



Centro de Aprovechamiento
de Acuerdos Comerciales

ENLACES

SANTANDER | Oportunidades y retos
para el aprovechamiento de los
acuerdos comerciales

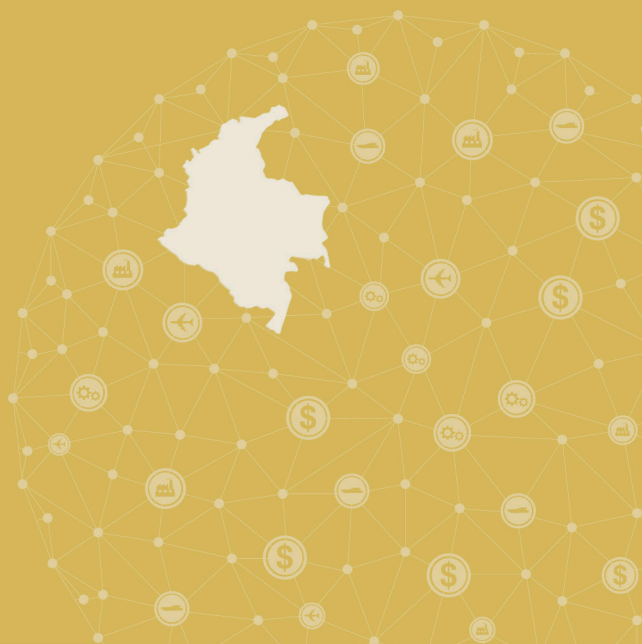


MINCIT



**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.

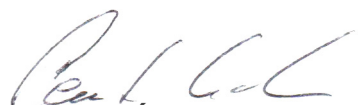
Para motivarlas, por medio del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales – CAAC-, llevamos a cabo 11 jornadas regionales, que tuvieron lugar en Neiva, Pereira, Valledupar, Pasto, Yopal, Barranquilla, Cali, Medellín, Bucaramanga, Santa Marta y Bogotá.

Este documento reúne tanto los trabajos preparatorios, como los elaborados durante la jornada de interacción con los empresarios en Santander, 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 macrosectores de la actividad productiva: Servicios, Agricultura y Agroindustria, y Manufactura.

La situación de Santander, 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 SANTANDER	14
A. ¿Qué Produce?	15
B. ¿Qué tan Competitivo es?	15
C. ¿Qué Exporta?	16
D. ¿A Qué le Apuesta?	18
IV. SANTANDER Y LOS ACUERDOS COMERCIALES: ANÁLISIS SECTORIAL	19
A. Sector Servicios	20
B. Sector Manufactura-Industria	22
C. Sector Agropecuario y Agroindustrial	31
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	46

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

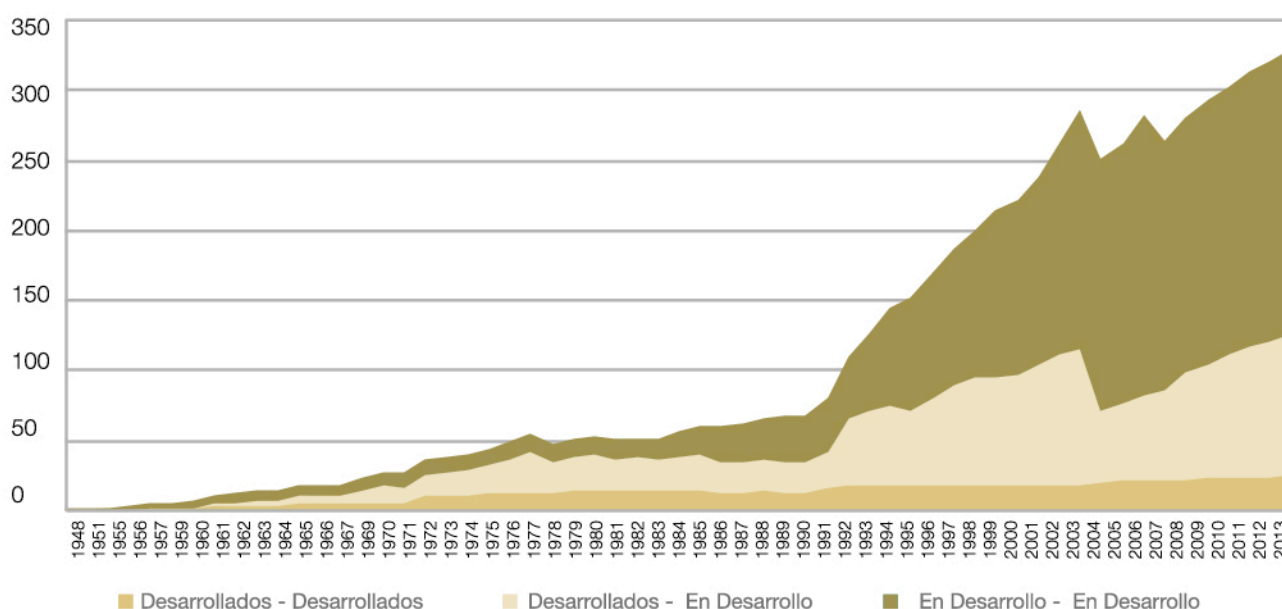
La concertación de acuerdos comerciales en el mundo se ha incrementado notablemente. En 1990 el número de acuerdos comerciales era de casi 70; para 1995, la negociación de este tipo de acuerdos se había duplicado y en el 2013 casi se había quintuplicado, llegando a un total de 330 acuerdos.

