los servicios de educación pública (6,60%).

La composición del PIB de servicios, permite ver que la actividad privada de prestación de servicios es muy importante en el departamento, destacándose principalmente los servicios profesionales. Sin embargo, cabe enfatizar que Barranquilla ha venido desarrollándose con gran potencial en el segmento de Hoteles, restaurantes y bares, impulsado por el creciente turismo de negocios, eventos y convenciones, el cual se enmarca en la política de posicionamiento de la ciudad como polo de atracción de inversión nacional y extranjera. No obstante, el rubro de Agencias de viaje continúa siendo de baja participación en el PIB departamental, tan solo con

1,10%, lo que refleja la necesidad de continuar con la construcción del destino, de la mano de las promotoras de inversión y de ciudad. Adicionalmente, se encuentra en crecimiento el segmento de Servicios privados de salud, lo que refleja la orientación de la ciudad y el desarrollo del clúster de salud (ver Tabla IV-1).

(b) Oportunidades identificadas por el Centro

En servicios fueron identificadas oportunidades para el departamento del Atlántico en diferentes subsectores, como a continuación se detalla: Informática y TI con el subproducto de BPO (call center y contact center); Servicios de salud enfocados principalmente a los subsectores de servicios hospitalarios (clúster de salud, zona franca de salud) y servicios especializados (cardiología, cirugía reconstructiva y estética); Educación superior con dos diferentes productos: intercambio de docentes y estudiantes y convenios interuniversitarios; Turismo, con los productos de turismo cultural (Carnaval de Barranquilla) y Eventos y convenciones. Estos productos tienen para cada mercado priorizado por el Centro, horizontes de tiempo diferenciados, tal como se puede observar en la Tabla IV-2.

Es importante destacar que la amplia oferta del departamento en servicios se sustenta en gran medida en su desempeño en la preparación de mano

Tabla IV-1. Producción Departamental de Servicios, 2012 Atlántico

Sub sector de Servicios	PIB (Miles de Dólares)	Participación %
Agencias de viajes	72.303	1,10%
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	220.245	3,34%
Educación privada	314.238	4,76%
Educación pública	435.484	6,60%
Servicios privados de salud	467.742	7,09%
Hoteles, restaurantes y bares	572.859	8,68%
Servicios públicos de salud	671.858	10,18%
Servicios prestados a las empresas	1.105.117	16,75%
Otros servicios*	2.739.711	41,51%
SUB TOTAL SERVICIOS	6.599.555	

Fuente: DANE, Cuentas departamentales. Cálculos propios.

***Nota:** Otros servicios incluye: transporte, correo y telecomunicaciones, intermediación financiera y actividades inmobiliarias.

13. Ver Figura III-1.

Tabla IV 2: Oportunidades de Servicios, Atlántico

Producto / Mercado	Canadá	Unión Europea	AELC	Corea, Rep.
Informática y TI - BPO (call center, contact center)	✓	✓		
Salud - Servicios hospitalarios (clúster salud, zona franca salud) - Servicios especializados (Cardiología, cirugía reconstructiva y estética)	✓	▶	▶	
Educación Superior - Intercambios de docentes y estudiantes - Convenios interuniversitarios	✓	✓		✓
Turismo - Cultural (Carnaval de Barranquilla) - Eventos y Convenciones	✓	✓	▶	▶
Logística y Transporte para el comercio exterior	✓	✓	✓	▶

Nota: ✓ oportunidades de corto plazo: servicios actualmente exportados o listos para ser exportados. ▶ oportunidades de mediano plazo: servicios con potencial exportador para los cuales existe demanda y la oferta está todavía en proceso de ajuste para la prestación del servicio.

Fuente: DANE, Cuentas departamentales. Banco de la República, Balanza de Pagos. TradeMap. Balanzas de pagos de los mercados. Revisión y análisis de información cualitativa por parte del autor.

de obra calificada, en temas como el bilingüismo, constituyéndose así en la ciudad a nivel nacional, con mayor nivel de bilingüismo y formación con orientación laboral en niveles de inglés B1 y B2.

2. Información construida en la Jornada

(a) Experiencia

En la mesa de servicios, la afluencia de empresarios fue bastante grande, confirmando la vocación que el departamento ha venido desarrollando en el sector. Sin embargo, la representación de exportadores no fue tal alta como se podía esperar, aunque cabe destacar que la experiencia exportadora se evidenció para los subsectores de servicios logísticos, tecnologías de la información, diseños electrónicos y publicidad, pero ninguno a los mercados objeto del análisis, sino más bien orientados a mercados latinoamericanos, como Chile, Ecuador y Bolivia. En cuanto a los servicios profesionales, los empresarios manifestaron haber presentado cotizaciones, pero sin concretar operaciones de exportación.

(i) Productos => oportunidades adicionales identificadas en las mesas

Los participantes en la jornada, validaron los subsectores de servicios presentados por parte del Centro y adicionalmente aportaron iniciativas con productos específicos que, según su criterio, podrían ser exitosos a nivel internacional.

Muchos de ellos necesitan desarrollo, diseño, infraestructura, homologación de títulos y certificaciones para adaptarse a la demanda de los mercados priorizados:

- Mantenimiento e instalación de sistemas de telecomunicaciones.
- Servicios de adecuación de aviones de pasajeros a aviones de carga.
- Reconstrucción y reparación de maquinaria.
- Servicios en marketing y publicidad de manera profesional.
- Turismo histórico.
- Turismo cultural y folclórico.
- Diseño de modas.
- Desarrollo de software.
- Consultoría en obra civil.

(b) Obstáculos y limitantes

De acuerdo con los empresarios participantes en la jornada, para el Atlántico se identificaron como obstáculos al aprovechamiento:

Marco regulatorio

- El rápido cambio en la legislación tributaria para las exportaciones de servicios, la falta de una reglamentación más clara para el sector en cuanto al régimen cambiario y tributario, desconocimiento de las regulaciones y estándares internacionales para la prestación de servicios.

Calidad

- Ausencia de información específica acerca de la homologación de títulos profesionales, falta de plataformas de acceso a información y metodologías de preparación para certificaciones.

Mecanismos de promoción y financiación

- Poco acceso a financiación para maquinaria especializada, tasas muy elevadas, altos costos en los programas de formación superior (especializaciones, maestrías y doctorados), falta de programas de acompañamiento a emprendedores de servicios, necesidad de mejorar los programas de promoción de servicios.

Otros

- A nivel nacional, destacan la falta de una institucionalidad para el sector de servicios como tal, que lo impulse y sea su vocero tanto a nivel regional como general. En cuanto a aspectos logísticos se destacan obstáculos en cuanto a la capacidad de planta logística que es muy precaria, así como competitividad baja por rezagos en tiempos.

Con respecto a las limitantes que restringen a nivel interno el aprovechamiento de los acuerdos, los empresarios destacaron las siguientes:

Capital humano

- Carencia de certificaciones para el recurso humano en construcción y electricidad, difícil identificación de mano de obra calificada, falta de profesionales en ingeniería de sistemas y telecomunicaciones.

Infraestructura productiva

- Falta de estructura de valor, ausencia de departamentos de investigación en las empresas, carencia de acompañamiento financiero a las empresas para la inclusión de nuevas tecnologías, debilidad en la estructura tecnológica empresarial

(c) Redes

Institucionalidad del sector servicios: A través de la creación de un ente que represente específicamente a las empresas del sector, ante el gobierno regional y local, defienda sus intereses y

promueva su fortalecimiento empresarial y orientación exportadora.

Alianzas Público Privadas: Deben fortalecerse este tipo de alianzas y en particular robustecer la relación empresa–universidad–Estado. La universidad busca en el departamento un papel de mayor relevancia y aporte a la construcción de tejido empresarial con una clara orientación exportadora.

Creación de clústeres especializados: En los temas de generación y desarrollo de conocimiento para la prestación de servicios profesionales, hace falta en la región un clúster que los agrupe y oriente en su desarrollo subsectorial. De la misma manera se requiere un clúster de ingeniería.

3. Recomendaciones

Ante las dificultades detectadas, el CAAC plantea las siguientes recomendaciones para los subsectores de servicios con actividad productiva en la región:

- Seminarios para dar a conocer el contenido de los acuerdos comerciales, con énfasis en los capítulos de servicios y las ventajas que ofrecen para la exportación de servicios. Esto a través de la Cámara de Comercio, las alcaldías y Procolombia, bajo orientación del MCIT.
- Fortalecimiento del tejido empresarial a través de técnicas de organización interna de la empresa, en sus aspectos administrativo, operativo y financiero.
- Mayor acceso a los servicios de Bancoldex como aliado frente a la banca comercial, para ofrecer líneas y servicios financieros especializados a las empresas de servicios, teniendo en cuenta sus características específicas de intangibles. Ello para fortalecer sus posibilidades de internacionalización.
- Mayor interacción de Parquesoft Barranquilla con los emprendimientos y las empresas pequeñas de software y TI. Se requiere la presencia regional de un clúster para el subsector.
- Impulso por parte de la Alcaldía, la Cámara de Comercio y las universidades, a la creación

de un clúster para servicios profesionales, que organice el subsector, le genere representatividad ante la amplia oferta existente, y le permita mayor acceso a la información necesaria para los procesos de homologación de títulos y preparación de certificaciones especializadas, entre otros.

B. SECTOR MANUFACTURA-INDUSTRIA

1. Oferta

(a) Producción y exportaciones

De acuerdo con la EAM, la producción de manufacturas durante 2012 representó aproximadamente \$3.055 millones de dólares, equivalente al 51,64% de la producción total de la región.¹⁴ Tal como se observa en la Tabla IV-3, aproximadamente el 42% de la producción manufacturera se encuentra concentrada en la industria química: productos químicos como plaguicidas, insecticidas herbicidas y medicamentos para usos tera-

péuticos o profilácticos, con 27,14% y sustancias de química básica (abonos, compuestos inorgánicos nitrogenados y lactamas, hipofosfitos, entre otros), con 14,08%. Estas cifras reflejan la creación y desarrollo en la región de clústeres como el de insumos agroindustriales conformado por 260 empresas, de las cuales 154 tienen su actividad concertada en la producción y comercialización de dichos insumos.¹⁵ Otras ramas de la producción incluyen productos metalúrgicos básicos¹⁶, con una participación de casi el 16%, y los productos de plástico, con una participación del 6,68%. Le siguen los minerales no metálicos (4,92%), papel y cartón (4,80%), la cadena de madera y muebles (3,59%) y textiles y confecciones (3,45%).

El sector maderas ha sido identificado como apuesta productiva por el plan de competitividad regional. Se ha creado además el clúster regional de maderas y muebles, conformado por empresas que desarrollan actividades de diseño, producción, distribución y comercialización.

Productos	Producción (miles de dólares)	Participación %
Otros productos químicos	829.265	27,14%
Plaguicidas, insecticidas, herbicidas, bactericidas y reguladores fisiológicos	428.499	14,02%
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos	284.511	9,31%
Sustancias químicas básicas	430.273	14,08%
Abonos y compuestos inorgánicos nitrogenados	262.021	8,58%
Fabricación de sustancias químicas básicas (lactamas; hipofosfitos, fosfitos, fosfatos y polifosfatos; sales metálicas)	167.879	5,49%
Productos de plástico	204.015	6,68%
Formas básicas de plástico (planchas, hojas, películas; tubos, caños y mangueras y sus accesorios)	103.509	3,39%
Artículos de plástico (sacos y bolsas; servicios de mesa; guarniciones para muebles; artículos para construcción)	100.506	3,29%
Productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	186.850	6,12%
Estructuras (excepto edificios prefabricados) y partes de estructuras, de hierro, acero o aluminio	108.147	3,54%
Industrias básicas de hierro y de acero	155.942	5,10%
Fabricación de productos minerales no metálicos ncp	150.202	4,92%
Artículos de hormigón, cemento y yeso	102.024	3,34%
Papel, cartón y productos de papel y cartón	146.668	4,80%
Papel y cartón kraft; artículos higiénicos para el hogar u hospitales; cajas, cajones, sobres y otros empaques (excepto bolsas)	108.778	3,56%
Otros productos elaborados de metal	145.318	4,76%
Anclas, rizonos y sus piezas; bolas y artículos similares; canalones; tapones, tapas y cubiertas	119.165	3,90%
Muebles	109.633	3,59%
Textiles y confecciones	105.550	3,45%
Subtotal	2.463.716	80,63%
<i>Productos con una producción menor a 100 millones de dólares</i>	<i>591.702</i>	<i>19,37%</i>
Total	3.055.418	

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cálculos Propios

14. En la EAM la producción total incluye, además de manufacturas, bienes agroindustriales y mineros (ver Figura III-2).

15. Ver <http://www.clustersatlantico.com/>.

16. Incluye productos metálicos para uso estructural, industrias básicas de hierro y acero y otros productos elaborados de metal.

En bienes manufacturados, la región exportó un total de \$1.206 millones de dólares en el 2013, 18,36% más respecto al año anterior. Entre los principales productos exportados por la región, los fungicidas y los insecticidas representaron el 26,13%.

Las exportaciones de fungicidas crecieron un 5,52% entre el 2012 y el 2013. Dada la alta diversificación de los mercados de destino de dicho producto (34 destinos en el 2013) es conveniente mirar de manera más detallada la dinámica de las exportaciones por país de destino. En particular, éstas aumentaron más de 40% hacia destinos principales como Japón o China, que conjuntamente representaron el 20,85% de las exportaciones del Atlántico. En contraste, las exportaciones de fungicidas disminuyeron para otros mercados, principalmente en la región de Latinoamérica, como Ecuador (-17,95%) y México (-13,54) y para Estados Unidos (-10%).

Entre el 2012 y el 2013, las exportaciones de insecticidas de Atlántico más que se triplicaron, presentando un crecimiento de 261,21%. Dicho aumento está explicado casi en su totalidad por el aumento de las exportaciones hacia Brasil que crecieron 5,6 veces en el período, representando en el 2013 un 83,8% de las exportaciones regionales de dicho producto. De otro lado, las exportaciones a otros países vecinos como Perú, Ecuador y Bolivia, que en el 2013 representaron el 4,59% de las exportaciones regionales de fungicidas, disminuyeron 18,61%, 6,83% y 15,58% respectivamente.

El 4° y 5° lugar en las exportaciones del Atlántico, lo ocuparon productos de la confección como ropa de tocador o cocina, tejido de toalla, con bucles, de algodón, y de la metalmecánica básica como puertas, ventanas, marcos y bastidores en aluminio, con exportaciones en 2013 de \$49,93 millones de dólares y \$47,76 millones de dólares respectivamente. Respecto al 2012 las exportaciones de dichos productos aumentaron un 21,57% y 14,18% respectivamente. Ese crecimiento, en los dos casos, puede ser explicado por incrementos en las exportaciones al principal mercado de destino, Estados Unidos.

Otros productos exportados por la región incluyen herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, materias minerales o vegetales para tallar, y abonos minerales o químicos, con exportaciones entre \$42 y \$44 millones de dólares. En el 2013 dichos productos representaron aproximadamente el 10,4% de las exportaciones de Atlántico. Además, es importante notar que productos químicos como los herbicidas y los abonos, presentaron crecimientos de más del 100% entre el 2012 y el 2013. En el primer caso, dicho aumento se puede explicar por la entrada de Brasil como mercado de destino, con exportaciones de \$25,77 millones de dólares. En el segundo caso se debe al aumento de las exportaciones al país vecino, Venezuela.

Como se mencionó anteriormente, los destinos de exportación de Atlántico están diversificados y cubren distintas regiones del mundo. Aproximada-

Tabla IV-4 Exportaciones principales productos manufacturados, Atlántico

Producto	FOB (miles de dólares)		Variación	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Fungicidas	150.605	158.918	5,52%	14,78%	13,17%
Insecticidas	43.273	156.308	261,21%	4,25%	12,96%
Desperdicios y desechos de cobre	119.629	138.530	15,80%	11,74%	11,48%
Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón	41.073	49.931	21,57%	4,03%	4,14%
Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio	41.832	47.765	14,18%	4,10%	3,96%
Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	15.079	43.199	186,48%	1,48%	3,58%
Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas	40.844	42.754	4,68%	4,01%	3,54%
Aluminio, desechos y desperdicios	24.754	41.509	67,68%	2,43%	3,44%
Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitr	17.228	39.420	128,82%	1,69%	3,27%
Subtotal	494.317	718.333	45,32%	48,51%	59,55%
Productos que exportaron menos de 35 millones de dólares durante 2013	524.780	487.879	-7,03%	51,49%	40,45%
Total	1.019.097	1.206.212	18,36%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

Tabla IV-5 Principales destinos exportaciones manufacturas, Atlántico

País	FOB: (miles de dólares)		%	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Brasil	79.498	200.019	151,60%	7,80%	16,58%
Estados Unidos	155.450	196.425	26,36%	15,25%	16,28%
China	109.208	139.335	27,59%	10,72%	11,55%
Venezuela	120.377	119.977	-0,33%	11,81%	9,95%
Ecuador	99.963	80.787	-19,18%	9,81%	6,70%
Subtotal	564.496	736.543	30,48%	55,39%	61,06%
Países a donde se exportaron menos de 80 millones de dólares durante 2013	454.600	469.669	3,31%	44,61%	38,94%
Total	1.019.097	1.206.212	18,36%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

mente un tercio de las exportaciones se destinan a países vecinos como Brasil (16,58%), Venezuela (9,95%) y Ecuador (6,70%). Estados Unidos y China ocupan las posiciones 2a y 3a entre los destinos de Atlántico, representando el 16,28% y el 11,55% de las exportaciones de la región. Es, sin embargo, importante subrayar el hecho de que más del 80% de exportaciones hacia China están representadas por desechos de cobre y aluminio, que no tienen ninguna agregación de valor. Otros países con participaciones menores a 5% incluyen Unión Europea, Japón, otros países de América Latina y Canadá, entre otros.

(b) Oportunidades

Según los resultados obtenidos por el CAAC, en el corto, mediano y largo plazo, la región podría exportar a los mercados priorizados 306 productos en el sector manufacturero: 238 para la Unión Europea, 194 para Canadá, 157 para AELC, y 128 para la República de Corea (ver Tabla IV-6).¹⁷ Esas cifras sugieren que dichos acuerdos comerciales ofrecen una oportunidad para que Atlántico diversifique sus exportaciones en este sector.

En el corto plazo se identificaron 28 productos con oportunidades (ver Tabla Anexa B-1) para Atlántico. Entre los principales¹⁸ productos con oportunidades de corto plazo encontramos manufacturas de minerales no metálicos como materias vegetales o minerales para tallar y productos de la industria química como gelatinas y sus derivados, y funguicidas (ver Tabla IV-7).

En el 2013, Atlántico exportó un total de \$7 millones de dólares en materias vegetales o minerales para tallar a la Unión Europea, un 90,42% más respecto al 2012. El departamento ocupa la posición número 5 entre 73 proveedores con una participación de 16,47% en las exportaciones del departamento. Los principales competidores de Atlántico son China, India y Estados Unidos, con participaciones de las exportaciones al mercado priorizado de 24,95%, 19,68% y 16,78% respectivamente. Es importante notar que en términos de participación, Atlántico tiene un porcentaje que es aproximadamente la mitad de Estados Unidos, tercer proveedor de la Unión Europea. Por lo tanto con mejoras en la calidad y precios de los productos podría llegar a estar,

Tabla IV-6. Resumen oportunidades manufacturas, Atlántico

Plazo	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
Corto	22	6	3	2
Mediano	151	159	131	100
Largo	65	29	23	26
TOTAL	238	194	157	128

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR). Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

17. Este valor es el número neto de productos. En la Tabla IV-6 dichos productos pueden repetirse en más de un mercado.

18. Los productos presentados en la en la Tabla IV-7 fueron priorizados con base en las exportaciones totales de Atlántico.

Tabla IV-7. Oportunidades corto plazo manufacturas, Atlántico

Producto	Mercado Priorizado al que Actualmente Exporta Atlántico	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)	Exportaciones Atlántico al mercado priorizado			Participación del Mercado Priorizado en las Exportaciones de Atlántico al mundo %	
				(Miles de dólares)**		Variación %		Posición (de Atlántico entre los proveedores para el mercado priorizado)***
				2012	2013			
Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas	Unión Europea	79.084	China 24,95% India 19,68% Estados Unidos 16,78%	3.698	7.041	90,42%	5/73	16,47%
Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal	Unión Europea	148.588	Brasil 48,58% Suiza 22,25% India 9,32%	1.846	2.097	13,56%	9/36	13,97%
	AELC	57.527	Bélgica 19,43% Alemania 19,27% Francia 16,09%	2.442	1.939	-20,63%	8/29	12,92%
	Canadá	85.339	Estados Unidos 64,31% Brasil 9,60% Colombia 6,14%	1.120	1.917	71,09%	7/26	12,77%
Fungicidas	Canadá	439.875	Estados Unidos 78,82% Suiza 13,28% Alemania 2,50%	3.860	3.742	-3,06%	7/24	2,35%

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Nota: *Valores CIF (Costo, seguro y flete) ** Valores FOB (Libre a bordo, puerto de embarque) ***Posición respecto al 2013

en el corto plazo entre los principales proveedores del producto.

Las gelatinas y sus derivados son una oportunidad de corto plazo para la Unión Europea, AELC y Canadá. Las importaciones totales de dichos mercados sumaron \$291,45 millones de dólares en el 2013. Atlántico, con exportaciones promedio de \$2 millones de dólares aproximadamente, en los tres casos está entre los primeros 10 proveedores del producto.¹⁹ Sus principales competidores varían de acuerdo al mercado de destino y son Brasil (48,58%), Suiza (22,25%) e India (9,32%), para la Unión Europea; Bélgica (19,43%), Alemania (19,27%) y Francia (16,09%) para AELC; y Estados Unidos (64,31%), Brasil (9,60%) y Colombia (6,14%) para Canadá.²⁰

Los fungicidas son una oportunidad de corto plazo para el mercado de Canadá. Como se discutirá más adelante, dicho producto es además una oportunidad de mediano plazo para otros mercados como República de Corea y AELC, a

donde actualmente no es exportado, pero que potencialmente podría entrar en el mediano plazo, dada la experiencia exportadora que la región ya tiene hacia otros mercados. En el 2013, las importaciones totales de fungicidas por parte de Canadá sumaron un total de \$439,87 millones de dólares. Atlántico ocupó el puesto número 7 entre 24 proveedores a dicho mercado. Las exportaciones a Canadá, que representan el 2,35% de las exportaciones del departamento, decrecieron de 3,06% respecto al 2012, alcanzando un total de \$3,74 millones de dólares. Entre los principales competidores de Atlántico se encuentran Estados Unidos, con una participación de 78,82% en las importaciones del mercado canadiense, Suiza, con una participación del 13,28% y Alemania, con una participación del 2,50%.

Entre los principales²¹ productos con oportunidades de mediano plazo para Atlántico, encontramos productos del clúster de insumos agroindustriales, como fungicidas, para los mercados de República de Corea y AELC, e insecticidas

19. En el caso de las exportaciones hacia Canadá, Atlántico ocupa el puesto 7 entre 26 proveedores. Sin embargo, Colombia se encuentra de proveedor no. 3 y sus exportaciones incluyen las de Atlántico, que son aproximadamente el 49% del total nacional.

20. Dicha participación está compuesta en un 51% aproximadamente por exportaciones de la región de Caldas y el 49% restante por exportaciones de Atlántico.

21. Los productos presentados en la Tabla IV 8 fueron priorizados con base en las exportaciones totales de Atlántico. La lista completa de oportunidades de mediano plazo se encuentra en la Tabla Anexa B-2.

para la República de Corea. De la cadena textil y confección, encontramos además ropa de tocador o de cocina de tejido de toalla con bucles de algodón, como oportunidad para Canadá y la República de Corea.

En el 2013, las importaciones de fungicidas por parte de la República de Corea sumaron \$72,38 millones de dólares. Los principales proveedores de ese mercado fueron Estados Unidos, Colombia, y Reino Unido con participaciones de 19,83%, 14,94% y 12,17% respectivamente. Las importaciones de AELC fueron de \$68,14 millones de dólares. Los principales proveedores de ese mercado fueron Alemania, Francia y Reino Unido, con participaciones de 32,39%, 24,12% y 9,47% respectivamente. Las exportaciones de Atlántico al mundo sumaron \$158,91 millones de dólares, un 5,52% más respecto al 2012 y fueron destinadas principalmente a Ecuador (15,52%) y Japón (14,03%).

Respecto a los insecticidas, las importaciones de AELC en el 2013 sumaron \$68,78 millones de dólares. Los principales proveedores hacia estos mercados fueron países vecinos como Alemania, Francia y Austria, con participaciones de 23,50%, 23,48% y 21,73% respectivamente. Como vimos en la Tabla IV-4, las exportaciones totales de insecticidas de Atlántico incrementaron 261% entre el 2012 y el 2013, dado que se empezó a exportar a mercados como Brasil, que en el 2013 representó casi el 84% de las exportaciones del departamento.

Por último, las importaciones de Canadá y la República de Corea de ropa de tocador y de cocina sumaron \$177,01 millones de dólares. En el caso de Canadá, aunque el departamento actualmente exporta a dicho mercado, el producto no cumple con los criterios de oferta de corto plazo a nivel nacional. Los principales competidores de Atlántico en este caso son países asiáticos como China, Vietnam, India y Bangladesh. Las exportaciones totales de Atlántico fueron de \$49,93 millones de dólares en el 2013 y fueron destinadas principalmente a otros mercados priorizados como Estados Unidos (73,32%) y la UE (15,75%).

Los productos con oportunidades de mediano plazo son exportados principalmente a mercados con acceso preferencial como Estados Unidos, la Unión Europea y los mercados vecinos. Es importante que Atlántico de un paso más allá, aprovechando su experiencia exportadora y por medio de ajustes en la oferta exportable- en términos de volúmenes, calidad y preferencias de los consumidores – pueda exportar dichos productos a otros mercados priorizados.

La región apuesta a la cadena forestal, de maderas y muebles, y a los biocombustibles. Los subsectores de metalmecánica, siderurgia y astillero y sistema moda²² son además catalogados como prometedores por el Programa de Transformación Productiva.

Tabla IV-8. Oportunidades mediano plazo manufactureras, Atlántico

Producto	Mercado Priorizado	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)		Exportaciones Atlántico al mundo				
					(Miles de dólares)**		Variación %	Principales Mercados a los que Exporta 2013 Participación (%)	
					2012	2013			
Fungicidas	Corea, Rep.	72.381	Estados Unidos Colombia Reino Unido	19,83% 14,94% 12,17%	150.605	168.918	5,52%	Ecuador	15,52%
	AELC	68.149	Alemania Francia Reino Unido	32,39% 24,12% 9,47%				Japón	14,03%
Insecticidas	AELC	68.785	Alemania Francia Austria	23,50% 23,48% 21,73%	43.273	156.308	261,21%	Brasil Argentina	83,81% 6,52%
Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón	Canadá	137.275	China India Bangladesh	34,12% 26,24% 17,03%	41.073	49.931	21,57%	Estados Unidos	73,32%
	Corea, Rep.	39.735	Vietnam China India	73,57% 14,21% 8,15%				Unión Europea	15,75%

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Cálculos Propios.

Nota: *Valores CIF (Costo, seguro y flete)

** Valores FOB (Libre a bordo, puerto de embarque)

Entre los clústeres que se vienen desarrollando en la región se encuentran los de abonos agroindustriales y salud (productos farmacéuticos y servicios de salud). Como vimos anteriormente, algunos de los productos ya exportados por la región y con oportunidades de corto y mediano plazo, hacen parte de subsectores incluidos en las apuestas productivas, programa de transformación productiva o clústeres, lo que confirma la capacidad de la región de promocionar e internacionalizar subsectores con potencialidad. Es necesario, eso sí, precisar con mayor detalle los productos específicos cobijados por apuestas productivas subsectoriales, para dar mayor foco a las iniciativas empresariales.

Existen productos de las apuestas que la región produce y que podrían potencialmente ser exportados a los mercados priorizados. En particular, entre las principales²³ oportunidades de largo plazo se encuentran productos del sector metalmeccánico como chapas y tiras, de aluminio, de espesor superior a 0,2 mm, productos químicos como el amoníaco anhidro y biocombustibles como el biodiesel y sus mezclas (ver Tabla IV-9).

Es importante notar que los primeros dos productos son bienes intermedios que pueden ser utilizados en otras ramas del sector metalmeccánico en el caso de las chapas y bandas de aluminio o como insumos en el sector agrícola, más específicamente en los abonos agroindustriales, en el caso del amoníaco anhidro. Los combustibles de origen biológico además son productos con potencial que en el largo plazo pueden sustituir parte del consumo en combustibles fósiles tradicionales, como el petróleo o el carbón, cuya utilización es potencialmente contaminante.

Las chapas y tiras de aluminio son una oportunidad de largo plazo para la Unión Europea, Canadá y República de Corea. Las importaciones de estos mercados sumaron aproximadamente \$3.696 millones de dólares en el 2013. Entre los potenciales competidores de Atlántico se encuentran Suiza, Estados Unidos, China, Alemania y Noruega. Mientras que para el mercado de Canadá más del 90% de las importaciones están

concentradas en los principales tres proveedores, para los otros dos mercados priorizados, la concentración de las importaciones es menos elevada, lo que daría espacio a Atlántico para competir internacionalmente.

El amoníaco anhidro es una oportunidad para Unión Europea, República de Corea y AELC, con un nivel agregado de demanda de \$2.337 millones de dólares en el 2013. Los principales competidores son Rusia, Arabia Saudita, Ucrania, Australia y Argelia, entre otros.

Por último, el biodiesel y sus mezclas son una oportunidad para los mercados de la Unión Europea, Canadá y AELC, que en el 2013 presentaron importaciones de \$1.333, \$617,94 y \$131,68 millones de dólares respectivamente. En el caso de la Unión Europea, los competidores potenciales son Argentina, con una participación de 38,82%, Indonesia, con una participación de 30,09% y Malasia, con una participación de 16,35%. Para Canadá los principales proveedores son el país vecino Estados Unidos, Singapur y Países Bajos, con participaciones de 18,60%, 35,11% y 16,27% respectivamente. Para AELC los principales proveedores son los Países Bajos (45,71%), Alemania (24,79%) y Lituania (16,59%).

Para concluir, es importante notar cómo, para los productos con oportunidades de largo plazo, la demanda de los mercados priorizados es muy significativa -miles de millones de dólares en algunos casos- lo que demuestra que entrar a esos mercados, aun con participaciones bajas, podría conllevar significativos beneficios en términos de comercio para la región. Por otra parte, como mencionado anteriormente, algunos productos son insumos necesarios para la industria metalmeccánica o agroindustrial, que tienen una dinámica actividad en los mercados internacionales.

En este campo, siempre y cuando realice esfuerzos en términos de calidad y eficiencia en producción, Atlántico podría convertirse en un proveedor de dichos insumos e insertarse en cadenas nacionales o globales de valor.

22. Incluye textil y confección y cueros, calzados y marroquinería.

23. Los productos presentados en la Tabla IV-9 fueron priorizados con base en las apuestas productivas de la región y en la demanda de los mercados priorizados. La lista completa de oportunidades de largo plazo se encuentra en la Tabla Anexa B-3.

Tabla IV-9. Oportunidades largo plazo manufacturas, Atlántico

 Producto	Mercado Priorizado	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las Importaciones del mercado priorizado)	
			País	Porcentaje
Chapas y bandas de aleaciones aluminio, cuadradas o rectangulares, de espesor > 0,2 mm	Unión Europea	1.974.524	Suiza Estados Unidos Noruega	28,58% 17,86% 11,10%
	Canadá	1.295.378	Estados Unidos China Alemania	82,15% 5,89% 4,79%
	Corea, Rep.	426.051	China Estados Unidos Alemania	33,25% 25,09% 17,65%
Amoniaco anhidro.	Unión Europea	1.341.109	Rusia Argelia Ucrania	56,41% 21,04% 8,57%
	Corea, Rep.	731.868	Arabia Saudita Australia Indonesia	37,78% 37,61% 9,33%
	AELC	264.256	Rusia Ucrania Países Bajos	25,67% 24,32% 13,60%
Biodiésel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso o con un contenido inferior al 70 % en peso	Unión Europea	1.333.439	Argentina Indonesia Malasia	38,82% 30,09% 16,35%
	Canadá	617.945	Estados Unidos Singapur Países Bajos	48,60% 35,11% 16,27%
	AELC	131.684	Países Bajos Alemania Lituania	45,71% 24,79% 16,59%

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Nota: *Valores CIF (Costo, seguro y flete)

2. Información construida en la Jornada

La industria manufacturera en Atlántico estuvo representada por siete subsectores cuyos representantes fueron divididos en 5 mesas de trabajo. Los subsectores son: Textil y Confección; Químicos; Construcción; Metalmecánica, Muebles; Artes Gráficas; Cuero y Marroquinería.

(a) Experiencia

Es del caso destacar la experiencia exportadora de los empresarios barranquilleros, que muestra una interesante actividad en seis renglones de productos enviados a diferentes destinos:

- i) Maquinaria agro industrial a Canadá, Estados Unidos, Italia, Grecia, Egipto, Guyana etc. (50 países);
- ii) Maquinaria para prefabricados de concreto a Bolivia y Nigeria;
- iii) Marroquinería y bisutería a Canadá, México y Puerto Rico;
- iv) Sandalias a México y Venezuela (indirectamente);

- v) Vestidos de baño a México y Puerto Rico;
- vi) Vestidos de novia a Zaragoza, España

La información recogida en este punto resulta de gran importancia. Según las respuestas entregadas en las mesas, son 58 los países hacia los cuales se han dirigido los productos que salen de Barranquilla. A pesar de que los 50 países señalados en el ítem (i) no se identificaron, hay que destacar que se trata de un número considerable, aunque ya de por sí, los 12 países identificados son una muestra fehaciente de que en la región existe no solo el conocimiento sobre el proceso exportador, sino también la experiencia.

Esta circunstancia representa un activo apreciable del Atlántico, que sin lugar a dudas le permitirá afianzar el proceso de convertirse en un gran polo exportador de Colombia.

Entre los países destino de las exportaciones, dos se encuentran en el ámbito de los Acuerdos priorizados en este estudio; ellos son España y Canadá.

Este punto buscaba identificar las operaciones de exportación que culminaron exitosamente. Pero también se preguntó a los empresarios si habían tenido experiencias en operaciones de exportación que no resultaron exitosas, así como las causas que impidieron la culminación. Las respuestas indican que sí hubo intentos de exportar en: Estructuras metalizadas; Muebles; Accesorios; Aglomerados de madera; Polietileno recuperado, peletizado; y Grasas. Sin embargo, los empresarios no señalaron las razones para no tener éxito.

(i) Productos => oportunidades adicionales identificadas en las mesas

En el punto orientado a conocer la opinión de los empresarios con respecto a productos que en su opinión representaban oportunidades reales de exportación, 9 fueron considerados como exportables en el corto plazo, 6 en el mediano y 3 en el largo plazo.

Los productos mencionados como exportables en el corto plazo son: Cuadernos y Agendas; Carpetas escolares y/o empresariales; Cajas plegadizas; Accesorios metálicos inoxidable; Piezas metálicas y accesorios para muebles; Bolsos, mochilas, hamacas, sandalias; Bisutería; Grasa sobrepasante y Vestidos de baño.