La negociación de acuerdos comerciales es un fenómeno global. De los 330 existentes en el 2013¹, 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 14 acuerdos comerciales con 48 países del mundo², 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 americano³, 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

Figura I-1: Evolución de los acuerdos comerciales en vigor por tipo de países



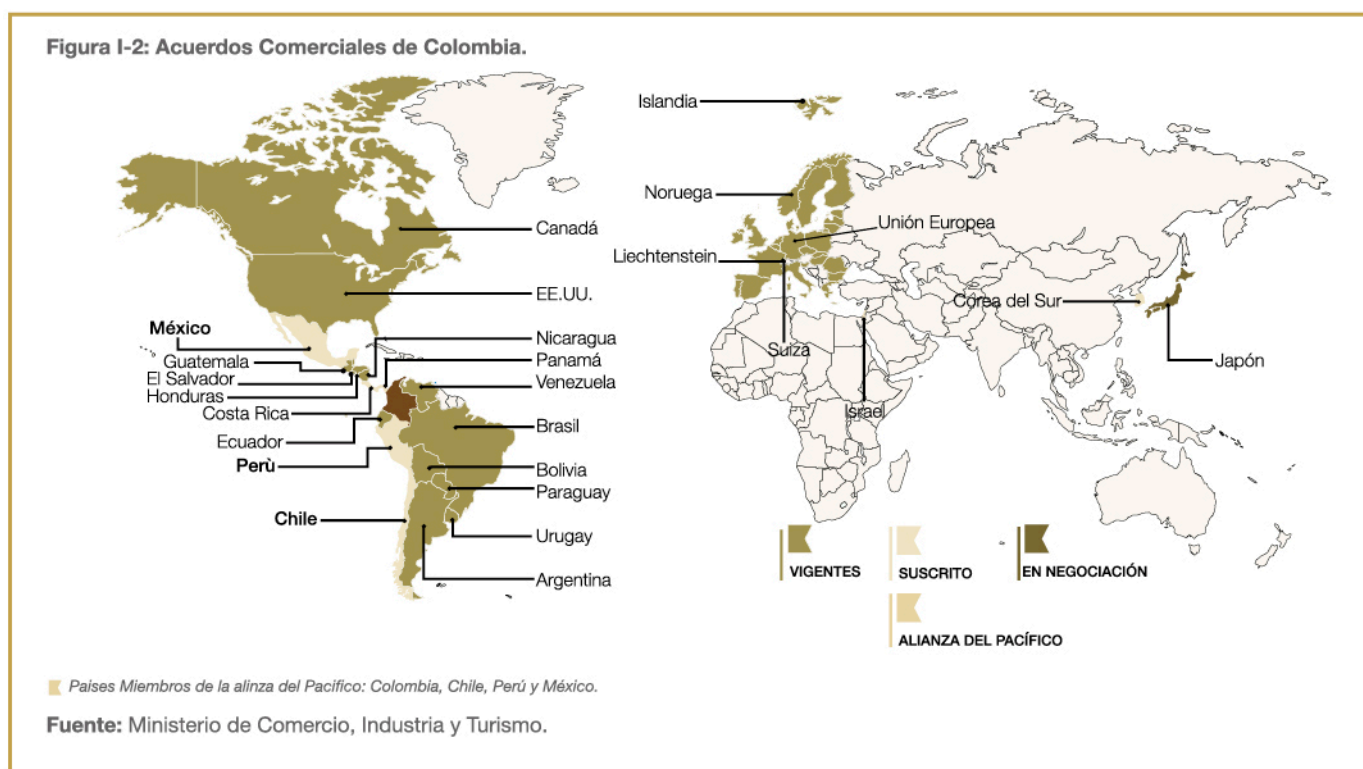
Nota: El gráfico incluye acuerdos notificados y no notificados a la Organización Mundial del Comercio (OMC) entre el 1948 y el 2013.

Fuente: Base de datos sobre los Acuerdos Comerciales, OMC, cálculos propios.

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

2. Cifra ajustada por el MinCIT que no incluye acuerdos de alcance parcial, únicamente negociados y en vigor o en proceso de ratificación ante el Congreso.

3. 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.



to en las cadenas globales de valor. Actualmente la 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, Proexport 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 Corea⁴; segundo, por demanda, cuando los sectores acuden al Centro para buscar conjuntamente el aprovechamiento de acuerdos comerciales diferentes a los priorizados.

4. 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

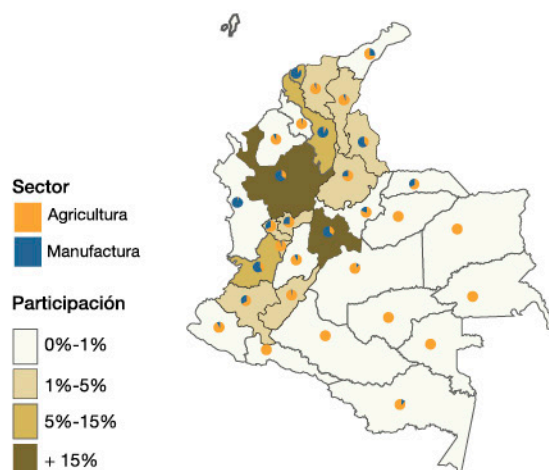
Colombia se caracteriza por la diversidad de sus regiones, las cuales presentan innumerables ventajas para la producción de bienes y servicios. Sin embargo, en términos de comercio exterior, dicha diversidad resulta más bien limitada, pues existe una alta concentración no sólo en el tipo de bienes que 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.

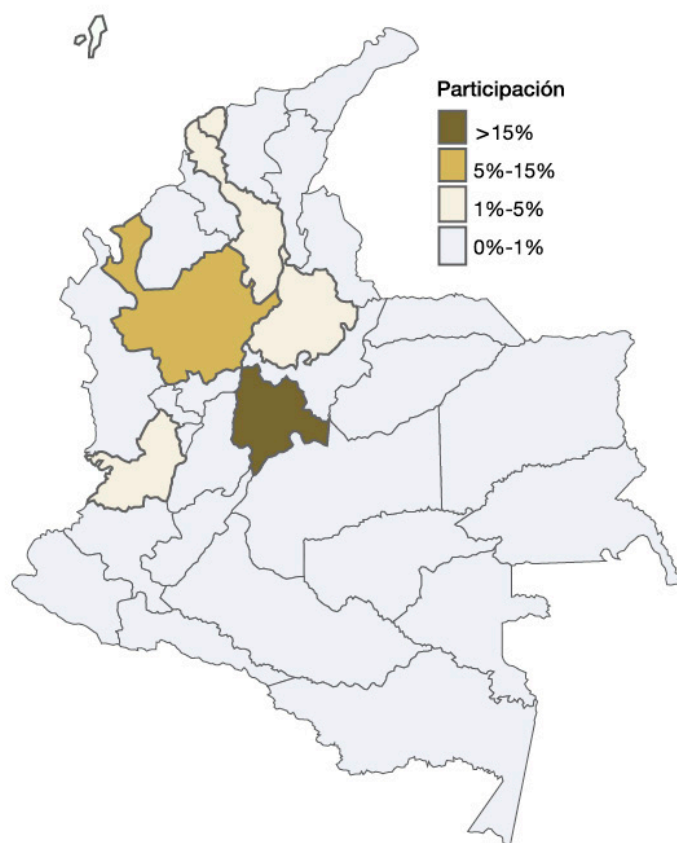
En contraste, 18 de las 32 regiones del país muestran participaciones menores al 1% de las exportaciones nacionales en 2013, siendo los niveles más bajos los de Caquetá, Guainía, Putumayo, Vichada y Guaviare.