Para el mediano plazo se consideraron: Ropa con elementos naturales; Hamacas, sobrecamas, toallas, limpiónes, fundas para almohada; Dotaciones para empresas en las áreas industrial, de mantenimiento, ejecutiva, administrativa, hotelera y de salud; Confección indumentaria para peluquería y estética (capas, plásticos para protección de tinturas y estética); Ropa en general, dotación industrial, ropa de colegio; Puertas, marcos y umbrales.

En el largo plazo están los Vestidos de baño y complementos; Pulplast; muebles-asientos y muebles de metal para oficina.

El panorama de productos potencialmente exportables en el corto plazo es bastante halagüeño. Dado que los propios empresarios se sienten en condiciones de acometer procesos de exportación con 9 productos que cumplen las caracte-

rísticas de este rubro, merecen el apoyo de los entes locales y nacionales para impulsar la acción empresarial de manera inmediata.

No menos importante es la gestión que se debe adelantar para apoyar los procesos que pretenden exportar en el mediano plazo, puesto que la preparación para que sea posible llegar a realizarlos en dicho plazo debe comenzar de inmediato.

Entre los bienes calificados como de largo plazo en una de las mesas de trabajo, se encuentran los Vestidos de baño y complementarios, producto que en otra mesa se calificó como de corto plazo. Valdría la pena examinar en detalle con los productores las razones de la diferencia, además hay que tener presente que el PTP incluye estos productos entre los que forman parte del sistema moda y sería muy recomendable apoyarse en dicho programa para avanzar en la identificación y proyección hacia las exportaciones. Sobre los otros dos, será necesario efectuar un análisis concreto para definir las acciones a seguir, con miras a apoyar a los productores a iniciar su proceso de preparación para incursionar en los mercados internacionales.

(b) Obstáculos y limitantes

Las limitantes identificadas son de diverso orden y para mejor comprensión las hemos agrupado en los siguientes subtemas:

Capital Humano. Las principales falencias mencionadas por los participantes se encuentran en las siguientes áreas:

- Especialistas en diseño textil y de joyas.
- Formación del personal en las nuevas tecnologías y procesos para la industria gráfica.
- Tecnología en procesos de manufactura.
- Investigación aplicada.
- Desarrollo de software.
- Temas logísticos y aduaneros.
- Operarios de máquinas de impresión calificadas.
- Operarias de confección.
- Acabados finales de manufacturas de artes graficas.
- Bilingüismo a nivel profesional y técnico.

Calidad. Los empresarios expresaron preocupación por los elevados costos que representan las certificaciones, las patentes para diseño, las pruebas de laboratorio, las Normas ISO 9001 y los sellos Verdes, y requirieron apoyo para el fortalecimiento en embalaje y empaçado. También se mencionó la falta de laboratorios.

Capacidad Empresarial/Oferza Exportable. Se relacionan con la actividad de la empresa. Los productores de la región tienen problemas en:

- Plantas de producción con poca capacidad para producir y exportar.
- Maquinaria desactualizada y.
- Necesidad de Mejoras de procesos productivos en el sector.

Aspectos Financieros. Los productores solicitaron apoyo del gobierno al momento de llegar al país exportador; acceso real a los créditos; Minimizar los requisitos y el estudio de crédito; Inversión; Apoyo al desarrollo productivo. Estiman que el financiamiento para mipymes es difícil de conseguir, y que Bancoldex es para grandes empresas pero para el pequeño no opera.

Otros. Investigación de mercados de manera eficiente sobre el sector en el país de exportación; Asesoría en planes estratégicos; Gerencia estratégica; Lucha contra el contrabando.

(c) Redes

Se solicitó a los participantes información sobre las redes productivas, alianzas público-privadas o encadenamientos productivos que desde su visión deben fortalecerse en la región. La opinión del empresariado atlanticense al respecto indica que es necesario:

- Generar redes de capacitación y transferencia de conocimiento, establecer una plataforma virtual para aprender a trabajar en grupo y desarrollar clústers y esquemas asociativos.
- Crear una base de datos de contactos de empresas para todos los productos textiles de maquila, transporte, empaçadoras, materia prima.

- Organización del gremio textil para unificar criterios, ideas, y tener una representación ante el gobierno.
- Desarrollar alianzas entre empresas de logística para mejorar la distribución y comercialización,
- Fortalecer la relación Empresa-Universidad-Estado
- Establecimiento de parques tecnológicos
- Desarrollo de esquemas asociativos, encadenamientos productivos
- Desarrollo del Cluster de artes gráficas y de Redes de apoyo al sector gráfico.

(d) Trámites

Los empresarios manifestaron haber realizado diversos trámites ante entidades públicas y privadas, las cuales están condensadas en el cuadro. En los casos en que existan comentarios o recomendaciones de mejora, el CAAC dará traslado a la entidad de que se trate.

3. Recomendaciones

Analizadas las dificultades o cuellos de botella planteados por el empresariado atlanticense, el CAAC encuentra pertinente plantear algunas recomendaciones, que puedan contribuir a un buen aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

El ejercicio muestra la necesidad de buscar una estrategia de apoyo al empresario con programas dirigidos al fortalecimiento de la gestión empresarial comenzando con técnicas de organización interna de las empresas, en sus aspectos administrativo, operativo y financiero; construcción de capacidad para desarrollar procesos adecuados de producción industrial, con conocimiento y aplicación de las normas pertinentes de calidad, mejoramiento de capacidad instalada, así como de los instrumentos de apoyo financiero.

Para la solución de las situaciones enumeradas existen herramientas que pueden y deben ser utilizadas; es del caso mencionar a Bancoldex con la Caja de Herramientas que cubre necesidades que se pueden presentar durante todo el proceso productivo y comercial, en los 3 diferentes "momentos" de la gestión: i) al interior de la em-

Tabla IV-10. Trámites para la exportación, sector manufacturas, Atlántico

Trámite	Entidad	Recomendación
Asesoramiento para el desarrollo plan exportador. Fue muy bueno el apoyo la capacitación y la orientación	PROEXPORT	
Tramites de permisos, negligencia poco apoyo	DIAN	
Mucho requisito para las pequeñas empresas son inexequibles	BANCOLDEX	Que el acceso sea real y directo
Registro de nuevo producto tiempo de respuestas muy largo, burocracia y finalmente dieron respuesta y el proceso estaba erróneo demasiadas exigencias	ICA	
Acompañamiento a pymes están enfocados en pymes que van a exportar por primera vez y no hacen un acompañamiento continuo solo por primera vez	PROEXPORT	
Constitución de la empresa	CAMARA DE COMERCIO / DIAN	Tener un centro donde se encuentren todas las entidades para facilitar al empresario
Préstamo	BANCOLDEX	Ayudar y apoyar a pequeñas empresas

Fuente: Información mesas jornadas regionales.

presa; ii) de la empresa al puerto y iii) del puerto al mundo. Nuestra recomendación al sector productivo es que se acerque a Bancoldex, se familiarice y utilice esta herramienta que ofrece apoyo financiero y no financiero. A la vez, la entidad debe hacer una mayor difusión de estas herramientas.

Para solucionar las deficiencias relacionadas con la formación de capital humano, hay la necesidad de definir una estrategia de apoyo con programas de capacitación integral en fases, de manera que se cubran las solicitudes de los empresarios, arriba enunciadas. Dicha estrategia deberá desarrollarse con el concurso de los diferentes entes gubernamentales involucrados en esta materia, tales como el Ministerio de Educación y el Sena en asocio de organismos privados interesados en cubrir las deficiencias en formación de mano de obra calificada y de profesionales expertos en los temas mencionados.

Actualmente existen facilidades para masificar el conocimiento, como programas virtuales de formación que tienen el Sena y las Cámaras de Comercio, los cuales en algunas ocasiones no son aprovechados, posiblemente por desconocimiento o falta de información.

No obstante, es preciso pensar en acciones para lograr que los empresarios aprovechen eficientemente el conocimiento derivado de esta clase de instrumentos. Por ejemplo, como complemento

de la formación virtual, con el apoyo de la Cámara de Comercio podría organizarse talleres presenciales, buscando que los empresarios se apropien del conocimiento y lo apliquen a sus negocios.

La cultura de las cadenas productivas de valor deberá ser promocionada y desarrollada mediante procesos informativos y prácticos que permitan a los empresarios adoptarla y beneficiarse de las bondades del esquema. Será necesario trabajar con ellos en la conformación de las redes de productividad y competitividad, alianzas estratégicas y asociatividad, tarea que podría ser liderada por la Cámara de Comercio con el apoyo de la Comisión Regional de Competitividad y el Viceministerio de Desarrollo Empresarial.

En lo relacionado con Laboratorios, el CAAC, en coordinación con el Instituto Nacional de Metrología, busca que información sobre laboratorios privados y públicos se ponga a disposición del empresariado en general. De manera puntual conviene poner en conocimiento de los empresarios la existencia de laboratorios que cuentan con acreditación internacional para certificar varios procesos productivos. Esa información reposa en el CAAC y gremios de la producción.

Las limitantes mencionadas en el punto “Otros”, pueden ser atendidas por Procolombia y Bancoldex, que son las entidades competentes para conocer y apoyar estas actividades. El tema del con-

trabando corresponde a una esfera diferente a la del CAAC y es un tema que viene siendo atendido como prioritario por parte del gobierno nacional.

C. SECTOR AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL

1. Oferta

(a) Producción y exportaciones

Según el PIB preliminar del Atlántico para 2012, elaborado por el DANE²⁴, la producción primaria de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca en este departamento alcanzó los \$266,9 millones de dólares, equivalente al 1,91% del PIB total. Cabe señalar que esta cifra comprende, en algunos casos, los servicios y actividades conexas necesarias para su producción, por ejemplo, las actividades de servicios relacionadas con las actividades veterinarias y la pesca.

Ahora bien, para efectos de capturar el alcance y significado real del sector, corresponde agregar la cifra que comporta la transformación de los productos primarios, es decir, el subsector de alimentos, bebidas y tabaco, el cual alcanzó los \$718,6 millones de dólares, equivalente al 5,15% del PIB total.

En consecuencia, el sector agropecuario y agroindustrial representa el 7,07% de la producción interna bruta total del departamento, valorada en \$985,5 millones de dólares (ver Tabla IV-11).

Al desglosar esta información con base en las cifras contenidas en el anuario agropecuario 2012²⁵, constatamos que el volumen total de la producción agrícola alcanzó 130.964 toneladas métricas, distribuidas de la siguiente manera: 106.998 TM en cultivos permanentes y 23.966 TM en transitorios, con participaciones del 81,70% y 18,30%, respectivamente.

La producción de cultivos permanentes se encuentra relativamente concentrada alrededor de cuatro productos que representan el 83,89%: yuca con una participación del 55,62%, limón con el 15,99%, mango -principalmente de hilaza- con el 9,43% y plátano con el 2,95%. La representatividad de la producción departamental en la producción nacional muestra un comportamiento variable.

Si bien es cierto que la yuca ocupa el primer lugar de la producción total del departamento, también lo es que apenas representa el 3% de la producción nacional, ocupando el décimo lugar en este ámbito. Por su parte, el limón ocupa el segundo lugar en la producción departamental y nacional, con una participación equivalente al 21,90%. El mango participa con el 3,80% de la producción nacional, situando al departamento en el sexto lugar. Por último, el plátano, cuarto producto en importancia departamental ocupa la vigésimo séptima posición en el escalafón nacional.

Ahora bien, Atlántico es el primer productor nacional de diversos cultivos, aunque su participación

Tabla IV-11. PIB Agropecuario - Agroindustrial Atlántico, 2012

Descripción	Producción (Miles de Dólares)	Participación %
Producción pecuaria y caza incluyendo las actividades veterinarias	218.020	22,12%
Cultivo de otros productos agrícolas	45.050	4,57%
Silvicultura, extracción de madera y actividades conexas	2.781	0,28%
Pesca, producción de peces en criaderos y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca	1.112	0,11%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	266.963	1,91%
Alimentos, bebidas y tabaco	718.576	5,15%
Sector Agropecuario Agroindustrial	985.539	7,07%

Fuente: DANE, Cuentas departamentales. Cálculos propios.

Nota: Otros productos agrícolas incluye: Cereales; Legumbres, raíces y tubérculos comestibles, frescas o secas; Frutas y nueces (frescas); Semillas y frutos oleaginosos; Plantas vivas: flores y capullos cortados, semillas de flores y frutos, semillas de vegetales; Otras plantas bebestibles y especias; Productos de tabaco sin elaborar; Caña de azúcar; Materiales vegetales en bruto (n.c.p); Plantas utilizadas en perfumería, farmacia o químicos; Áreas en desarrollo y otros servicios relacionado con la producción agrícola.

24. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas -DANE-, Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales, Cuentas Nacionales Departamentales, Resultados PIB departamental 2012 provisional (Base 2005), PIB por ramas de actividad / 2000-2012 provisional. 2 de mayo de 2014.
25. Anuario Agropecuario 2012. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Grupo de Sistemas de Información.

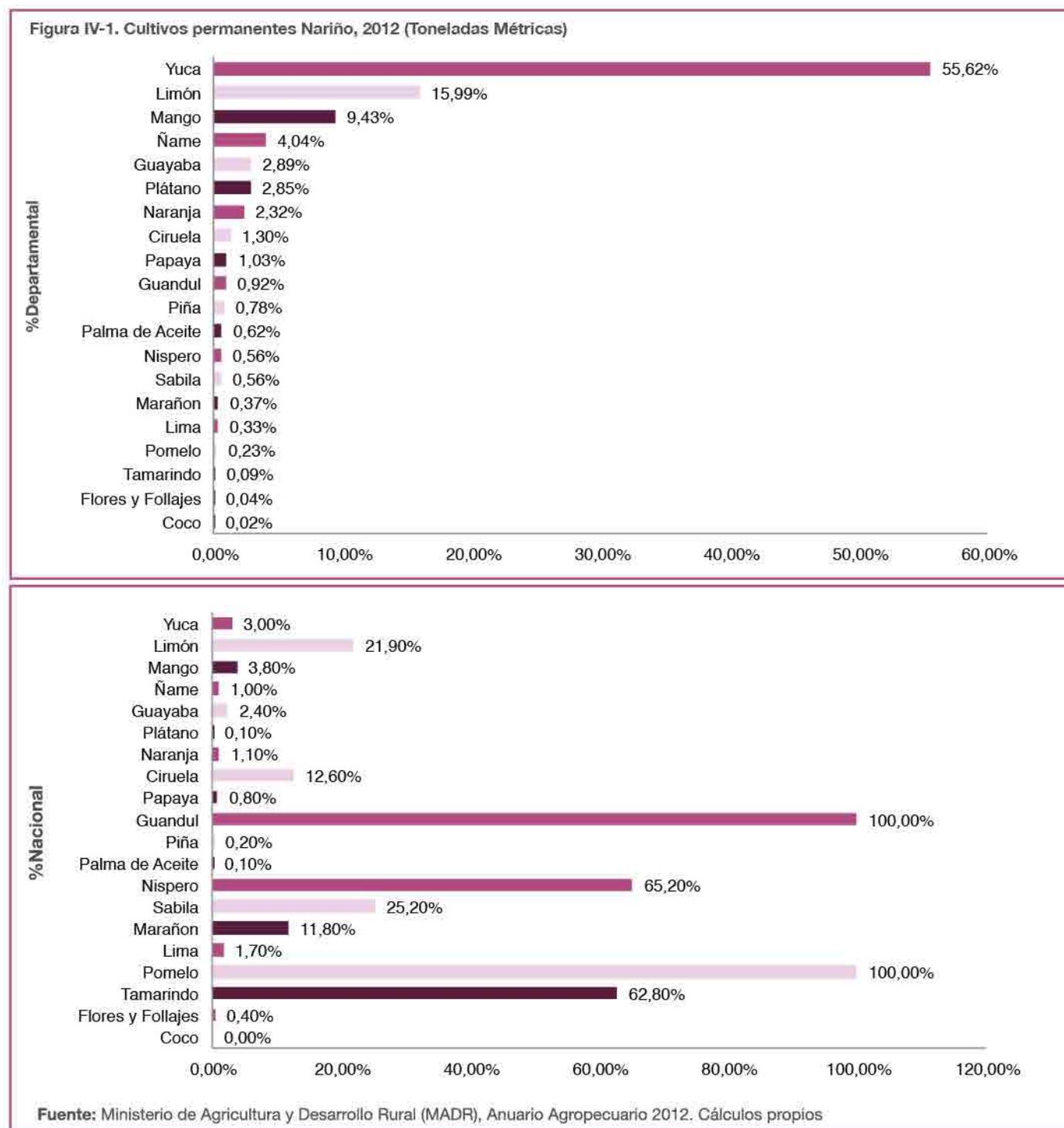
en la producción departamental es relativamente baja: el gandul o frijol de árbol que participa con apenas el 0,98% de ésta representa el 100% de la producción nacional, al igual que el pomelo que participa con el 0,23% de la producción departamental. El níspero y el tamarindo que representan el 0,56% y del 0,23%, respectivamente, de la producción departamental, son el 65,20% y el 62,80 de la producción nacional (ver Figura VI-1).

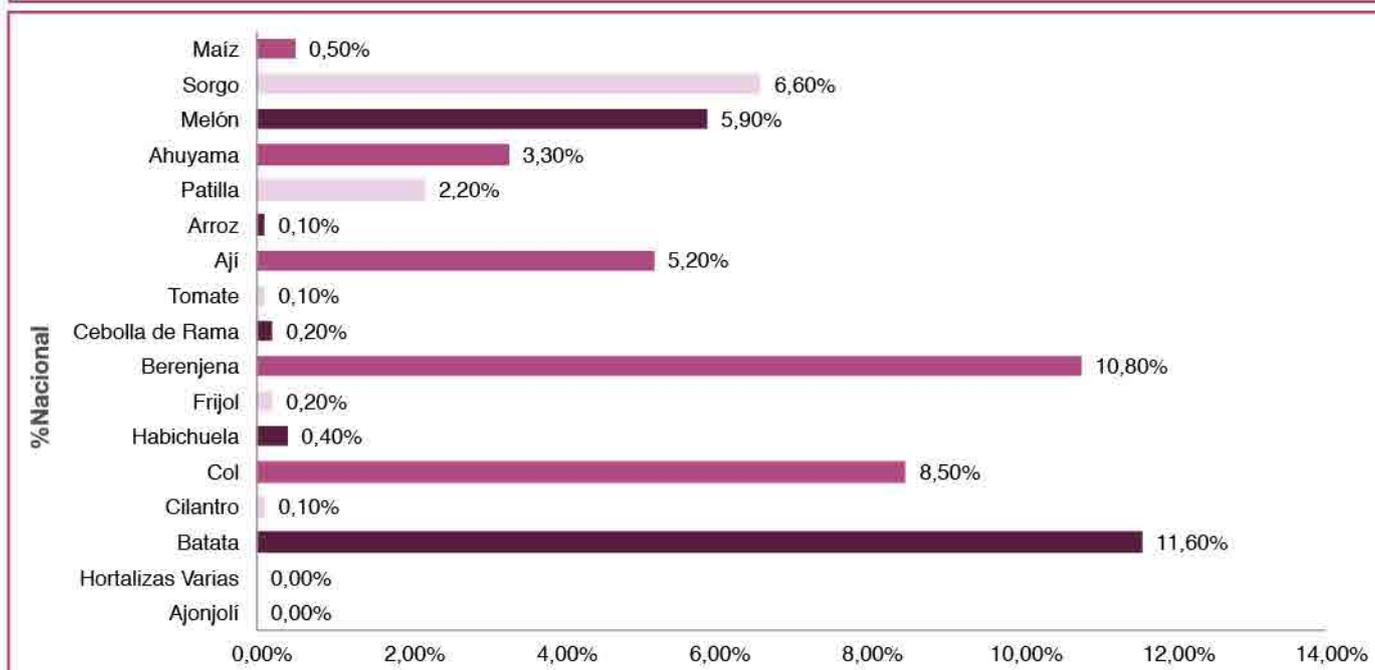
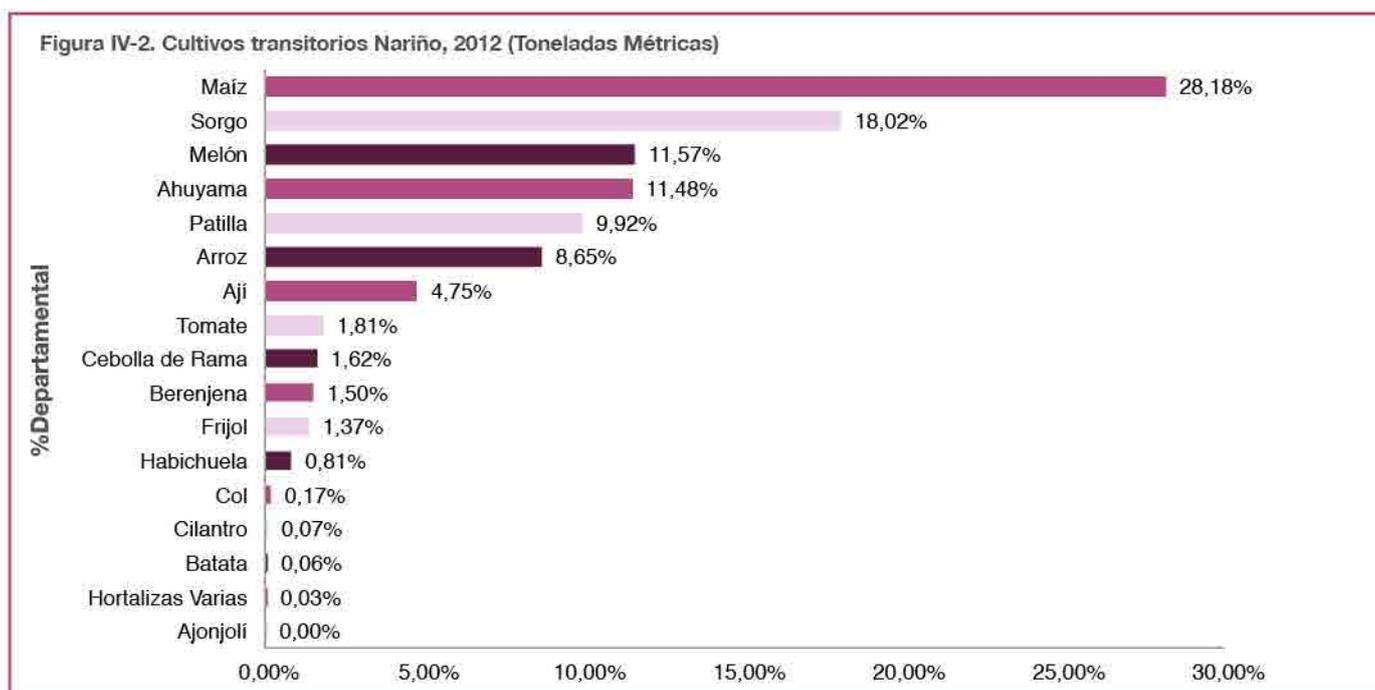
La producción de cultivos transitorios se encuentra relativamente concentrada alrededor de cinco

productos: maíz con una participación del 28,18%, sorgo con el 18,02%, melón con el 11,57%, ahuyama con el 11,48% y arroz con el 8,65%.

Éstos representan el 87,81% de la producción total del departamento.

La participación de estos cultivos a nivel nacional es relativamente baja, toda vez que hasta para el caso del sorgo, producto que pese a ocupar el segundo lugar de la producción nacional, representa apenas el 6,60% de ésta (ver Figura VI-2).





Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos propios

Por otra parte, según la EAM, la producción agroindustrial en 2012 alcanzó los \$2.110 millones de dólares, equivalente al 35,66% de la producción industrial y minera del Atlántico²⁶, y se encuentra relativamente concentrada alrededor de los cuatro principales renglones. Como se observa en la Tabla IV-12, sobresalen dentro de la producción agroindustrial la elaboración de bebidas (cerveza y bebidas no alcohólicas) con una participación del 39,46%, los cárnicos y derivados y el pescado con el 21,16%, los productos de

molinería (harina de trigo, alimentos preparados para animales, arroz) con el 12,67% y las frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas (margarina) con el 12,23%. En conjunto representan el 85,53% de la producción agroindustrial total.

Como se puede constatar en la Tabla IV-13, la estructura productiva del subsector agroindustrial corresponde en términos generales a las exportaciones del sector agro regional. Aun cuando no se registran exportaciones del primer ren-

26. Ver Figura III-2.

Tabla IV-12. Producción Agroindustrial Atlántico, 2012

Descripción	Producción (Miles de Dólares)	Participación %
Elaboración de bebidas (cerveza y bebidas no alcohólicas)	832.549	39,46%
Producción, transformación y conservación de carne y pescado	446.541	21,16%
Productos de molinería (harina de trigo, alimentos preparados para animales, arroz)	267.423	12,67%
Frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas (margarina)	258.068	12,23%
Productos lácteos (leche, leche en polvo)	166.115	7,87%
Otros productos alimenticios	67.640	3,21%
Productos de panadería, macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos similares	57.923	2,75%
Fabricación de sustancias químicas básicas	13.742	0,65%
Total	2.110.001	

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cálculos Propios.

glón de la producción agroindustrial, cervezas y bebidas no alcohólicas, las demás cadenas de transformación productiva se encuentran significativamente representadas. Ello se reflejó en el comportamiento favorable de la composición y el valor de los flujos que experimentaron una leve diversificación y una tasa de crecimiento del 7,69%, pasando de \$140,8 millones en 2012 a \$151,6 millones en 2013.

Las exportaciones se encuentran relativamente concentradas en 13 de los 81 productos exportados en 2013, los cuales registraron una tasa de crecimiento en valor del 15,21% frente a la cifra observada en 2012. Los atunes, el tabaco, las grasas y aceites animales y vegetales, la leche en polvo y las demás preparaciones alimenticias representaron el 57,43%, pese a la significativa

caída en las exportaciones del último de estos rubros, correspondiente al 60,10%. Ello se explica plenamente por el decrecimiento de las exportaciones de este producto a prácticamente todos los mercados de destino, posiblemente vinculada con una significativa disminución de la oferta exportable. Por ejemplo, cabe destacar la disminución del 85,88% de las exportaciones dirigidas a Estados Unidos, su principal mercado de destino.

La leche en polvo y los aceites de palmiste o babasú en bruto ingresaron a la canasta exportadora en 2013, con participaciones del 6,35% y del 4,11%, respectivamente, del total del valor exportado. El primero de éstos se dirigió en su totalidad a la República Bolivariana de Venezuela, mientras que el segundo lo hizo a la Unión Europea -87,41%- y a México -12,59%-.

Tabla IV-13. Exportaciones principales productos agropecuarios y agroindustriales, Atlántico

Producto	FOB (miles de dólares)		Variación	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	37.442	37.784	0,91%	26,59%	24,92%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	14.891	20.466	37,44%	10,58%	13,50%
Grasas y aceites, animales y vegetales, y sus fracciones	9.078	9.977	9,90%	6,45%	6,58%
Leche en polvo, sin azucarar ni edulcorar de otro modo	-	9.636	100,00%	0,00%	6,35%
Las demás preparaciones alimenticias como polvos para preparación de budines, cremas, helados, gelatinas	23.082	9.210	-60,10%	16,39%	6,07%
Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	8.336	8.628	3,50%	5,92%	5,69%
Los demás aceites de palma y sus fracciones	7.101	6.912	-2,66%	5,04%	4,56%
Aceites de palmiste o de babasú y sus fracciones, en bruto	-	6.232	100,00%	0,00%	4,11%
Los demás aceites de soja y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	1.802	6.198	243,90%	1,28%	4,09%
Los demás artículos de confitería sin cacao distintos de chicles y gomas de mascar	3.450	5.520	59,99%	2,45%	3,64%
Carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada	896	5.040	462,50%	0,64%	3,32%
Carne de bovinos deshuesada, congelada	6.391	4.623	-27,66%	4,54%	3,05%
Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada	2.842	2.623	-7,68%	2,02%	1,73%
Subtotal	115.313	132.849	15,21%	81,90%	87,62%
Productos que exportaron menos de 6 millones de dólares durante 2013	25.488	18.777	-26,33%	22,10%	12,38%
Total	140.801	151.626	7,69%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

Igualmente relevante resulta el comportamiento de productos tales como el tabaco, la carne de bovinos en canales, fresca o refrigerada, y los demás aceites de soja que experimentaron tasas de crecimiento del 37,44%, 462,50% y 243,90%, respectivamente, equivalentes a incrementos en el valor de las exportaciones que oscilan entre los \$5,5 y los \$9,5 millones de dólares.

En relación con el destino de las exportaciones, incluidas las zonas francas, cabe señalar que, mientras Atlántico exportó a 43 destinos en 2012, lo hizo a 42 en 2013. Esta relación no puede interpretarse linealmente ya que en 2013 no se exportó a 8 de los destinos registrados en 2012, pero se incorporaron 7 nuevos destinos. Salvo para el caso de otras zonas francas no especificadas, los demás nuevos destinos registran exportaciones inferiores a \$50 mil dólares.

Finalmente, la Tabla IV-14 presenta la participación de las exportaciones hacia los nueve principales mercados de destino. La Unión Europea superó a Estados Unidos como principal destino de las exportaciones originarias de Atlántico en 2013, con participaciones del 33,72% y del 23,85%, respectivamente. Ello se debe básicamente al decrecimiento del valor de las exportaciones hacia Estados Unidos en 2013, en 30,30%, superado con creces por el crecimiento del 56,24% en los flujos destinados hacia la Unión Europea.

Sorprenden aún más las tasas de crecimiento de las exportaciones dirigidas a los mercados de la

República Bolivariana de Venezuela y de Ecuador en 2013 con relación a 2012, equivalentes al 80,48% y al 89,13%, respectivamente, mientras que los flujos destinados al Perú se contrajeron un 7,27%. Lo mismo ocurrió con Brasil, destino que experimentó un decrecimiento del 39,94% en los flujos comerciales originarios del Atlántico. Por su parte, las exportaciones destinadas a las Antillas Holandesas se mantuvieron constantes. Los 9 principales destinos representan el 94,72% del valor total de las exportaciones del sector originarias de la región.

Se debe señalar, por último, que Atlántico tiene presencia en solo uno de los mercados priorizados en la jornada regional de consulta: la Unión Europea. Así, se puede colegir que el conocimiento y la experiencia acumulados en ese exigente mercado podrían facilitar un mayor aprovechamiento de las oportunidades identificadas por el CAAC para los demás mercados priorizados.

(b) Oportunidades

El CAAC identificó un total de 80 productos que podrían promover un mayor aprovechamiento de las preferencias comerciales tomando el 2012 como año de referencia. Estas pueden caracterizarse de la siguiente manera: 61 para la Unión Europea; 65 para Canadá; 61 para AELC; y 66 para la República de Corea (ver Tabla IV-15). De particular relevancia resultan productos como el atún, el aceite de palma en bruto, los alimentos procesados para mascotas, la carne, los produc-

Tabla IV-14. Principales destinos de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales, Atlántico

País	FOB (mlnes de dólares)		%	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Unión Europea	32.720	51.121	56,24%	23,24%	33,72%
Estados Unidos	51.891	36.166	-30,30%	36,86%	23,85%
Venezuela	10.949	19.760	80,48%	7,78%	13,03%
Ecuador	4.588	8.677	89,13%	3,26%	5,72%
Panamá	7.169	7.417	3,46%	5,09%	4,89%
Perú	6.834	6.337	-7,27%	4,85%	4,18%
Otras zonas francas	-	5.997	100,00%	0,00%	3,96%
Antillas Holandesas	4.769	4.775	0,12%	3,39%	3,15%
Brasil	5.601	3.364	-39,94%	3,98%	2,22%
Subtotal	124.521	143.614	15,33%	88,44%	94,72%
Destinos con exportaciones inferiores a \$1,5 millones de dólares	16.280	8.012	-50,70%	11,56%	5,28%
Total	140.801	151.626	7,69%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

tos cárnicos y derivados de bovinos, los demás camarones y langostinos congelados, la cerveza de malta y las frutas tropicales frescas o congeladas, entre otros.

El Centro identificó un total de 8 oportunidades de corto plazo, incluidas, entre otras, los atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos; las demás preparaciones alimenticias como polvos para preparación de budines, cremas, helados, gelatinas, autolizados de levadura; frutos de los géneros capsicum o pimienta: secos, sin triturar ni pulverizar; y, los demás artículos de confitería sin cacao distintos de chicles y gomas de mascar (ver Tabla Anexa B-4).

Es posible que alguno de los productos identificados como de corto plazo también pueda caracterizarse como de mediano o largo plazo, dependiendo del mercado de destino que se esté evaluando.

Las exportaciones totales de atunes, listados o bonitos, enteros o en trozos originarias de Atlántico alcanzaron los \$37,8 millones de dólares. Su principal mercado de destino fue la Unión Europea, con exportaciones por valor de \$18,7 millones de dólares y una participación del 49,44%, seguido de cerca por Estados Unidos con \$16,0 millones y una participación del 42,40%.

Este producto es la principal oportunidad en el corto plazo en la Unión Europea, sin perjuicio de que el valor de las exportaciones a ese mercado mostraron un crecimiento del 59,96% en el último año, pasando de \$11,7 millones de dólares en 2012 a \$18,7 millones en 2.013 (ver Tabla IV- 16).

En 2013, Atlántico ocupó la décimo séptima posición entre los 50 proveedores de atún a la Unión

Europea, cuyas importaciones totales del producto alcanzaron \$2.523 millones de dólares. Los principales proveedores a dicho mercado son: Ecuador con una participación del 28,06%, Islas Mauricio con el 9,76% y Tailandia con el 9,48%.

El aceite de palma en bruto representa la segunda oportunidad de corto plazo. En este caso, Atlántico ocupó el décimo tercer lugar entre los 41 proveedores al mercado de la Unión Europea, cuyas importaciones totales del producto fueron \$4.562 millones de dólares. Las exportaciones del departamento hacia este mercado alcanzaron \$2,5 millones de dólares en 2012, equivalentes a una participación del 99,99% en el valor total de las exportaciones de dicho producto. Los principales proveedores de aceite de palma en bruto a la Unión Europea son: Indonesia con una participación del 51,96%, Malasia con el 30,45% y Papúa Nueva Guinea con el 6,40%.

Finalmente, las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas, con exportaciones de \$441 mil de dólares en 2012, son la tercera de las oportunidades de corto plazo para el mercado de la Unión Europea. Como se mencionó anteriormente, dicho producto representa una oportunidad de mediano plazo para otros mercados como Canadá y AELC, específicamente Noruega, a los cuales Atlántico exporta en la actualidad. Sin embargo, para dichos mercados no se cumple con los criterios de oferta de corto plazo a nivel nacional. Las exportaciones de las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas hacia la Unión Europea crecieron en un 34,05% en 2013, con relación al 2012. Cabe señalar que el nivel de concentración de las importaciones de los mercados de la Unión Europea no es muy elevado. De hecho, el mercado de la UE cuenta

Tabla IV-15. Resumen oportunidades agropecuario y agroindustria, Atlántico

Plazo	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
Corto	7	2	0	0
Mediano	34	40	39	43
Largo	20	23	22	23
TOTAL	61	65	61	66

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Tabla IV-16. Oportunidades corto plazo agropecuario y agroindustria, Atlántico

 Producto	Mercado Priorizado al que Actualmente Exporta Atlántico	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)		Exportaciones Atlántico al mercado priorizado			Participación del Mercado Priorizado en las Exportaciones de Atlántico al mundo %	
					(Miles de dólares)**		Variación %		Posición (Número de proveedores para el mercado priorizado)***
					2012	2013			
Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	Unión Europea	2.523.402	Ecuador Mauricio Tailandia	28,06% 9,76% 9,48%	11.678	18.681	59,96%	17/50	49,44%
Aceite de palma, en bruto	Unión Europea	4.562.162	Indonesia Malasia Papúa Nueva Guinea	51,96% 30,45% 6,40%	2.539	868	-65,82%	13/41	99,99%
Las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas	Unión Europea	399.769	Suiza Tailandia Estados Unidos	25,13% 22,37% 16,13%	441	592	34,05%	35/107	34,99%

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.
 Nota: *Valores CIF (Costo, seguro y flete) ** Valores FOB (Libre a bordo, puerto de embarque) ***Posición respecto al 2013

con 107 proveedores pero los tres principales representan el 63,63%.