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	15,05%	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 oportunidades⁵ 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 Competitividad y en los sectores identificados por el Programa de Trans-

formación 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.⁶

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 priorizados⁷, y a los cuales podría exportarse a partir de incrementos de producción o ajustes productivos. Las oportunidades de largo plazo⁸ 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.

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

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

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

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

8. 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.

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

- Sector agrícola/agroindustrial: carnes, frutas y una agroindustrial.⁹
- Sector manufacturero: calzado y marroquinería, textiles y confecciones, y una multisecto-

rial que agrupaba a su vez participantes de distintas cadenas.¹⁰

- Sector de servicios: servicios profesionales y una multisectorial que agrupaba a su vez participantes de distintas cadenas.¹¹

Ahora bien, resulta esencial conocer el estado actual del departamento de Santander 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 Santander: 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.
- Cabe resaltar que aunque la participación de empresarios en la jornada no puede catalogarse como representativa de los múltiples subsectores, como para ofrecer un panorama integral de la estructura productiva del departamento, las contribuciones y sugerencias de los participantes fueron tenidas en cuenta para sustentar las aspiraciones del departamento.
- Si bien, 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 24% 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: normatividad de los mercados internacionales, requisitos y estándares sanitarios y fitosanitarios, requisitos de acceso, infraestructura necesaria para tener una planta de beneficio apropiada, mayor apoyo de entidades como el ICA y el INVIMA, homologación de las Buenas Prácticas Agrícolas de Colombia con las internacionales, montaje de laboratorios para revisión de insumos y componentes, certificados de origen, acompañamiento institucional para empezar con el proceso de exportación, seminarios con enfoque especializado para cada cadena productiva y beneficios de los acuerdos comerciales.
- 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: obtener mayor financiación para el crecimiento empresarial, desarrollar una óptima planta de beneficio, mejor interacción entre reguladores homólogos (ICA – FDA) y productores, posicionar sus marcas en el exterior, diversificar los mercados, especializarse en los productos, obtener capacitaciones en la normatividad internacional y desarrollar actitudes encaminadas a que los empresarios trabajen en sinergia.

9. Mesa agroindustrial: aceites y grasas, dulces y productos de panadería y galletería.

10. Mesa multisectorial manufacturas: productos industriales de ingeniería eléctrica, abono orgánico, plásticos, y material ferretero.

11. Mesa multisectorial servicios: servicios conexos a la exportación (logística y transporte) y BPO.

III. DESEMPEÑO ACTUAL DE SANTANDER

En esta sección se presenta las características productivas y de exportación de **Santander**. 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 7,25% con respecto a 2011, alcanzando un valor de \$26.848 millones de dólares. El país tuvo un crecimiento de 4,05%, obteniendo un PIB de \$370 mil millones de dólares, del cual Santander representó el 7,25% ubicándolo en la cuarta posición.

La Figura III-1, muestra cómo el 25,35% del PIB departamental está representado por el sector de servicios (transables y no transables): Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas (11,04%); Actividades de servicios sociales, comunales y personales (7,82%); Transporte, almacenamiento y comunicaciones (4,61%); y Hoteles, restaurantes, bares y similares (1,87%).

En segundo lugar está la industria manufacturera (23,30%), mientras que las actividades de agricul-

tura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, y agroindustria, representan el 7,19 % del PIB.

De otro lado, al observar la producción industrial de la región (\$13.324 millones de dólares), la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) muestra que ésta se encuentra concentrada principalmente en minería (80,10%), en particular la producción de gasolina en la refinería de Barrancabermeja (\$4,6 mil millones de dólares); seguidos por la producción de bienes agroindustriales (13,10%), en donde sobresale la producción, transformación y conservación de carne; la producción de manufacturas representa tan solo el 6,81% (ver Figura III-2).

B. ¿Qué tan Competitivo es?

El Índice Departamental de Competitividad (IDC) muestra que, en términos generales, Santander se encuentra en un nivel avanzado de desarrollo, de-