El Centro identificó 51 productos susceptibles de promover un mayor aprovechamiento en el mediano plazo. Los tres principales productos contemplados en esta categoría son: los atunes listados o bonitos, las demás preparaciones alimenticias y los alimentos procesados para perros y gatos -al por menor- (ver Tabla IV-17).

El primero de ellos, los atunes -listados y bonitos- para los mercados de Canadá y AELC, representa asimismo una oportunidad de corto plazo para el mercado de la Unión Europea. Ello, en virtud de que el Atlántico no registra exportaciones a los mercados de Canadá o AELC. Las importaciones de este producto a Canadá alcanzaron los \$183,1 millones de dólares, el 96,14% de los cuales proviene de sus tres principales proveedores: Tailandia con una participación del 90,21%, Filipinas con el 3,59% e Italia con el 2,35%. Por su parte, las importaciones de AELC fueron de \$85,4 millones de dólares, el 77,69% de los cuales proviene de sus tres principales proveedores: Tailandia con una participación del 56,75%, Vietnam con el 12,17% y España con el 8,77%.

Las demás preparaciones alimenticias -polvos para preparación de budines, cremas, helados,

gelatinas y autolizados de levadura-, segundo producto caracterizado como de mediano plazo para la Unión Europea, AELC y República de Corea, presenta un caso interesante, habida cuenta que las exportaciones totales del producto decrecieron el 60,10% en 2013 con relación al 2012.

Finalmente, los alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor, puede constituir una significativa oportunidad para los cuatro mercados priorizados, cuyas importaciones agregadas alcanzaron los \$1.836 millones de dólares. Salvo para el mercado de Canadá, cuyas importaciones alcanzaron los \$642,5 millones de dólares en 2013 y una altísima concentración del 98,84% entre sus tres principales proveedores -Estados Unidos, China y Tailandia-, los otros tres mercados de destino -Unión Europea, República de Corea y AELC- se encuentran relativamente menos concentrados entre sus tres principales proveedores con participaciones acumuladas que fluctúan entre el 56,22% -AELC- hasta el 72,77% -UE-. Las exportaciones de este producto originarias de la región alcanzaron los \$8,6 millones de dólares en 2013 y los dos principales mercados de destino representan el 90,32% de éstas: Perú con una participación del 63,97% y Ecuador con el 26,35%. En virtud de lo anterior, un mayor aprovechamiento requeriría del aumento de la capacidad instalada o del desplazamiento de las expor-

Tabla IV-17. Oportunidades mediano plazo agropecuario y agroindustria, Atlántico

 Producto	Mercado Priorizado	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)		Exportaciones Atlántico al mundo				
					(Miles de dólares)**		Variación %	Principales Mercados a los que Exporta 2013 Participación (%)	
					2012	2013			
Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	Canadá	183.129	Tailandia: 90,21% Filipinas: 8,59% Italia: 2,35%	37.442	37.442	0,91%	Unión Europea	49,44%	
	AELC	85.423	Tailandia: 56,75% Vietnam: 12,17% España: 8,77%				Estados Unidos	42,40%	
Las demás preparaciones alimenticias como polvos para preparación de budines, cremas, helados, gelatinas, autolizados de levadura	Unión Europea	1.807.419	Suiza: 29,39% Estados Unidos: 25,12% Turquía: 11,80%	23.082	23.082	-60,10%	Brasil	35,13%	
	AELC	1.122.070	Brasil: 37,96% Alemania: 14,61% Irlanda: 7,88%				Ecuador	19,88%	
	Corea, Rep.	776.782	Estados Unidos: 56,52% Nueva Zelanda: 5,16% Australia: 4,41%						
Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	Unión Europea	745.727	Suiza: 41,05% Tailandia: 17,31% China: 14,42%	8.336	8.336	3,50%	Perú	63,97%	
	Canadá	642.464	Estados Unidos: 92,82% China: 3,18% Tailandia: 2,94%				Ecuador	26,35%	
	AELC	323.751	Alemania: 31,09% Francia: 17,05% Países Bajos: 8,07%						
	Corea, Rep.	124.419	China: 27,88% Estados Unidos: 25,92% Francia: 15,57%						

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales, UN-Comtrade. Cálculos Propios.
Nota: *Valores CIF (Costo, seguro y flete) ** Valores FOB (Libre a bordo, puerto de embarque)

taciones de los principales mercados de destino hacia los otros mercados. La segunda alternativa podría no resultar viable si consideramos que los principales mercados de destino representan mercados naturales y, en segundo lugar, que los altos costos logísticos que registra el país podrán ocasionar una pérdida relativa de competitividad. Por último, el CAAC identificó un total de 34 productos susceptibles de contribuir a un mayor aprovechamiento en el largo plazo. La Tabla IV-18 presenta las tres principales oportunidades de largo plazo, incluidas los demás camarones y langostinos congelados, otras frutas congeladas -mango, maracuyá, guanábana, papaya- y las guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.

Como se puede observar, los demás camarones y langostinos congelados representan la principal oportunidad para el largo plazo para los cuatro mercados priorizados. Las importaciones totales de este producto a dichos mercados alcanzaron

los \$3.571 millones de dólares en 2013, liderados por la Unión Europea con \$2.831 millones de dólares. La proveeduría de este producto a los mercados priorizados se encuentra menos concentrada en los tres principales proveedores para los casos de la Unión Europea -50,95%-, Canadá -65,02%- y República de Corea -68,19%-, que para el caso de AELC donde representan el 80,08%, es decir, una alta concentración.

La demanda agregada de otras frutas congeladas en los mercados priorizados, segunda oportunidad en el largo plazo, alcanzó los \$783 millones de dólares en 2013 y, en la mayoría de los casos, los principales proveedores son procesadores netos de frutas importadas desde otras latitudes, razón por la cual la proveeduría de los mercados de destino tiende a ser relativamente desconcentrada.

Reconociendo que la mayoría de las oportunidades identificadas para el Atlántico son, en su ma-

Tabla IV-18. Oportunidades largo plazo agropecuario y agroindustria, Atlántico

Producto	Mercado Priorizado	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)
Los demás camarones y langostinos congelados	Unión Europea	2.831.620	Ecuador 21,22% Argentina 15,63% India 14,10%
	Canada	352.207	Vietnam 22,48% China 21,49% Tailandia 21,05%
	Corea, Rep.	305.498	Vietnam 40,15% China 17,26% Ecuador 10,78%
	AELC	82.114	Vietnam 65,51% India 7,71% Bangladesh 6,86%
Otras frutas congeladas: mango, maracuyá, guanábana, papaya y los demás	Unión Europea	513.418	Canada 16,61% Serbia, FR(Serbia/Montenegro) 15,50% China 11,30%
	Canada	118.396	Estados Unidos 57,85% Chile 16,08% México 5,84%
	Corea, Rep.	92.224	China 31,32% Chile 23,68% Estados Unidos 19,60%
	AELC	59.136	Suecia 16,52% Italia 16,02% Polonia 13,95%
Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	Unión Europea	500.876	Brasil 40,05% Perú 24,68% Costa de Marfil 5,86%
	Canada	52.223	México 62,61% Perú 6,80% Ecuador 5,92%
	AELC	92.484	Brasil 23,21% Perú 21,86% República Dominicana 6,93%
	Corea, Rep.	25.850	Tailandia 51,78% Filipinas 30,92% Taipei Chino 16,62%

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Cálculos Propios.

Nota: *Valores CIF (Costo, seguro y flete)

yoría, productos procesados, sería aconsejable que los actores públicos y privados involucrados en las cadenas productivas, evalúen la posibilidad de sofisticar aún más su oferta exportable.

2. Información construida en la Jornada

En congruencia con el perfil productivo y las oportunidades identificadas por el CAAC, la Comisión Regional de Competitividad -CRC- y el Plan Departamental de Desarrollo, la jornada regional contó con la participación de empresarios agroindustriales, emprendedores y/o productores agropecuarios pertenecientes a los siguientes subsectores o cadenas productivas: carne bovina, agroindustria -incluidos los subsectores de pasabocas de plátano y arepas de maíz, entre otros, y frutas frescas y procesadas.

Presentamos a continuación el resultado de los intercambios de conocimiento y experiencias en las mesas subsectoriales:

(a) Experiencia

El intercambio en las mesas subsectoriales respecto de la vocación y experiencia exportadora del departamento evidenció un muy bajo cono-

cimiento de los acuerdos comerciales suscritos, los beneficios de su aprovechamiento, incluidas las preferencias y las condiciones específicas de acceso a los mercados, y de los procesos y procedimientos internos y/o externos que deben realizarse para adelantar exitosamente el proceso exportador. Sin embargo, algunos de los participantes demostraron contar con alguna experiencia exportadora, aunque muy limitada, para los siguientes productos y mercados de destino:

- Esencias y salsas a Centroamérica.
- Arepas de queso, patacones, Cebolla cabezona roja o careña, limón tahití y ñame a Estados Unidos.

Señalaron asimismo que, aunque no siempre se ha logrado concretar los potenciales negocios de exportación, se ha remitido oportunamente la información o cotizaciones solicitadas para productos tales como esencia y aceite de coco, salsas con estevia, complementos nutricionales y algunos productos de confitería.

Los potenciales negocios no se han concretado debido, entre otros, al desconocimiento y/o el no cumplimiento de los requisitos sanitarios o fitosanitarios

del país de destino, los trámites y documentos, o la logística requerida para exportar. Igualmente relevantes en este contexto resultan los significativos costos relacionados con el envío de muestras comerciales, el nivel de innovación o desarrollo mismo del producto y la capacidad productiva.

En tal sentido adujeron que es necesario abordar el tratamiento de las temáticas que promoverían y facilitarían el aprovechamiento de los acuerdos comerciales desde una perspectiva más integral, pero amigable. Es decir, que brinde a los actores económicos del departamento, de manera didáctica, práctica y sencilla, la información necesaria y suficiente sobre todos los pasos, etapas y requisitos involucrados en el proceso exportador y las autoridades locales, regionales o nacionales competentes ante las que deben gestionarse éstos.

A su juicio, ello permitirá que los interesados puedan tomar las decisiones correspondientes y emprender las iniciativas exportadoras con mayores niveles de análisis y rigor técnico y económico.

Esas son herramientas para evaluar de antemano, con alguna certeza, la viabilidad, los costos y los beneficios de la internacionalización de un producto, una cadena o un subsector productivo.

(i) Productos => oportunidades adicionales identificadas en las mesas

Además de las oportunidades identificadas por el CAAC, los participantes señalaron otros productos que, de acuerdo con la oferta productiva regional, podrían ser exitosos en los mercados internacionales. Algunos de éstos implican desde la adecuación del proceso productivo o la obtención de una certificación de proceso, ambiental o de calidad, hasta cambios sustanciales en el paquete tecnológico y las prácticas culturales, o el desarrollo mismo del producto y el mercado. La mayoría de éstos están dirigidos a satisfacer una creciente demanda en el segmento de productos naturales, con beneficios tangibles para la salud, que ofrecen a su vez mayor rentabilidad a los productores. Su realización se verificaría en el corto a mediano plazo:

- Arepas de queso.
- Corozo.

- Jugos y extractos de vegetales.
- Salsa de tomate y preparadas con otros ingredientes.
- Carne bovina en canal.
- Cortes (trozos) sin deshuesar (Carne de animales de la especie bovina, congelada).
- Carne y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados de carne bovina.

(b) Obstáculos y limitantes

En términos generales, las limitantes identificadas por los participantes en las mesas subsectoriales se vinculan esencialmente con factores de naturaleza interna: capital humano; procesos, costos y capacidades productivas -oferta exportable-, especialmente el conocimiento y el acceso a tecnologías apropiadas y a la infraestructura productiva -maquinaria y equipos, centros de acopio, transporte, etc.-; calidad de los productos; marco regulatorio; y, la oferta institucional. Se evidenció además un bajo conocimiento y experiencia en la actividad exportadora.

A continuación, reseñamos algunas de las contribuciones realizadas por los participantes en las mesas subsectoriales:

Capital humano

- Formación y/o capacitación técnica, profesional o especializada.
 - Escaso personal bilingüe.
 - Falta de capacitación del personal operario y administrativo en temáticas relacionadas con el acceso a mercados.
 - Insuficiente formación técnica, profesional y especializada en temas agrícolas y agroindustriales.
 - Poca vinculación de profesionales (ingenieros de alimentos, agrícolas, ambientales, forestales, químicos, entre otros) en el sector productivo.
- Mano de obra calificada.
 - Insuficiente mano de obra calificada en sistemas de producción agrícola y pecuaria, tecnología de alimentos (carne, leche y frutas), logística y comercio exterior.
 - Escaso acompañamiento y asesoría técnica a productores por parte de FEDEGAN y ASOGANORTE.

- Generación y/o transferencia de conocimiento y tecnología.
- Escasa investigación aplicada al sector agropecuario por parte de universidades y centros de investigación.
- Insuficiente transferencia de conocimiento y tecnología en los subsectores agrícolas y pecuarios.
- Baja implementación de “Software sobre sistemas de información” para mejorar la gestión empresarial en fincas y empresas de procesamiento de alimentos.
- Déficit de asesores de negocios.
- Falta de caracterización e identificación del mapa productivo del departamento.
- Escasa formulación y desarrollo de proyectos productivos y de emprendimiento.

Marco regulatorio

- Expedición de leyes/ decretos/ reglamentos.
- Falta de información y conocimiento sobre requisitos técnicos (sanitarios, fitosanitarios y de inocuidad) de cumplimiento voluntario (normas técnicas) y obligatorio (reglamentos técnicos) para la exportación de productos, tanto por las autoridades sanitarias nacionales, como por las del país de destino.
- Escasa implementación de mecanismos para realizar la trazabilidad de los productos.
- Certificaciones de producción, desarrollo, calidad o ambientales.
- Bajo nivel de conocimiento acerca de los procesos de certificación y las entidades que ofrecen el servicio en la región.
- Insuficiente implementación y certificación de buenas prácticas agrícolas y/o de manufactura.
- Carencia de proyectos que impulsen la certificación relacionada con el ambiente (ISO 22000), equidad (comercio justo) y origen (denominación de origen).
- Infraestructura productiva específicamente vinculada con el subsector o producto.
- Insuficiente capacidad de la planta o predio productivo (altos costos de producción).
- Déficit en el manejo pos cosecha y/o tratamientos cuarentenarios.
- Escasas plantas de acopio (consolidación), selección, empaque y embalaje.

- Baja oferta de plantas de beneficio animal y de desposte, que cumplan con la normatividad sanitaria nacional.
- Falta de especialización logística y de distribución en puertos.
- Carencia en unificación de procedimientos y protocolos de inspección no intrusiva en puerto para evitar la ruptura de la cadena de frío, y reducir las demoras en el proceso.
- Falta de maquinaria y equipos.
- Insuficiente desarrollo y construcción de distritos de riego.

Calidad e inocuidad

- Escasa agregación de valor a los productos (procesamiento, envase, empaque).
- Laboratorios insuficientes para certificar contenido de metales pesados (plomo, cadmio, mercurio, etc.), así como residuos químicos (plaguicidas, medicamentos veterinarios, entre otros).
- Insuficientes empresas que desarrollen empaques acordes con las necesidades del producto a exportar.
- Escaso acompañamiento y asesoría técnica del ICA e INVIMA hacia las empresas.
- Instrumentos o mecanismos de promoción – financiación.
- Insuficiente desarrollo de programas o proyectos de inversión y desarrollo productivo.
- Escaso diseño y establecimiento de líneas de crédito blando para productores y exportadores.
- Bajo nivel de asesoría y acompañamiento en el proceso de solicitud del crédito.

Los intercambios sostenidos respecto de las acciones que podrían conducir a la progresiva superación de estas limitantes, suscitaban inquietudes e interrogantes respecto de las posibilidades reales para, entre otros: fortalecer las capacidades de los productores y empresarios, incluidos los aspectos organizacionales; mejorar los procesos productivos y la paulatina incorporación de tecnologías apropiadas; desarrollar o consolidar la infraestructura productiva; identificar y disponer de información sobre requisitos de acceso a los países de destino; y, agilizar y/o reducir los trámites aduaneros en puertos y aeropuertos.

(c) Redes

Encadenamientos Productivos: Se debe fortalecer el acompañamiento institucional a los empresarios de la región para la construcción de encadenamientos productivos, a través de: 1) la identificación de los diferentes eslabones que participan en la cadena (abastecimiento – producción – comercialización) y las actividades desarrolladas en cada uno de ellos; 2) el desarrollo de los servicios externos de desarrollo empresarial (transporte, insumos, asistencia técnica, créditos, educación, transferencia de tecnología), y; 3) la focalización y utilización de instrumentos de desarrollo empresarial que incrementen sus capacidades productivas logrando una mayor inserción en las cadenas de abastecimiento y distribución.