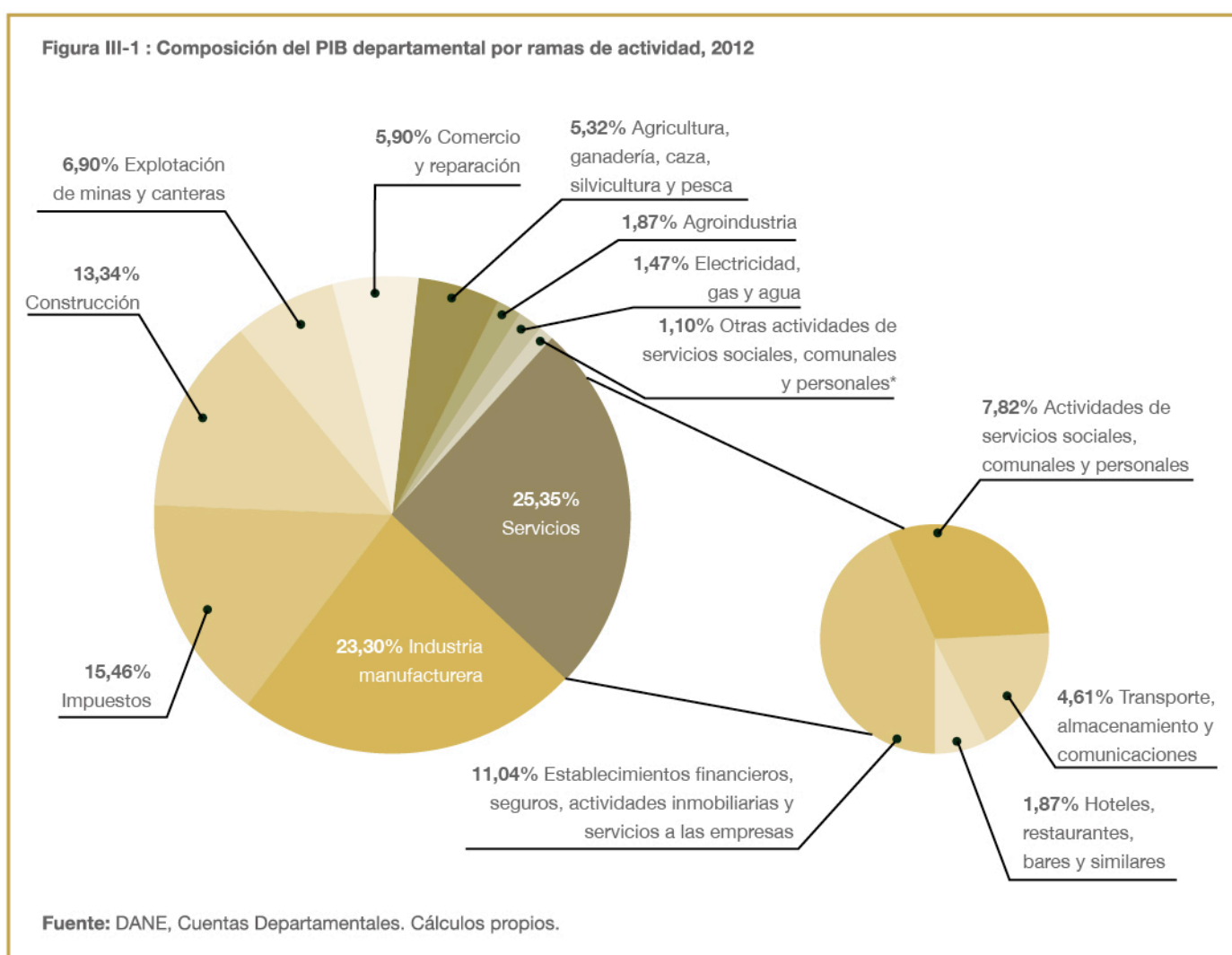
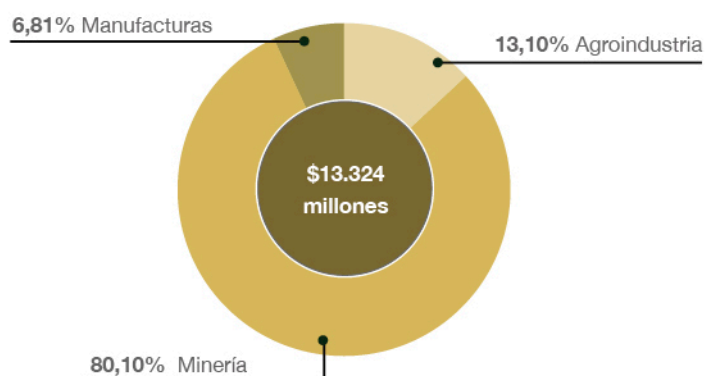


Figura III-2. Estructura productiva de Santander, 2012



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

bido a su alto nivel de PIB per cápita (\$ 20.096.761 pesos) y el valor per cápita de sus exportaciones con un mayor grado de sofisticación (\$ 19,0 dólares). El IDC compara tres factores clave en la productividad de una región: *condiciones básicas*, relativas a 6 pilares: Instituciones, infraestructura, tamaño del 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 comparación con 2013, Santander continúa siendo el cuarto departamento más competitivo de la nación, y mejoró su calificación de 5,38 a 5,51 sobre 10. Esta mejora se debe a los adelantos en los factores *condiciones básicas y eficiencia*, con un alza en el puntaje obtenido en estos (ver

Tabla III-1), e inclusive un avance de una posición en el factor *eficiencia*.

Sin embargo, es importante resaltar la disminución en los resultados obtenidos en el factor *sofisticación e innovación*, donde la región ocupa la novena posición con un puntaje de 4,1. 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 la región se debe esforzar para lograr altos niveles de sofisticación de sus exportaciones (alta intensidad factorial), así como una diversificación importante tanto del destino como de los productos exportados. Así mismo, dentro del factor *eficiencia* vale la pena destacar el pilar eficiencia de los mercados (segundo puesto) debido principalmente a la alta eficiencia del mercado laboral (ver Tabla III-2).

C. ¿Qué Exporta?

La ubicación geográfica y las condiciones climáticas del departamento brindan ventajas importantes en términos de producción y comercio; ellas han impulsado al sector agro-pecuario/agroindus-


Tabla III-1. Clasificación Índice Departamental de Competitividad (IDC), 2013

Santander	Factores							
			Condiciones básicas		Eficiencia		Sofisticación e innovación	
	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (Entre 22)	Puntaje (0-10)
2013	4	5,38	3	6,16	4	5,3	9	4,44
2014	4	5,51	3	6,21	3	5,64	9	4,1

Fuente: IDC 2014 – CPC y CEPEC

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

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

 IDC 2014	Puntaje (0-10) 5,51	Posición (entre 22) 4
Condiciones Básicas	6,21	3
Instituciones	6,13	13
Infraestructura	5,45	6
Tamaño del Mercado	6,45	7
Educación básica y media	7,76	2
Salud	5,62	4
Medio Ambiente	5,78	4
Eficiencia	5,64	3
Educación Superior y Capacitación	6,18	4
Eficiencia de los Mercados	5,11	2
Sofisticación e Innovación	4,10	9
Sofisticación y Diversificación	5,18	10
Innovación y Dinámica Empresarial	3,03t	5

Fuente: IDC 2013 – CPC y CEPEC

trial, dada la gran variedad de tierras y climas. Esto se ve representado en la vocación de las exportaciones santandereanas (ver Tabla III-3).

De acuerdo con las cifras del DANE, durante 2013 se exportó un total de \$292,3 millones de dólares desde Santander¹², equivalentes al 1,79% de las exportaciones nacionales; esta cifra ubica la región en la onceava posición. Las exportaciones de bienes agropecuarios y agroindustriales representaron el 75,52% del total, principalmente las de carne de bovino deshuesada (32,14%), mientras que las de bienes manufacturados significaron el 27,48%.