Esquemas Asociativos: Existe la necesidad de fortalecer esquemas asociativos como instrumentos de articulación y desarrollo territorial, partiendo de las entidades del orden municipal y departamental, de manera coordinada con las cadenas productivas. Esto permitirá abordar problemas y temáticas que, por su naturaleza y dimensión, no pueden ser atendidas en forma efectiva de manera individual sino a través de estrategias conjuntas y prácticas que aborden la planificación y gestión estratégica en ámbitos como: el desarrollo de clúster agrícolas, el aseguramiento de la cadena de frío, mejoramiento de la producción, fortalecimiento de la asistencia técnica directa rural, y la implementación de nuevas tecnologías para el mejoramiento de la producción y comercialización de los productos.

Alianzas Público – Privadas: Las alianzas público-privadas se han convertido en un mecanismo común para fomentar la innovación y el desarrollo del sector agrícola/agroindustrial, ya que constituyen una nueva forma de colaboración. En ella, las entidades públicas y las organizaciones privadas comparten recursos, conocimientos, experiencias y riesgos, con el fin de lograr una mayor eficacia en la producción y el suministro de productos y servicios. En consecuencia, es bienvenida la unión de esfuerzos entre los diferentes niveles de gobierno y los empresarios y/o inversionistas (gobierno, sector privado y academia), para impulsar y desarrollar proyectos, por ejemplo, para el desa-

rollo de la infraestructura productiva de los subsectores agrícolas y pecuarios (construcción de distritos de riego, parques tecnológicos).

(d) Trámites

Además de los obstáculos y limitantes identificados, los participantes señalaron varios trámites que impiden o limitan el proceso exportador. La mayoría de las sugerencias están dirigidas a resolver trámites relacionados con la adquisición de créditos ante las entidades bancarias, la solicitud del registro sanitario, la obtención de certificados de exportación y registro de marca, entre otros (ver Tabla IV-19).

3. Recomendaciones

Un primer paso hacia la concreción de un plan de acción para el sector agropecuario y agroindustrial es la generación de un consenso y un compromiso regional en torno a los productos que, por su naturaleza y desde una perspectiva de cadenas productivas, serían susceptibles de beneficiarse en mayor medida del desarrollo de las acciones propuestas. Con ese fin, sería útil revisar la priorización de la apuesta productiva del departamento para focalizar los limitados recursos en unos productos muy bien definidos y así obtener los mayores beneficios posibles.

En ese sentido, y reconociendo que las acciones deben desarrollarse con enfoque sistémico, correspondería iniciar tal ejercicio con la evaluación del conocimiento disponible sobre las necesidades y preferencias en los mercados de destino. A partir de esto se evaluaría, por una parte, la vocación y la oferta productiva y, por la otra, la destinación y uso de los suelos, la disponibilidad de tierras con que podría ampliarse la frontera agrícola y la adecuación de los procesos y prácticas productivas. Ello, con el fin de lograr mayores niveles de productividad, de rentabilidad para los productores y de ajuste de la oferta exportable frente a la demanda.

A partir de la priorización arriba señalada, se procedería a identificar las necesidades de recursos humanos, institucionales, técnicos y financieros a nivel nacional y regional, y las posibles fuentes y

Tabla IV-19 Trámites para la exportación, sector agropecuario y agroindustrial, Atlántico

Trámite	Entidad	Recomendación
Solicitud del registro sanitario y certificados de exportación Asesoría e información sobre otros trámites	INVIMA	Agilizar el trámite y los tiempos para obtener el registro sanitario Mejorar la atención al ciudadano, y fortalecer técnicamente a los funcionarios para brindar una atención y asesoría efectiva en las oficinas del INVIMA en el departamento
Solicitud registro de fincas de exportación	JCA	Agilizar el trámite y los tiempos para la expedición
Solicitud de crédito	BANCOLDEX	Desarrollar estrategias con los bancos intermediarios para facilitar el acceso a líneas de crédito Crear nuevas líneas de crédito (con mayores plazos y bajos intereses)
Patentes y registro de marca	SIC	Agilizar el trámite y los tiempos para la expedición
Participación en ruedas de negocio y ferias internacionales	PROCOLOMBIA	Fortalecer los canales de comunicación y asesoría para que los empresarios puedan utilizar los servicios de apoyo exportador
Presentación de proyectos productivos y de emprendimiento	CÁMARA DE COMERCIO	Flexibilizar los criterios para la financiación de proyectos de emprendimiento a través de recursos gubernamentales del fondo emprendedor

Fuente: Información mesas jornadas regionales

mecanismos de promoción o financiación, necesarios y suficientes para garantizar su satisfacción.

Frente a las dificultades planteadas por el empresariado del Atlántico, el CAAC presenta las siguientes recomendaciones, con el ánimo de contribuir a la solución de las mismas y con la expectativa de mejorar la capacidad productiva regional y el consiguiente aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

1. Capital Humano. La propuesta para solucionar las deficiencias existentes en el campo de la formación de capital humano, es la misma que el Centro ha planteado para otras regiones: una estrategia de apoyo con programas de capacitación integral en fases, de manera que se cubran las solicitudes de los empresarios, atrás enunciadas.

La estrategia de formación integral deberá ser desarrollada mediante la articulación de esfuerzos de los diferentes entes gubernamentales involucrados en esta materia, tales como el Ministerio de Agricultura y el Sena en asocio de organismos privados interesados en cubrir las deficiencias en formación de mano de obra calificada y de profesionales expertos en los temas mencionados. Es del caso señalar que actualmente existen facilidades para masificar el conocimiento, como los programas virtuales de formación que tienen el Sena y las Cámaras de Comercio, los cuales en algunas ocasiones no

son aprovechados, posiblemente por desconocimiento o falta de información.

No obstante, es preciso pensar en acciones para lograr que los empresarios aprovechen eficientemente el conocimiento derivado de esta clase de instrumentos. Por ejemplo, como complemento de la formación virtual, podría organizarse talleres presenciales, buscando que los empresarios se apropien del conocimiento y lo apliquen a sus empresas.

2. Los temas de calidad en lo que a Laboratorios se refiere, vienen siendo atendidos por el CAAC en coordinación con el Instituto Nacional de Metrología, buscando que laboratorios privados y públicos se pongan a disposición del empresariado en general.

3. Asuntos financieros. Para atender las solicitudes de orden financiero, los productores del Atlántico deben acercarse a Bancoldex, que ha puesto en marcha la “Caja de Herramientas” mediante la cual es posible acceder a crédito en condiciones favorables, con diferentes líneas, así como apoyos no financieros.

A la vez, BANCOLDEX podría ampliar la información relevante a los empresarios en las cadenas productivas que sean priorizadas por la región.

4. En lo relativo a las cadenas de valor es conveniente identificar y caracterizar las cadenas a desarrollar en el Atlántico.

Con ese fin nos parece importante que se organice un trabajo público-privado, con miras a identificar las propuestas con mayor potencialidad para su desarrollo y tomar las medidas conducentes a llevarlas a la realidad. Esta tarea podría ser liderada por la Comisión Regional de Competitividad.

Finalmente, el plan de acción para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, debe surgir

de la determinación regional de avanzar en un determinado sentido. Sin embargo, es imperativo que éste cuente con el decidido apoyo de las autoridades nacionales competentes, incluidas, entre otras, los Ministerios de Comercio, Industria y Turismo, Agricultura y Desarrollo Rural, Salud y Protección Social, así como sus respectivas entidades adscritas y vinculadas -ICA, INVIMA, CAAC, BANCOLDEX, Procolombia y el SENA, por citar algunas.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La región hoy y hacia el futuro en producción, exportaciones y apuestas productivas

Al mirar la composición del PIB de Atlántico, se nota la significativa participación que tienen los servicios (47,32 % del total) entre transables y no transables. Si bien no se observa que los servicios tengan igual relevancia entre los subsectores que ya exportan, sí es evidente que la región ha avanzado de manera importante en sus esfuerzos para concretar su potencial exportador en este frente, al incluir entre sus apuestas productivas diversas actividades de servicios. Así, además del turismo, donde parece haber cierta vocación regional que puede profundizarse según especialidades, aparecen también BPO, transporte y logística, y TI dentro de las apuestas que la propia región ha hecho en sus objetivos de desarrollo.

Empero, aún no hay referencia en las apuestas productivas a subsectores como: prestación de servicios de salud, pese a su notable participación en el PIB regional (7,09%), la existencia de un clúster identificado y la conformación de una zona franca; a los servicios de educación superior, con un núcleo importante de universidades. Ello puede obedecer a varios factores: a) a pesar de que hay producción, la región no se ve a sí misma como generadora de exportaciones en esas áreas; b) pese a los buenos índices de sofisticación e innovación de la región no se ha dado la consideración suficiente a dichos subsectores como exportadores potenciales; c) hace falta integración de los actores; e) existe desconocimiento de los requisitos de calidad en los mercados internacionales.

Las oportunidades identificadas por el CAAC y presentadas al empresariado durante las jornadas regionales, incluyen BPO -Call y Contact Centers; Servicios Hospitalarios y Medicina especializada (cardiología, cirugía reconstructiva y estética); Turismo Cultural y de Eventos; y Transporte y Logística. Adicionalmente, en las mesas de trabajo los empresarios mencionaron productos específicos como: mantenimiento e instalación de sistemas de telecomunicaciones, adecuación de aeronaves, reconstrucción de maquinaria, servicios profesionales (marketing y publicidad), turismo histórico, cultural y folclórico, diseño de modas, desarrollo de software, y consultorías en obras civiles. Sin embargo, los subsectores sugeridos por los empresarios requieren de diseño y desarrollo del producto, infraestructura especializada, homologación de títulos y certificaciones internacionales. Esto para cumplir con los requerimientos de la demanda en los mercados estudiados.

Otro hecho relevante en la composición del PIB de Atlántico es la menor importancia relativa del sector manufacturero, con un 9,07% del PIB regional. En el sector sobresale la industria química y de medicamentos (42% de las manufacturas) y dentro de ésta, los productos de química básica (abonos, compuestos orgánicos) que reflejan la existencia de clústeres de insumos agroindustriales, con más de 260 empresas. Además están los productos metalúrgicos básicos, los de plástico, minerales no metálicos, papel y cartón, madera y muebles, y textiles y confecciones. Al mirar las exportaciones del sector, hay correspondencia entre lo producido y lo exportado. En efecto, los fungicidas e insecticidas son el primer rubro exportado, seguido por: medicamentos, abonos,

sustancias químicas básicas, productos metálicos y plásticos, minerales no metálicos, papel y cartón, muebles, textiles y confecciones. Ello sugiere buena información y conocimiento acerca de las fortalezas productivas de la región. Además, se nota una relativa diversificación de los mercados de destino, particularmente los latinoamericanos -Brasil, Venezuela y Ecuador-, Estados Unidos, China, la Unión Europea, Japón y Canadá. No obstante, en el caso de China, hay una preocupante concentración en las ventas de desechos de cobre y aluminio, que no agregan valor alguno.

Las apuestas productivas regionales se dirigen a las actividades de maderas y muebles, biocombustibles, siderurgia-metalmecánica, astilleros y confecciones (moda). Además, dentro de los clústeres identificados por la Cámara de Comercio de Barranquilla, se encuentra el de insumos agroindustriales que sería un elemento fundamental para el desarrollo agroalimentario del Atlántico como líder de la Costa Caribe en ese frente.

Las oportunidades identificadas por el CAAC para el corto y mediano plazo se refieren a productos que hoy se exportan, inclusive a algunos de los mercados priorizados y que tienen una demanda identificada: manufacturas de minerales no metálicos; productos de la industria química; gelatinas y sus derivados, fungicidas, textiles y confecciones; productos de metalmecánica. Las de largo plazo se refieren a productos con importante producción como los biocombustibles. En las mesas de trabajo los empresarios asistentes añadieron como productos con potencial: cuadernos, agendas cajas y carpetas; piezas y accesorios metálicos, confecciones como los vestidos de baño, ropa de cama y hogar, y dotaciones para empresas; artesanías como mochilas, hamacas y sandalias; puertas, marcos y umbrales; y muebles de madera y metal para oficina. Los rubros que no figuran dentro de las oportunidades identificadas por el CAAC, requieren un análisis profundo a partir de la demanda específica en los mercados priorizados más lo que la región está en capacidad de producir.

Un tercer elemento de la composición del PIB regional es la participación de la agricultura, gana-

dería, silvicultura, pesca y agroindustria, con un 7,07% del total. Las actividades agropecuarias están concentradas en unos cuantos cultivos: dentro de los permanentes predominan la yuca, el limón, el mango y el plátano (83,89% del total); entre los cultivos transitorios sobresalen el maíz, el sorgo, el melón, la ahuyama y el arroz (87,8% del total). Dentro de la agroindustria se destacan la elaboración de bebidas, la transformación de carne y sus derivados y los productos de la pesca; productos de la molinería; y procesamiento de frutas, hortalizas, aceites y grasas. Estos suman más del 85% del total agroindustrial. Sin embargo, la relevancia productiva de los productos mencionados no se ve reflejada en las exportaciones del sector: en ellas hay un alto predominio del atún, el tabaco, la leche en polvo, las demás preparaciones alimenticias, con más del 50% del total. Las grasas son el único producto principal en el área agrícola que también se exporta. En el 2.013 el producto denominado demás preparaciones alimenticias, uno de los de mayor exportación, mostró una baja significativa en los valores exportados de más del 60% frente al 2.012. Las exportaciones del sector están concentradas en los Estados Unidos y la Unión Europea, con más del 50% del total, aunque también son relevantes los mercados latinoamericanos -Venezuela, Ecuador, Perú y Brasil- con alta variabilidad en los flujos exportados. La amplia experiencia exportadora a mercados exigentes como Estados Unidos y Unión Europea puede ser un activo para exportar hacia otros mercados específicos.

A partir de la demanda en los mercados estudiados, las principales oportunidades identificadas por el CAAC para la región en este sector se agrupan en torno a aceite de palma, atunes, gelatinas, alimentos para mascotas, productos cárnicos bovinos, camarones y langostinos, frutas frescas o congeladas, pimientas, entre otros. Al respecto conviene subrayar las recomendaciones que se relacionan con la agregación de valor y la sofisticación de la oferta, en términos de certificación de procesos, calidades, gestión ambiental u origen, desarrollo de marcas colectivas o denominaciones de origen, entre otros. En las mesas de trabajo, los empresarios asistentes identificaron productos adicionales como: jugos y extractos de vegetales, salsas, carne bovina inclusive salada,

en salmuera, seca o ahumada, entre otros. Estos pueden requerir ajustes en procesos productivos, certificaciones, desarrollo de productos o mercados. Una tendencia interesante es que varios de los productos propuestos por los empresarios se enfocan hacia la línea de productos naturales, un segmento con demanda creciente.

Los actores institucionales y el tejido empresarial en la región

Atlántico cuenta con una Cámara de Comercio activa, interesada en promover temas de competitividad, desarrollo empresarial e internacionalización. Cuenta con una buena capacidad de convocatoria entre los empresarios, a juzgar por el número y variedad de los asistentes a las jornadas. La Cámara ha jugado un papel activo en la identificación y promoción de clústeres, de bienes y servicios, con alto potencial exportador. La ANDI tiene una oficina regional que trabaja con empresarios afiliados, de tamaño mediano y grande, en temas de comercio exterior, entre otros.

No parece haber en la región otras instituciones de características similares que agrupen empresarios de manera importante.

Por el lado de las entidades regionales gubernamentales, no se evidencia la existencia de planes para promover de manera vigorosa la actividad exportadora o la generación de oferta exportable como un objetivo regional identificable. De otro lado, se vio algún conocimiento y experiencia acerca de la actividad exportadora o las oportunidades de acceder a los mercados internacionales, entre varios empresarios asistentes. No obstante, hace falta ampliar el conocimiento entre los empresarios exportadores acerca de los beneficios concretos de los acuerdos comerciales y las posibilidades de exportar, así como de los requisitos que deben cumplir sus productos en los mercados internacionales. A lo anterior se suman evidencias de debilidad empresarial relacionada con falta de capacidad y pequeño tamaño de las unidades productivas.

Por el lado de la institucionalidad técnica para apoyar a los emprendedores con vocación exportadora, los empresarios consultados manifiestan

ciertos problemas de exceso de trámites o falta de acompañamiento por parte de ICA, INVIMA y DIAN. De otro lado, un comentario que se repitió en varios sectores es la ausencia de infraestructura específica como laboratorios, redes de frío o centros de acopio, de importancia para alcanzar y mantener los estándares calidad de los productos destinados a exigentes mercados internacionales.

La región frente a los mercados internacionales y los acuerdos comerciales

De los ejercicios realizados, no es aparente la existencia de una estrategia integrada desde la región hacia la internacionalización de su sector productivo y el aprovechamiento de las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales. Sin embargo, hay varios factores positivos: la región cuenta con una base productiva bastante amplia y diversificada en los tres sectores; se tiene una importante experiencia exportadora, especialmente en bienes, inclusive hacia mercados muy exigentes; se nota una alta correspondencia entre lo que la región produce y exporta; las apuestas productivas reflejan en cierta medida el acervo productivo y las oportunidades exportadores; la Cámara de Comercio ha sido muy activa en identificar y promover clústeres con potencial exportador.

A la luz de lo anterior, es importante focalizar más las apuestas productivas de la región, particularmente en el área de servicios, para reflejar fortalezas productivas, como los servicios privados de salud y la demanda existente en los mercados bajo análisis.

Oportunidades, condiciones para su aprovechamiento y actores relevantes

Como ya se señaló en las secciones pertinentes, el CAAC realizó una identificación detallada de oportunidades para la región, en el sector agrícola y agroindustrial, el manufacturero y el de servicios. Ello se hizo a partir de la demanda existente en los mercados priorizados con los cuales Colombia ya tiene acuerdos comerciales suscritos, y tomando en consideración los productos que la región produce, exporta o a los cuales apuesta.

Las oportunidades fueron complementadas con los aportes de los empresarios asistentes a la jornada regional convocada en la región.

La identificación de las oportunidades es un primer paso importante en el caso del Atlántico donde, como ya se señaló, hay una alta correspondencia entre lo que la región produce, exporta y a lo que apuesta. No obstante, hay que desarrollar etapas adicionales para asegurar que la región se coloque aún más adelante en la vía del aprovechamiento de los acuerdos comerciales y de la internacionalización. Para ello se requiere fortalecer las condiciones para los empresarios, con la participación de todos los actores y con objetivos de largo plazo.

Un elemento esencial es trabajar más en los clústeres o encadenamientos productivos para desarrollar oportunidades encontradas, alineando la identificación hecha por el CAAC con las sugerencias de los empresarios y las apuestas regionales. Ello requiere profundizar en el conocimiento de los empresarios relevantes, su organización y la definición de objetivos comunes, en torno a la exportación, con visión de largo plazo. Una tarea adicional es el cumplimiento de las hojas de ruta para la internacionalización de cada uno de los clústeres, subsectores o cadenas productivas, tomando en consideración las limitaciones y barreras ya identificadas y fijando metas claras para su superación y remoción.

Adicionalmente, es necesario fortalecer más de la capacidad empresarial, el mejoramiento del conocimiento frente a posibilidades exportadoras, trámites de exportación, estándares de calidad, cumplimiento de normas sanitarias en cada área.

Otra área de necesaria atención es la identificación de requerimientos en cuanto a infraestructura específica, certificaciones, capacitación del recurso humano y pertinencia de la formación laboral, al interior de los clústeres o cadenas productivas señalados como de mayor potencial.

En la superación de las barreras arriba mencionadas juegan un papel central las entidades regionales como la Cámara de Comercio, los gremios y asociaciones, la academia, los gobiernos regional y locales, acompañados por los Ministerios de Comercio, Industria y Turismo, y Agricultura y Desarrollo Rural, el ICA, el INVIMA, el SENA, Bancoldex y Procolombia, entre otros. La Comisión Regional de Competitividad está llamada a cumplir una función fundamental de aglutinador de los productores, las entidades gubernamentales regionales y locales, y la academia, y debe convertirse en un veedor del proceso de desarrollo de los clústeres o cadenas productivas, y de los avances para aprovechar las oportunidades derivadas de los acuerdos.

El Atlántico tiene ante sí una ocasión especial para acelerar su marcha hacia la internacionalización de su economía, a partir de los muy significativos progresos que ha logrado hasta ahora. Ello requiere un trabajo más estrecho y coordinado entre los actores locales, regionales y nacionales, privados y públicos, con criterio de subsector, clúster o cadena, y con visión de largo plazo. Si la región renueva su compromiso con la internacionalización y profundiza el trabajo responsable que viene haciendo, el aprovechamiento de las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales podría llevarle a una nueva era de mayor crecimiento y desarrollo para los atlanticenses.

METODOLOGÍA OPORTUNIDADES - BIENES

Periodo de referencia: 2007-2012

DEMANDA



- Importaciones >0 todos los años
- Importaciones constantes o crecientes
 - Pendiente importaciones ≥ 0 en los últimos 6 años
Si es negativa, ajuste por crecimiento
 - Importaciones >0 en los últimos tres años para controlar por la crisis
- En mediano y largo plazo debe tener un promedio anual \geq \$25 millones de dólares

OFERTA



AGRICULTURA / AGROINDUSTRIA

CORTO PLAZO (1-3 años):

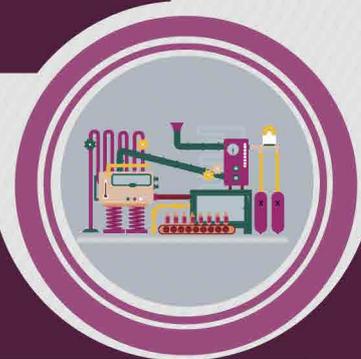
- Exportaciones Atlántico al Mercado \geq \$1000 dólares en el 2012
- Exportaciones nacionales >0 todos los años
- Promedio anual exportaciones nacionales \geq \$100 mil dólares

MEDIANO PLAZO (3-5 años)

- Exportaciones Atlántico al mundo \geq \$1000 dólares en el 2012
- Exportaciones nacionales (al mercado priorizado o al mundo) >0 todos los años
- Promedio anual exportaciones nacionales \geq \$100 mil dólares

LARGO PLAZO (+5 años)

- Pese a que Atlántico no exporta existen volúmenes estimados de producción
- Los productos no exportados hacen parte de las apuestas productivas de la región



MANUFACTURA

CORTO PLAZO (1-3 años):

- Exportaciones Atlántico al mercado \geq \$1000 dólares en el 2012
- Exportaciones nacionales >0 todos los años
- Promedio anual exportaciones nacionales de acuerdo al tamaño del mercado priorizado:
 - Unión Europea \geq \$150 mil dólares
 - Canadá, República de Corea y AELC \geq \$50 mil dólares

MEDIANO PLAZO (3-5 años)

- Exportaciones Atlántico al mundo \geq 0 en el 2012
- Exportaciones nacionales (al mercado priorizado o al mundo) >0 todos los años y con un promedio anual (mayor a \$2,5 millones de dólares)
- Existe producción nacional (\geq \$25 millones de dólares) e inventarios todos los años

LARGO PLAZO (+5 años)

- Los productos no exportados hacen parte de las apuestas productivas de la región
- En caso que Colombia no exporte, producción promedio anual $>$ \$25 millones de dólares



ANEXO B: Oportunidades Atlántico

MANUFACTURAS

Tabla Anexa B-1. Oportunidades Corto Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
291814	Acido cítrico	x			
292800	Derivados orgánicos de la hidracina o de la hidroxilamina	x			
350300	Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal	x	x	x	
380892	Fungicidas		x		
392190	Las demás placas, hojas, bandas y láminas de plástico celular obtenidas por estratificación y laminación de papeles	x			
392490	Artículos de uso doméstico y de higiene, de plástico	x			
392690	Manufacturas, de plástico	x			
410320	Cueros y pieles, en bruto, de reptil	x			
410441	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado seco crust, de cueros				
410640	Cueros y pieles de reptil, curtidos o crust, incl. Divididos pero sin otra preparación	x			x
410799	Trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido o del secado		x		
420211	Baúles, maletas, maletines, carteras de mano, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x	x		
420221	Bolsos de mano, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x			
440290	Carbón vegetal (comprendido el de cáscaras o de huesos (carozos) de frutos)				
630260	Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón		x	x	
630690	Artículos de acampar de las demás materias textiles	x			
640391	Calzados que cubran el tobillo: los demás	x			
640610	Partes superiores de calzado, con exclusión de los contrafuertes y punteras duras	x			
732690	Las demás manufacturas de hierro o acero	x			
761699	Telas metálicas, redes y rejas de alambre de aluminio: las demás	x			
780199	Los demás plomos en bruto	x			
848340	Engranajes y ruedas de fricción, excepto las simples ruedas dentadas	x			
901839	Sonda t-kehr	x			
901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	x			
950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos	x		x	x
950669	Los demás balones y pelotas, excepto inflables, de golf o de tenis	x			
960200	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas	x			
960329	Brochas de afeitar, cepillos para cabello, pestañas, unas y demás cepillo	x			

Tabla Anexa B-2. Oportunidades Mediano Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
290244	Mezclas de isómeros del xileno	x	x		
291570	Ácidos palmítico y esteárico, sus sales y sus esteres				
291814	Acido cítrico.		x		
293190	Los demás compuestos órgano-inorgánicos			x	x
293371	6-hexanolactama (épsilon caprolactama).				x
300410	Medicamentos que contengan penicilina o derivados de estos productos		x	x	
300420	Medicamentos que contengan otros antibióticos	x	x	x	x
300432	Medicamentos que contengan hormonas cortico suprarrenales	x	x	x	
300439	Los demás medicamentos que contengan hormonas cortico-suprarrenales	x	x	x	x
300440	Medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados, sin hormonas		x		
300450	Los demás medicamentos que contengan vitaminas	x			
300490	Medicamentos preparados: los demás	x	x	x	x
310520	Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes	x	x	x	
320611	Pigmentos y preparaciones a base de dióxido de titanio cont. sup 80%	x	x	x	x
320619	Los demás pigmentos y preparaciones a base de dióxido de titanio	x			
320649	Las demás materias colorantes y las demás preparaciones		x		x
320890	Las demás pinturas y barnices	x	x	x	x
321290	Los demás pigmentos	x	x	x	x
330210	Mezclas de sustancias del tipo utilizadas en las industrias alimentaria	x	x	x	x
330290	Las demás mezclas de sustancias odoríferas y mezclas utilizadas para la industria	x	x	x	x
330430	Preparaciones para manicuras o pedicuros	x	x	x	
330491	Polvos, incluidos los compactos, de belleza, maquillaje o el cuidado de la piel	x	x		
330499	Las demás preparaciones de maquillaje	x	x	x	x
330510	Champús	x	x	x	x
330590	Las demás preparaciones capilares	x	x	x	x
330690	Las demás preparaciones para la higiene bucal o dental		x		
330720	Desodorantes corporales y antitranspirantes	x	x	x	

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Tabla Anexa B-2. Oportunidades Mediano Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
330790	Las demás preparaciones para perfumar o desodorantes de locales		x	x	x
340111	Jabón de tocador (incluso los medicinales)	x	x	x	
340120	Jabón en otras formas	x		x	x
340220	Preparaciones tenso activas acondicionadas para la venta al por menor	x	x	x	x
340290	Las demás preparaciones tenso activas, para lavar incluidas las preparaciones auxiliares de lavado) y preparaciones de limpieza, aunque contengan jabón, excepto las de la partida 34.01.	x	x	x	x
350691	Adhesivos a base de caucho o de materias plásticas: Adhesivos a base de polímeros de las partidas 39.01 a 39.13 o de caucho	x	x	x	x
380891	Insecticidas			x	
380892	Fungicidas			x	x
380893	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas		x		
380992	Aprestos y productos de acabado del tipo de los utilizados en la industria	x			
382440	Aditivos preparados para cementos, morteros u hormigones	x	x	x	
382490	Preparaciones aglutinantes para moldes: las demás	x	x	x	x
390110	Polietileno de densidad inferior a 0,94	x	x		x
390210	Polipropileno, en formas primarias	x	x	x	x
390230	Copo limeros de propileno, en formas primarias	x	x	x	
390390	Los demás polímeros de estireno, en formas primarias	x	x		x
390410	Poli cloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias		x		x
390521	Copo limeros de acetato de vinilo en dispersión acuosa			x	
390690	Dispersiones acril-estirénicas	x	x	x	x
390720	Los demás poliésteres en formas primarias		x		x
390750	Resinas alcidicas, en formas primarias	x	x		
390791	Resinas de poliéster insaturada		x		
391231	Carboximetilcelulosa y sus sales, en formas primarias	x			
391723	Tubos rígidos de polímeros de cloruro de vinilo	x			
391729	Tubos rígidos, de los demás plásticos	x	x	x	
391910	Placas, hojas, bandas, cintas en rollos de anchura inferior o igual a 20 cm	x	x	x	
391990	Placas, hojas, bandas, cintas, películas, autoadhesivas, de polímeros de etileno: las demás	x	x	x	x
392010	Placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de etileno	x	x	x	x
392020	Placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de propileno,	x	x	x	x
392112	Productos celulares de cloruro de vinilo	x			
392190	Las demás placas, hojas, bandas y láminas de plástico celular obtenidas por estratificación y laminación de papeles	x		x	x
392310	Cajas, jaulas y artículos similares de plástico	x	x	x	x
392321	Sacos, bolsas y cucuruchos de polímeros de etileno	x	x	x	
392329	Sacos, bolsas y cucuruchos de los demás plásticos			x	
392330	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares.	x	x	x	x
392350	Tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre	x	x	x	x
392390	Los demás artículos para el transporte o envasado de plástico		x		
392410	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa	x	x	x	x
392490	Artículos de uso doméstico y de higiene, de plástico: los demás		x	x	x
392590	Artículos para la construcción, de plásticos: los demás	x	x	x	x
392690	Manufacturas, de plástico: las demás		x	x	x
401110	Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	x	x	x	x
401120	Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en autobuses y camiones	x	x	x	x
401519	Los demás guantes	x			
401693	Juntas de caucho vulcanizado sin endurecer	x	x	x	x
401699	Manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer: las demás	x	x	x	x
410320	Cueros y pieles, en bruto, de reptil				x
410640	Cueros y pieles de reptil, curtidos o crust, incl. Divididos pero sin otra preparación	x			
410792	Trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido o del secado y cueros pieles apergaminados, de bovino (incluido búfalo) o equino, depilados: divididos con la flor				x
420211	Baúles, maletas, maletines, carteras de mano, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x		x	x
420221	Bolsos de mano, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado			x	x
420231	Artículos de bolsillo o de bolso de mano con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x	x		x
420291	Los demás continentes con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x	x		
420500	Manufacturas de cuero natural o de cuero artificial o regeneradas: las demás	x			
430219	Las demás pieles enteras, curtidas o adobadas, sin ensamblar	x			
441011	Tableros llamados waferboard, incl. los llamados oriented strand board		x	x	x
441820	Puertas y sus marcos y umbrales			x	
480256	Los demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico-mecánico o con un contenido total de estas fibras inferior o igual al 10% en peso del contenido total de fibra		x		x
480257	Los demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico-mecánico o con un contenido total de estas fibras inferior o igual al 10% en peso del contenido total de fibra			x	
480300	Papel higiénico y papel para toallas, servilletas o para papeles similares	x		x	x
481141	Papel y cartón, autoadhesivos, coloreados o decorados en la superficie o impresos	x	x	x	x
481159	Papel y cartón, coloreados o decorados en la superficie o impresos, recubiertos			x	x
481810	Papel higiénico en rollos	x	x	x	
481820	Pañuelos y toallitas de pasta de papel	x	x	x	
481830	Manteles y servilletas	x	x		
481890	Los demás artículos similares para uso doméstico, de tocador, higiénicos	x	x	x	

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Tabla Anexa B-2. Oportunidades Mediano Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
481910	Cajas de papel o cartón ondulado	x		x	
481920	Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón sin ondular	x	x	x	
481940	Los demás sacos, bolsas y cucuruchos	x	x	x	
482010	Libros registro, libros de contabilidad, talonarios, agendas, memorandos	x	x		
482020	Cuadernos	x			
482110	Etiquetas estampadas impresas	x	x	x	
482369	Los demás papeles, cartones, guata de celulosa y napa de fibras de celulosa	x	x	x	
482390	Los demás artículos moldeados o prensados de pasta de papel	x		x	
490199	Los demás libros, folletos e impresos similares	x			
491110	Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	x	x	x	
540752	Los demás tejidos con un contenido de filamentos de poliéster texturado	x			
560312	Telas sin tejer de filamentos sintéticos o artificiales de peso superior a 25 g/m2 pero inferior o igual a 70 g/m2	x	x	x	
580620	Las demás cintas de hilos de elastómeros	x			
600622	Tejidos de punto, de anchura > 30 cm, de algodón, teñidos (excl.. Tejidos de punto)	x			
610343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, para hombres o niños de fibras sintéticas	x	x		
610442	Vestidos de algodón, para mujeres o niñas	x	x	x	
610443	Vestidos, de punto de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	x	x	x	
610463	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de punto de fibras sintéticas para mujeres o niñas	x	x	x	
610520	Camisas, de punto, para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales	x	x		
610620	Camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de fibra sintética para mujeres o niñas	x	x		
610990	Camisetas de punto de las demás materias textiles	x	x	x	x
611030	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	x	x		x
611120	Prendas y complementos de vestir, de punto de algodón, para bebés	x	x		
611241	Trajes de baño (una o dos piezas), de punto de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	x	x	x	
611430	Prendas de vestir, de punto, de fibras sintéticas o artificiales: las demás	x		x	x
611595	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva: de algodón	x		x	
620113	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas, de fibras sintéticas o artificiales para hombres o niños	x			
620342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón	x	x	x	x
620343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas para hombres o niños	x	x	x	x
620442	Vestidos de algodón, para mujeres o niñas	x	x	x	
620443	Vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas	x	x	x	x
620462	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón para mujeres o niñas	x	x	x	
620463	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintética para mujeres o niñas				x
620520	Camisas de algodón, para hombres o niños	x	x	x	x
620530	camisas de fibras sintéticas o artificiales, para hombres o niños				x
620630	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas, de algodón			x	
620640	Camisas, blusas y blusas camiseras de fibras sintéticas o artificiales	x	x	x	x
620930	Prendas y complementos de vestir, para bebés, de fibras sintéticas	x			
621210	Sostenes	x	x	x	x
621220	Fajas y fajas-braga, incluso de punto	x		x	
630222	Las demás ropas de cama, estampadas de fibras sintéticas o artificiales	x			
630232	Las demás ropas de cama, de fibras sintéticas o artificiales	x	x		
630260	Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón				x
630533	Los demás sacos de tiras o formas similares de polietileno o polipropileno		x		x
630790	Patrones de prendas de vestir, cinturones de seguridad, mascarillas de protección y demás	x			
640391	Calzados que cubran el tobillo: los demás		x	x	x
640399	Calzados con suela de caucho, de plástico o de cuero natural: los demás			x	x
640419	Calzados con suela de caucho o plástico: los demás	x	x	x	x
640610	Partes superiores de calzado, con exclusión de los contrafuertes y punteras duras				x
640620	Suelas y tacones, de caucho o de plástico	x			
680530	Abrasivos naturales o artificiales en polvo o en gránulos, con soporte	x	x		
681182	Manufacturas de amiantocemento, celulosacemento o similares		x		
690510	Tejas cerámicas	x			
690790	Las demás baldosas y losas de cerámicas		x	x	x
690890	Las demás baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos cerámicos)		x		
700711	Vidrio templado de seguridad de dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos	x	x		
700719	Los demás vidrios de seguridad, templados	x	x	x	x
700721	Vidrios de seguridad laminado de dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos		x		
701090	Bombonas damajuanas, botellas, frascos, bicales, tarros, envases tubulares y demás recipientes	x	x	x	
701399	Los demás objetos de vidrio para el servicio de tocador, oficina o similares		x		
711719	Insignias de bronce		x	x	x
711790	La demás bisutería	x	x	x	
721049	Los demás productos de hierro o acero galvanizado de otro modo		x		x
721070	Productos laminados planos de hierro o acero, sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos.		x	x	x
730429	Los demás tubos y perfiles huecos sin soldaduras de hierro o acero	x	x	x	
730629	Tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero: los demás		x		
730820	Torres y castilletes de fundición de hierro o acero	x	x	x	
730840	Material de andamiaje, de encofrado o de apuntalado de fundición de hierro o acero		x	x	
730890	Fierro de construcción estructurado		x	x	x
731010	Depositos, barriles, y similares, de capacidad superior o igual a 50 l.		x	x	