En comparación con 2012 las exportaciones santandereanas incrementaron en un 57,15% (\$106

millones de dólares), explicado en gran parte por los aumentos en los valores de carne de bovinos deshuesada exportados a Venezuela, por \$83 millones de dólares (ver Tabla III-5). Asimismo, este incremento en el valor de las exportaciones puede ser explicado por el aumento en el número de productos exportados al pasar de 467 a 509. Sin embargo, como se puede ver en la Tabla III-4, de estos tan solo el 4,72% fue exportado por valores superiores al millón de dólares, mientras que la gran mayoría oscila entre los mil y quinientos mil dólares (65,23%).

Respecto a los principales destinos de las exportaciones, se observa una alta concentración en 5 mercados: Venezuela (37,96%), Estados Unidos (14,76%), la Unión Europea (13,31%), Ecuador

Tabla III-3. Exportaciones Santander

 Productos 	FOB (miles de dólares)		Variación %	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Agropecuarias y Agroindustriales	102.518	211.94t4	106,74%t	55,13%	72,52%
Carne de bovinos deshuesada, congelada	10.525	93.930	792,47%	5,66%	32,14%
Café sin tostar, sin descafeinar	68.873	60.871	-11,62%	37,04%	20,83%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	2.632	28.892	997,76%	1,42%	9,89%
Manufacturas	83.447	80.306	-3,76%	44,87%	27,48%
Ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y sus partes	6.571	9.606	46,18%	3,53%	3,29%
Mezclas de isómeros del xileno	4.040	8.216	103,35%	2,17%	2,81%
Tolueno (metilbenceno)	6.315	7.998	26,66%	3,40%	2,74%
Total	185.966	292.251	57,15%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

12. Excluyendo las exportaciones minero energéticas.

Tabla III-4. Numero de productos exportados, Santander

Valor de las exportaciones	2012	2013
Superiores a \$10 millones de dólares	2	3
Entre \$1 y \$10 millones de dólares	28	21
Entre quinientos mil y \$1 millón de dólares	9	22
Entre mil y quinientos mil dólares	311	332
Inferiores a mil dólares	117	131
Total productos exportados	467	509

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

(9,95%) y México (3,46%); juntos representan el 79,44% de las exportaciones departamentales (ver Tabla III-5). Es importante resaltar cómo, para cada uno de estos destinos, el principal producto exportado es diferente, lo cual refleja una clara posibilidad de expandir el portafolio de productos a exportar a dichos mercados.

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 fortalecer la internacionalización de la región. Algunos de esos subsectores pertenecen al sector agropecuario y agroindustrial, como la palma de aceite, la carne bovina y el cacao; en el sector de las manufacturas aparecen rubros como las autopartes, textiles y confecciones, y la siderurgia

y metalmecánico; y en el sector de servicios, las apuestas son salud, software y TICs, y turismo.

Además, con el apoyo de varias instituciones, se viene ejecutando proyectos interesantes, tales como la “Ruta Competitiva Destino Competitivo” para el sector turístico del sur de Santander. En este marco, para fortalecer la cadena de valor turística se establecen las siguientes líneas de mejora: el desarrollo de una oferta turística de calidad y experiencial; la apropiación de TICs (Tecnologías de la información y la comunicación) para la gestión empresarial; y la promoción coherente y articulada del destino (Red Clúster Colombia).

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.

Tabla III-5. Exportaciones no minero-energéticas: principales destinos de Santander

País	FOB (miles de dólares)		Variación %	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Venezuela	42.146	110.924	163,19%	22,66%	37,96%
Carne de bovinos deshuesada, congelada	10.436	93.901	799,78%	24,76%	84,65%
Estados Unidos	39.381	43.142	9,55%	21,18%	14,76%
Café sin tostar, sin descafeinar	32.346	28.678	-11,34%	82,13%	66,47%
Unión Europea	23.888	38.893	62,82%	12,85%	13,31%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	633	18.146	2767,21%	2,65%	46,66%
Ecuador	29.670	29.081	-1,99%	15,95%	9,95%
Ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y sus partes	6.332	9.066	43,19%	21,34%	31,17%
México	4.411	10.112	129,26%	2,37%	3,46%
Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	57	5.235	9024,43%	1,30%	51,77%
Subtotal	139.496	232.152	66,42%	75,01%	79,44%
<i>Resto del mundo</i>	46.470	60.098	29,33%	24,99%	20,56%
Total	185.966	292.251	57,15%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

IV. SANTANDER Y LOS ACUERDOS COMERCIALES: ANÁLISIS SECTORIAL

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

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 santandereano 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

En Santander, la dinámica del sector servicios ha sido durante los últimos años muy interesante. Jalonada principalmente por el desarrollo del sector turismo, gradualmente la región ha venido mirando otras posibilidades en distintos subsectores de servicios, y encontrando opciones en ellos. Según las Cuentas Departamentales, Santander ha generado en servicios, una producción de \$6.804 millones de dólares, lo que representa el 25.35% del PIB departamental. Los subsectores con mayor nivel de participación son: los servicios prestados a las empresas (13,76%), los servicios públicos de salud (11,33%) y hoteles, restaurantes y bares (7,37%). Por su parte, los rubros con menor participación son: agencias de viajes (1,48%) y actividades de esparcimiento, y culturales y deportivas (2,98%). Estas últimas cifras muestran que aunque existe una importante dinámica turística en el departamento, la oferta no se maneja desde lo local, sino desde lo nacional, lo que resta participación a las agencias de viaje locales. Además, en cuanto a las actividades de esparcimiento, cabe preguntarse el nivel de formalización de los prestadores de servicios turísticos (deportes de aventura, actividades acuáticas, etc.), que tienen una importante presencia en el mercado pero reflejan una pobre participación en el PIB.

(b) Oportunidades identificadas por el Centro

En el análisis del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, para el sector servicios en Santander se detectaron las siguientes oportunidades: En el subsector de Informática y TI aparecen tres productos: diseño y desarrollo de software; BPO (call center); desarrollo de aplicaciones móviles (Apps). Como soporte de competitividad para el segmento de TI cabe destacar la iniciativa regional de la creación de una zona franca de TI. Para el subsector de salud, los productos con mayores oportunidades son: servicios hospitalarios certificados y servicios de medicina especializada y odontología. Por último, para el subsector de turismo, los productos son: naturaleza, aventura y compras. Estos productos tienen para cada mercado priorizado por el Centro, horizontes de tiempo diferenciados, tal como se puede observar en la Tabla IV-2.