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Tabla Anexa B-2. Oportunidades Mediano Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
731029	Recipientes, de fundición: los demás	x	x		x
731210	Cables, de hierro o de acero, sin aislar para usos eléctricos	x	x	x	x
731700	Puntas, clavos, chinchetas, grapas apuntadas, grapas onduladas o bisel		x	x	
731815	Los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas	x	x	x	x
732111	Aparatos de cocción y calentaplatos	x	x	x	
732619	Fittings de acero galvanizado para cercas metálicas		x		
732690	Las demás manufacturas de hierro o acero		x	x	x
760421	Perfiles huecos de aleaciones de aluminio		x		
760429	Barras de aleaciones de aluminio; perfiles, excepto huecos, de aluminio	x	x		x
760720	Hojas y tiras delgadas, con soporte	x	x	x	x
761010	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio	x	x	x	
761699	Telas metálicas, redes y rejillas de alambre de aluminio: las demás			x	x
820719	Los demás útiles de perforación o sondeo incluidas las partes	x			
830140	Cerraduras; cerrojos: las demás	x	x	x	x
840999	Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo: las demás	x			
841182	Turbinas de gas de potencia superior a 5.000 kW: las demás	x	x	x	x
841370	Las demás bombas centrífugas: monocelulares y multicelulares	x	x	x	x
841381	Bombas de inyección y demás bombas para líquidos		x	x	x
841582	Acondicionadores de aire, con equipo de enfriamiento: los demás		x		
841850	Muebles (armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y similares) para la conservación y exposición de los productos, que incorporen un equipo para refrigerar o congelar: los demás	x	x	x	
841899	Las demás máquinas y aparatos para la producción de frío, partes y piezas	x	x		
842123	Aparatos para filtrar el aceite en los motores de encendido por chispa	x	x	x	x
843143	Partes de máquinas o aparatos de sondeo o perforación, incluidas las autopropulsadas	x	x		
847170	Unidades de memoria	x			
848050	Moldes para vidrio		x		
848130	Válvulas de retención		x		
848180	Artículos de grifería y órganos similares: los demás	x	x	x	x
850440	Convertidores estáticos	x			
853710	Cuadros, paneles, consolas y similares para una tensión inferior o igual a 1.000 V	x	x	x	x
854370	Máquinas y aparatos eléctricos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte	x			
854449	Los demás conductores eléctricos	x	x	x	x
854460	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1000 v	x	x	x	
870829	Partes y accesorios de carrocería, incluidas las cabinas: las demás	x	x		x
870830	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 : Frenos y servofrenos; sus partes		x	x	x
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles	x	x	x	x
870899	Partes y accesorios de vehículos automóviles: las demás		x	x	x
901831	Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares	x	x	x	
901839	Sonda t-kehr		x	x	x
901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología		x	x	x
902110	Artículos y aparatos de ortopedia o para fracturas	x	x	x	
940179	Asientos con armazón de metal, sin tapizar		x		
940310	Muebles de metal del tipo de los utilizados en las oficinas		x	x	
940320	Los demás muebles de metal	x	x		x
940330	Muebles de madera para oficina		x		x
940350	Muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios	x	x	x	x
940360	Muebles de madera: los demás		x	x	
940370	Muebles de plástico	x	x	x	
940490	Artículos de cama (incluye: almohadas, cojines, edredones, etc.)	x	x	x	x
950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos		x		
960390	Los demás cepillos, escobas , y artículos similares	x	x	x	x

Tabla Anexa B-3. Oportunidades Largo Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
280120	Yodo	x			
280130	Flour; bromo	x			
280300	Carbono (negros de humo y otras formas de carbono no expresadas ni comprendidas en otra parte)	x	x		x
280450	Boro; telurio	x			
280461	Silicio con un contenido de silicio ,en peso, superior o igual al 99,9			x	x
280490	Selenio	x			
280519	Los demás metales alcalinos.	x		x	
280530	Metales de las tierras raras, escandio e itrio incluso mezclados	x			
281410	Amoniaco anhidro.	x			x
282612	Fluoruro de aluminio.		x		
290121	Etileno				x
290123	Buteno (butileno) y sus isómeros	x	x		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

Tabla Anexa B-3. Oportunidades Largo Plazo Manufacturas, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
290124	Buta-1,3-dieno e isopreno	x			
291411	Acetona	x		x	
291413	4-metilpentan-2-ona (metilisobutilcetona)	x			x
291540	Ácidos mono-, di- o tricloraocéticos, sus sales y sus esteres	x			
300290	Las demás sangre humana, animal, toxinas y cultivos de microorganismos	x			
300610	Los catguts y demás ligaduras similares, estériles, para suturas quirúrgicas			x	
310240	Mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio	x	x		
310260	Sales dobles y mezclas entre si	x			x
310280	Mezclas de urea con nitrato de amonio en disolución acuosa o amoniacal	x			
320810	Pinturas y barnices a base de poliésteres		x		
330610	Dentifricos		x	x	
340119	Los demás jabones, productos y preparaciones orgánicos tensoactivas	x	x		
340130	Productos y preparaciones orgánicos tensoactivos para el lavado de la piel	x		x	
360100	Pólvoras de proyección	x	x		
380991	Los demás aprestos y productos de acabado				
381230	Preparaciones antioxidantes y demás estabilizantes		x		
382600	Biodiesel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso	x	x	x	x
391732	Los demás, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios		x	x	x
392043	Placas, láminas, hojas y tiras, de polímeros de cloruro de vinilo	x	x		
410419	Cueros y pieles, de bovino, incl. búfalo, o de equino, en estado húmedo incl. wet blue	x			
410712	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, divididos con la flor	x		x	
410719	Los demás cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, entero	x			x
410791	Plena flor sin dividir, de trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido	x			x
441012	Tableros de particulas, tableros llamados «orientad strand board» (OSB) y tableros similar			x	x
480255	Papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir de peso superior o igual a 40 g/m2 pero inferior o igual a 150 g/m2, en bobinas (rollos)	x	x		
480421	Papel kraft para sacos, crudo	x			x
520526	Hilados sencillos de fibras peinadas de titulo inferior a 125 decitex	x			
520829	Los demás tejidos de algodón blanqueados de gramaje inferior o igual 2	x			
520912	Tejidos de algodón crudos de ligamento sarga	x			
520922	Tejidos de algodón blanqueados de ligamento sarga o cruzado de curso	x			
521142	Tejidos de mezclilla (denim) de algodón con hilados de distintos color	x			
530500	Coco, abacá [cáñamo de manila (Musa textilis Nee)], ramio y demás fibras textiles vegetales	x			
540269	Los demás hilados torcidos o cableados	x			
590310	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos con policloruro de vinilo	x			
590320	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados con poliuretano	x	x		x
590390	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados: los demás	x	x		x
600410	Tejidos de punto de anchura > 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros >= 5% en peso	x			
600532	Tejidos de punto por urdimbre, incl. los obtenidos en telares de pasamanería	x			
600632	Tejidos de punto, de anchura > 30 cm, de fibras sintéticas, teñidos (excl. Tejidos de punto)	x			
600634	Tejidos de punto, de anchura > 30 cm, de fibras sintéticas, estampados (excl.. Tejidos de punto)	x			
610130	Abrigos, capas y similares, de punto, para hombres o niños: de fibras	x		x	
610462	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de punto de algodón para mujeres o niñas	x	x	x	
611420	Las demás prendas de vestir, de punto, de algodón				x
620213	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, de fibras sintéticas o artificiales para mujeres o niñas	x			
620311	Trajes o ternos de lana o de pelo fino, para hombres o niños		x		
620331	Chaquetas (sacos) de lana o de pelo fino, para hombres o niños	x	x		x
620332	Chaquetas (sacos) de algodón, para hombres o niños	x		x	
620333	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas, para hombres o niños	x			x
620341	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, de lana o de pelo	x			
620433	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	x	x	x	x
640690	Partes de calzado, plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles	x	x		
721012	Productos laminados planos de hierro o acero, estañados de espesor inferior a 0,5 mm	x			
721050	Productos laminados hierro, ancho 600 mm., revestidos de óxidos de cromo	x			
740313	Tochos, de cobre refinado			x	x
740710	Barras y perfiles de cobre refinado	x			
760612	Chapas y bandas aleaciones aluminio, cuadrada o rectangular	x	x	x	x
761510	Artículos de uso doméstico y sus partes; de aluminio, esponjas, estropajos	x	x		x
821000	Aparatos mecánicos accionados a mano de 10kg de peso máximo de los utilizados para preparar, acondicionar o servir alimentos o bebidas	x	x	x	
830990	Tapas rasgables para envases	x	x		
843890	Partes de las demás maquinas y aparatos para la preparación industrial	x			
850610	Pilas y baterías de pilas, eléctricas de dióxido de manganeso				x
850640	Pilas y baterías de pilas, eléctricas de oxido de plata	x		x	
854411	Alambre para bobinar de cobre	x	x		x
871120	Motocicletas y ciclos con motor de émbolo (pistón) alternativo de cilindrada superior a 50 cm3 pero inferior o igual a 250 cm3			x	x
902121	Dientes artificiales	x	x	x	
902129	Los demás artículos y aparatos de prótesis dental	x	x		
902139	Artículos y aparatos de prótesis (excl.. prótesis dentales y articulares)	x		x	
940171	Sillas y asientos metálicos, tapizados	x	x	x	
940180	Los demás asientos	x	x	x	x
940389	Los demás muebles y sus partes : Muebles de otras materias, incluidos el roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares		x	x	x

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Anuario Agropecuario 2012. Cálculos Propios.

AGRICULTURA Y AGROINDUSTRIA

Tabla Anexa B-4. Oportunidades Corto Plazo Agropecuario - Agroindustrial, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
051000	Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle; cantáridas; bilis	x			
051199	Los demás productos de origen animal: cochinilla, semen animar (excl.. De bovino), embriones, esponjas y crin	x			
151110	Aceite de palma, en bruto	x			
160414	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	x			
170490	Los demás artículos de confitería sin cacao disintos de chicles y gomas de mascar	x	x		
210390	Las demás preparaciones para salsas y salas preparadas	x			
210690	Preparaciones alimenticias como polvos para preparación de budines, cremas, helados, gelatinas, autolizados de levadura		x		
220300	Cerveza de malta	x			

Tabla Anexa B-5. Oportunidades Mediano Plazo Agropecuario - Agroindustrial, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
020110	Carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada	x		x	
020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada		x	x	x
020220	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada			x	x
020230	Carne de bovinos deshuesada, congelada		x		x
020629	Despojos comestibles diferentes a hígados y lenguas de bovinos, congelados	x	x		x
021020	Carne de bovinos salada o en salmuera, seca o ahumada	x	x		
030342	Atunes de aleta amarilla congelados, excluido filete, hígado y huevas	x		x	x
030510	Harina de pescado apta para la alimentación humana.		x	x	x
030629	Los demás crustáceos, sin congelar.			x	x
040140	Leche y nata con un contenido de materias grasas > 6% pero <= edulcorante 10%	x	x	x	x
050400	Tripas, vejigas y estómagos de animales	x	x	x	x
051000	Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle; cantáridas; bilis		x	x	x
051199	Los demás productos de origen animal: cochinilla, semen animar (excl.. De bovino), embriones, esponjas y crin		x	x	x
070200	Tomates frescos o refrigerados	x	x	x	
070999	Hortalizas frescas o refrigeradas ncop		x	x	x
071190	Las demás legumbres y hortalizas; mezclas de hortalizas y/o legumbres	x			x
071490	Las demás raíces y tubérculos similares ricos en féculas o en inulina	x	x	x	x
080310	«Plantains» (plátanos macho)		x		
090421	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta: Secos, sin triturar ni pulverizar	x	x	x	x
100590	Los demás maíces	x			x
120710	Nuez y almendra de palma, incluso quebrantadas	x	x		
121490	Los demás productos forrajeros similares	x	x	x	x
140490	Los demás productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte	x	x		x
150420	Aceites y grasas de pescado y sus fracciones	x	x	x	x
151110	Aceite de palma, en bruto			x	x
151190	Los demás aceites de palma y sus fracciones		x		x
151620	Grasas y aceites vegetales, y sus fracciones	x	x	x	x
151710	Margarinas, con exclusión de la margarina líquida	x		x	x
151790	Las demás preparaciones alimenticias de grasas o de aceites, animales	x	x	x	x
151800	Grasas y aceites de animales o vegetales y sus fracciones	x	x	x	x
152000	Glicerol en bruto; aguas y lejías glicerinosas	x		x	
160414	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos		x	x	
160540	Los demás crustáceos preparados o conservados	x	x	x	x
170490	Los demás artículos de confitería sin cacao disintos de chicles y gomas de mascar			x	x
190410	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado o tostado	x	x	x	x
200190	Las demás legumbres y hortalizas preparadas o conservadas en vinagre		x		x
200799	Compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas de piñas y demás frutas	x	x	x	x
200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar: papayas, mangos y las demás	x	x	x	x
200989	Jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza: mango, maracuyá, guanábana, papaya, hortaliza y los demás	x	x		x
210320	Salsa de tomate	x	x	x	x
210390	Las demás preparaciones para salsas y salas preparadas		x	x	x

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Cálculos Propios.

Tabla Anexa B-5. Oportunidades Mediano Plazo Agropecuario - Agroindustrial, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos	x	x	x	
210610	Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas	x	x		x
210690	Las demás preparaciones alimenticias como polvos para preparación de budines, cremas, helados, gelatinas, autolizados de levadura	x		x	x
220110	Agua mineral y gasificada sin azucarar ni edulcorar de otro modo	x	x	x	x
220210	Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada	x	x	x	x
220290	Las demás bebidas no alcohólicas diferentes al agua incluidas la mineral y gaseada con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada		x	x	x
220300	Cerveza de malta		x	x	x
220600	Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada o aguamiel)	x	x	x	x
230910	Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	x	x	x	x
230990	Las demás preparaciones del tipo utilizadas para la alimentación animal	x	x	x	x

Tabla Anexa B-6. Oportunidades Largo Plazo Agropecuario - Agroindustrial, Atlántico

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
020120	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, fresca o refrigerada	x	x	x	x
020610	Despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados	x			x
030246	Bacalao fresco o refrigerado		x	x	
030389	Otros pescados congelados, diferentes a rayas, austromerluza y róbalo excepto los hígados, huevas y lechas		x	x	x
030487	Filetes congelados de Atunes, listados o bonitos de vientre rayado		x		x
030616	Camarones y langostinos congelados de agua fría	x	x	x	x
030617	Los demás camarones y langostinos congelados	x	x	x	x
070993	Calabazas frescas o refrigeradas, la calabaza y calabazas		x	x	x
071290	Las demás legumbres y hortalizas; mezclas de hortalizas y/o legumbres	x	x	x	x
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	x	x	x	x
080510	Naranjas frescas		x		x
080550	Limonos y limas, frescos o secos		x	x	x
080711	Sandías frescas	x	x	x	x
080719	Melones		x	x	x
080720	Papayas frescas		x	x	
081190	Otras frutas congeladas: mango y los demás	x	x	x	x
120730	Semilla de ricino, incluso quebrantada	x			
120799	Las demás semillas incluso quebrantados	x	x	x	x
130219	Jugos y extractos vegetales (de frijoles, habas, soya y otros)	x	x		x
151321	Aceites de palmiste o de babasu y sus fracciones, en bruto	x	x	x	
151329	Los demás aceites de palmiste o de babasu, y sus fracciones	x		x	x
200490	Las demás legumbres u hortalizas preparadas en conserva y las mezclas de hortalizas y/o legumbres excepto de papas	x	x	x	x
200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadas como (excepto en vinagre o en ácido acético) alcachofas o pimienta piquillo sin congelar	x	x	x	x
200600	Frutos cortezas de frutas y demás partes de plantas, confitados con azúcar	x	x	x	
200710	Preparaciones homogeneizadas, obtenidos por cocción, incluso azucarado	x		x	x
200830	Citricos preparados o conservados, incluso azucarado o edulcorados o con alcohol	x	x	x	x
200891	Palmitos, preparados o conservados o con alcohol		x		
200911	Jugo de naranja, congelado, sin fermentar y sin alcohol	x			x
200921	Jugo de toronja o de pomelo, sin fermentar y sin adición de alcohol	x		x	x

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales, Encuesta Anual Manufacturera (EAM), Cuentas departamentales. UN-Comtrade. Cálculos Propios.



Centro de Aprovechamiento
de Acuerdos Comerciales

ENLACES

© Procolombia

Todos los derechos reservados
Calle 28 N. 13 A-15, Pisos 35-36
Bogotá-Colombia
PBX: +571 5600100
www.proexport.com.co

Centro de Aprovechamiento
de Acuerdos Comerciales-CAAC
Calle 72 N. 7-64 Piso 7
Bogotá-Colombia
Teléfono: (1) 3459709 - 3459671
www.mincit.gov.co/caac
info@acuerdoscomerciales.com



MINCIT