2. Información construida en la Jornada

(a) Experiencia

En la mesa de servicios no se contó con la participación de empresarios con experiencia exportadora. Sin embargo, los empresarios desde su experiencia productiva y conocimiento del contexto regional validaron las oportunidades presentadas por el CAAC.

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

 Sub sector de Servicios 	PIB (Miles de Dólares)	Participación %
Agencias de viajes	100.667	1,48%
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	202.447	2,98%
Educación privada	280.868	4,13%
Servicios privados de salud	372.080	5,47%
Educación pública	474.416	6,97%
Hoteles, restaurantes y bares	501.669	7,37%
Servicios públicos de salud	770.857	11,33%
Servicios prestados a las empresas	936.040	13,76%
Otros servicios*	3.165.740	46,52%
SUB TOTAL SERVICIOS	6.804.783	

Fuente: DANE, Cuentas departamentales. Cálculos propios.
 *Nota: Otros servicios incluye: transporte, correo y telecomunicaciones, intermediación financiera y actividades inmobiliarias.

Tabla IV 2: Oportunidades de Servicios, Santander

Producto / Mercado	Canadá	Unión Europea	AELC	Corea, Rep.
Informática y TI - Diseño y desarrollo de software - BPO (call center) - Desarrollo de Apps (aplicaciones móviles)	✓	✓		
Salud - Servicios hospitalarios certificados - Servicios de medicina especializada y odontología	✓	▶		
Turismo - Aventura - Naturaleza - Compras y moda	✓	✓		▶

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.

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

Los empresarios participantes destacaron adicionalmente el comercio por internet, como un servicio con potencial a desarrollar en la región, en el mediano plazo.

(b) Obstáculos y limitantes

Los obstáculos percibidos por los empresarios santandereanos para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales incluyen: el desconocimiento de la normativa para la prestación de servicios de salud y de servicios turísticos a nivel internacional; la elevada carga impositiva para la prestación de servicios; la dificultad para acceder a certificaciones de calidad sectorial en temas de salud y turismo, principalmente; la falta de información acerca de los trámites y requisitos para la exportación de servicios. Así mismo, se señaló: la falta de planes de desarrollo para el subsector de turismo a nivel municipal; la ausencia de transferencia de conocimiento a través de experiencias internacionales exitosas en turismo (México, Perú, EEUU); y el difícil acceso a líneas de financiación para Pymes del sector de servicios.

Con respecto a las limitantes, destaca la falta de bilingüismo como fundamental. A ésta se suma la falta de liderazgo y la particular idiosincrasia del departamento, que según los empresarios relega

los servicios frente a la eventual participación en el mercado internacional.

(c) Redes

En cuanto a las redes que consideran que requieren fortalecimiento en la región, la mesa de servicios destacó la necesidad de Alianzas Público Privadas para transferencia de conocimiento a los pequeños productores.

3. Recomendaciones

Santander tiene todavía mucho espacio para desarrollar su potencial turístico y evolucionar hacia turistas más sofisticados y que generen mayores utilidades. Ésto requiere un proceso de certificación de calidad, que genere un mayor nivel en la prestación de todos los servicios de la cadena turística. Es también fundamental continuar con el análisis del potencial de la región impulsando el desarrollo de nuevos subsectores y fortaleciendo la capacitación, para lo cual se sugiere:

- 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 y Procolombia, con apoyo del MCIT.
- Información acerca de certificaciones internacionales, enfatizando en turismo (fair tourism, entre otras), que permitan aumentar las

competencias de las empresas operadoras y prestadoras de servicios turísticos.

- Desarrollo con el SENA y las universidades regionales, de programas de bilingüismo como competencia laboral.

B. Sector Manufactura-Industria

1. Oferta

(a) Producción y exportaciones

De acuerdo con la EAM, la producción de manufacturas durante 2012 representó aproximadamente \$906,71 millones de dólares, equivalente al 6,81% de la producción total de la región. Tal como se observa en la Tabla IV-3, el 42,23% de la producción manufacturera se encuentra concentrada en la fabricación de sustancias químicas: alcoholes industriales, con un 19,48% e hidrocarburos aromáticos y derivados del benceno, con 11,86%. La fabricación de hilos y cables aislados para bobinado y de productos no metálicos como argamasas y hormigón no refractarios, representan el 8,44% en el primer caso y el 6,58% en el segundo caso de la producción regional. Otras ramas de la producción incluyen los productos de plástico, con una participación del 6,22%, la fabricación de autopartes, con una participación del 4,23%, los productos metálicos para uso es-

tructural, con una participación de 3,90% y la fabricación de textiles y confecciones, con una participación del 3,44% y 3,36% para textiles y para prendas de vestir, respectivamente. Por último, la fabricación de maquinaria general constituye un 3,36% de la producción departamental.

Cadenas como las de textil y confección, autopartes y metalmecánica, que tienen un rol importante en la producción regional, han sido identificadas por las apuestas regionales o por el programa productivo de competitividad. Sin embargo, la industria química, que representa un porcentaje significativo de la producción regional no ha sido identificada como apuesta para la región.

En bienes manufacturados, la región exportó un total de \$80,30 millones de dólares en el 2013, un 3,76% menos respecto al año anterior. Entre los productos que presentaron un comportamiento negativo se encuentran las partes y accesorios de vehículos automóviles y los tubos y perfiles huecos de hierro o acero, los cuales pasaron de ser los primeros dos productos manufacturados más exportados en el 2012 al sexto y cuarto lugar en el 2013 respectivamente; hubo una variación negativa de las exportaciones de -67,53% en el caso de las autopartes y de -57,31% en el caso de los tubos y perfiles huecos. Dichos productos

Tabla IV-3 Producción manufacturas Santander, 2012

Descripción	Producción (miles de dólares)	Participación %
Fabricación de sustancias químicas básicas	382.874	42,23%
Alcoholes grasos industriales	176.662	19,48%
Hidrocarburos aromáticos; derivados del benceno	107.542	11,86%
Fabricación de hilos y cables aislados	76.518	8,44%
Hilo aislado para bobinado	76.518	8,44%
Fabricación de productos minerales no metálicos ncp	59.705	6,58%
Argamasas y hormigón no refractarios	41.065	4,53%
Fabricación de productos de plástico	56.403	6,22%
Fabricación de partes, piezas y accesorios (autopartes) para vehículos automotores y para sus motores	38.384	4,23%
Otras partes, piezas y accesorios n.c.p. de vehículos automotores (incluso frenos, cajas de engranajes, ejes, ruedas sin tracción, amortiguadores de suspensión, radiadores)	35.630	3,93%
Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	35.345	3,90%
Fabricación de otros productos textiles	31.198	3,44%
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	30.429	3,36%
Fabricación de maquinaria de uso general	30.427	3,36%
Subtotal	586.791	64,72%
<i>Productos con una producción inferior a \$30 millones de dólares</i>	<i>319.924</i>	<i>35,28%</i>
Total	906.715	

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

son exportados principalmente a mercados vecinos como Ecuador y Venezuela y, por lo tanto, la situación política en estos países, además de la demanda, pueden explicar el crecimiento negativo de dichas exportaciones. Las exportaciones de calzado con suela de caucho, plástico o cuero natural también disminuyeron un 16,07% entre el 2012 y el 2013. La disminución de dichas exportaciones se debe a menores envíos a mercados como Panamá, principal comprador, Ecuador y Estados Unidos.

En el 2013, los tres principales productos exportados desde la región fueron: autopartes como ejes con diferencial y sus partes, y productos químicos orgánicos como las mezclas de isómeros de xileno y tolueno. Dichos productos representan el 32,15% de las exportaciones del departamento. En particular, los ejes con diferencial y sus partes presentaron exportaciones de \$9,60 millones de dólares, un 46,18% más respecto al 2012. Las mezclas de isómeros de xileno y tolueno presentaron exportaciones de \$8,21 millones de dólares y \$7,99 millones de dólares respectivamente. En el primer caso, dichas exportaciones más que se duplicaron respecto al año anterior; en el segundo caso, el crecimiento fue del 27% aproximadamente. En estos casos los productos son exportados principalmente a mercados vecinos como Ecuador y Venezuela. Además, el aumento de las exportaciones puede

ser explicado en parte por la entrada del mercado de Estados Unidos como principal destino.

Es importante subrayar el hecho de que los productos químicos, aunque ocupan un lugar importante tanto en la producción como en las exportaciones de la región, no se encuentran reflejados en sus apuestas productivas.

Como se mencionó anteriormente, en mercados de destino, las exportaciones de Santander están altamente concentradas. En particular, en el 2013, el 73,42% de las exportaciones de manufacturas fueron dirigidas hacia países vecinos como Ecuador (36,21%), Perú (11,81%) y Venezuela (11,68%) así como a los Estados Unidos (13,72%) con un valor conjunto de \$58,96 millones de dólares. Los restantes \$21,34 millones de dólares de exportaciones fueron dirigidos hacia distintos países y regiones como Centroamérica y la Unión Europea (ver Tabla IV-5).

(b) Oportunidades identificadas

Según los resultados obtenidos por el CAAC, en el corto, mediano y largo plazo, la región podría exportar a los mercados priorizados 202 productos en el sector manufacturero: 158 a la Unión Europea, 134 a Canadá, 112 a AELC, y 80 a la República de Corea (ver Tabla IV-6).¹⁴ Esas cifras sugieren que dichos acuerdos comerciales

Tabla IV-4 Exportaciones principales productos manufacturados, Santander

Producto	FOB (miles de dólares)		Variación	Participación %	
	2012	2013	%	2012	2013
Ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y sus partes	6.571	9.606	46,18%	7,87%	11,96%
Mezclas de isómeros del xileno.	4.040	8.216	103,35%	4,84%	10,23%
Tolueno (metilbenceno)	6.315	7.998	26,66%	7,57%	9,96%
Tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero: los demás	7.992	3.412	-57,31%	9,58%	4,25%
Calzados con suela de caucho, de plástico o de cuero natural: los demás	3.453	2.898	-16,07%	4,14%	3,61%
Partes y accesorios de vehículos automóviles: las demás	8.796	2.856	-67,53%	10,54%	3,56%
Tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre	2.092	2.682	28,19%	2,51%	3,34%
Los demás, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios	2.022	2.375	17,49%	2,42%	2,96%
Cueros y pieles, en bruto, enteros, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, incl. depilad	38	2.084	5362,58%	0,05%	2,60%
Subtotal	41.319	42.127	1,95%	49,52%	52,46%
<i>Productos con exportaciones inferiores a \$2 millón de dólares</i>	<i>42.128</i>	<i>38.179</i>	<i>-9,37%</i>	<i>50,48%</i>	<i>47,54%</i>
Total	83.447	80.306	-3,76%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

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

Tabla IV-5 Principales destinos exportaciones manufacturas, Santander

País	FOB (miles de dólares)		Variación %	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Ecuador	29.670	29.081	-1,99%	35,56%	36,21%
Estados Unidos	5.442	11.016	102,43%	6,52%	13,72%
Perú	6.743	9.487	40,68%	8,08%	11,81%
Venezuela	23.166	9.376	-59,51%	27,75%	11,68%
México	4.091	3.207	-21,61%	4,90%	3,99%
Panamá	2.791	2.671	-4,28%	3,34%	3,33%
Costa Rica	2.242	2.122	-5,37%	2,69%	2,64%
Subtotal	74.135	66.960	-9,68%	88,84%	83,38%
<i>Destinos con exportaciones inferiores a \$2 millón de dólares</i>	<i>9.313</i>	<i>13.347</i>	<i>43,32%</i>	<i>11,16%</i>	<i>16,62%</i>
Total	83.447	80.306	-3,76%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

ofrecen una oportunidad para que Santander diversifique sus exportaciones en este sector.

En el corto plazo se identificaron 8 productos con oportunidades (ver Tabla Anexa B-1) para Santander. Entre los principales¹⁵ encontramos productos de la cadena de textil y confección como las prendas y complementos de fibras sintéticas para bebés y los vestidos de algodón y fibras sintéticas para mujeres o niñas. Dichos productos son una oportunidad para los mercados de la Unión Europea y representan alrededor del 20% de las exportaciones de Santander (ver Tabla IV-7). Dicha cadena ha sido identificada por las apuestas regionales o por el programa productivo de competitividad.

En el 2013, las importaciones de la Unión Europea de prendas y complementos de vestir sintéticos para bebés y de vestidos de algodón o sintéticos para mujeres y niñas sumaron \$147,74 millones de dólares y \$631,29 millones de dólares respectivamente. Las exportaciones de Santander hacia la Unión Europea disminuyeron entre el 2012 y el 2013 para los tres productos. En particular, las

exportaciones de prendas de vestir para bebé pasaron de \$140 mil dólares a \$96 mil dólares, decreciendo un 31,53%; las exportaciones de vestidos de algodón o sintéticos para mujeres y niñas disminuyeron 33,22% en el primer caso y 57,72% en el segundo caso, alcanzando un total de \$43 mil dólares y \$15 mil dólares respectivamente en el 2013. Mientras el origen de casi el 90% de las exportaciones de prendas de vestir para bebé a la UE se encuentra altamente concentrado en países asiáticos como China (78,24%), Vietnam (8,20%) y Bangladesh (2,79%), el origen de las exportaciones de vestidos de algodón o sintéticos para mujeres o niñas tiene un nivel de concentración menos elevado, de alrededor del 70%. Los principales competidores de Santander son: China, India, Turquía y Marruecos. Santander se encuentra en el segundo cuartil entre los proveedores de los tres productos al mercado priorizado de la Unión Europea.

Entre los principales¹⁶ productos con oportunidades de mediano plazo para Santander, encontramos: productos de la cadena de autopartes y

Tabla IV-6. Resumen oportunidades manufacturas, Santander


Plazo	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
Corto	8	1	0	0
Mediano	73	77	72	49
Largo	77	56	40	31
TOTAL	158	134	112	80

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

15. Los productos presentados en la Tabla IV-7 fueron priorizados con base en las exportaciones de Santander al destino priorizado.

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

Tabla IV-7. Oportunidades corto plazo manufacturas, Santander

 Producto	Mercado Priorizado al que Actuamente Exporta Risaralda	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)		Exportaciones Santander al mercado priorizado				Participación del Mercado Priorizado en las Exportaciones de Santander al mundo %
					(Miles de dólares)**		Variación %	Posición de Santander entre los proveedores para el mercado priorizado)***	
					2012	2013			
Prendas y complementos de vestir, para bebés, de fibras sintéticas	Unión Europea	147.749	China Vietnam Bangladesh	78,24% 8,20% 2,79%	140	96	-31,53%	22/74	12,97%
Vestidos de algodón, para mujeres o niñas	Unión Europea	631.291	China India Turquía	35,02% 29,06% 8,47%	65	43	-33,22%	51/134	4,83%
Vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas	Unión Europea	1.311.173	China India Marruecos	51,26% 13,72% 10,77%	36	15	-57,72%	59/130	2,55%

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) ***Posición respecto al 2013

vehículos, como los ejes con diferencial y otros órganos de transmisión y sus partes, para los mercados de la Unión Europea, la República de Corea y Canadá; productos de la industria química como las mezclas de isómeros de xileno para Canadá y la Unión Europea; y el tolueno, para Canadá, AELC y la Unión Europea (ver Tabla IV-8).

En el 2013, las importaciones de ejes con diferencial y sus partes en los mercados priorizados sumaron \$1.244 millones de dólares, con la Unión Europea representado un 85,45% de dichas importaciones. Dicho producto tiene un nivel medio de concentración en el origen de las exportaciones, en países como la República de Corea, China, Alemania, Turquía, Estados Unidos e Italia, entre otros. En el 2013, las exportaciones totales de Santander sumaron \$9,60 millones de dólares, un 46,18% más respecto al 2012. Los principales importadores de dicho producto fueron países vecinos como Ecuador (94,38%) y Venezuela (2,02%).

Con respecto a las mezclas de isómeros de xileno, las importaciones de Canadá y la Unión sumaron respectivamente \$155,53 millones de dólares y \$1,5 millones de dólares y en el 2013. Las exportaciones totales de Santander sumaron \$8,21 millones de dólares en el 2013, un poco más del doble respecto al 2012. Los principales destinos de dichas exportaciones fueron Ecuador y Estados Unidos, con una participación de las exportaciones del 42,48% y 38,25% respectivamente. El origen de las importaciones canadienses se encuentra altamente concentrado en

Estados Unidos, principal proveedor, cubriendo un 91,66% de dichas importaciones, seguido por Japón, con una participación del 8,34%. Respecto a la Unión Europea los principales competidores de Santander son Israel, Turquía y Suiza, con participaciones de 36,86%, 30,45% y 14,66% respectivamente.

Por último, las importaciones de tolueno en los mercados priorizados sumaron \$141,74 millones de dólares en el 2013. Las exportaciones totales del departamento sumaron \$7,99 millones de dólares en el 2013 e incrementaron un 26,66% respecto al 2012. Como en el caso de las mezclas de isómeros, los principales compradores de Santander son Ecuador, con una participación de 53,14\$ y Estados Unidos, con una participación de 36,67%. Los principales competidores de Santander para AELC y la Unión Europea son Alemania, Israel, Francia y Serbia. En el caso de Canadá, Estados Unidos es una vez más el principal proveedor de dicho país, abarcando casi la totalidad de sus importaciones.

Es interesante notar como, para los químicos orgánicos, Estados Unidos, principal proveedor de Canadá, a su vez empezó a importar de Santander, lo que sugiere que la producción de dicho país posiblemente no logra cubrir la demanda interna y externa. Dicho fenómeno incrementa las posibilidades que tiene Santander no sólo para expandir sus exportaciones hacia mercados existentes como Estados Unidos sin para proveer directamente a Canadá. En general, los productos con oportunidades de mediano plazo

Tabla IV-8. Oportunidades mediano plazo manufactureras, Santander

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 Santander al mundo				
					(Miles de dólares)**		Variación %	Principales Mercados a los que Exporta Santander 2013	
					2012	2013		Participación (%)	
Ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y sus partes	Unión Europea	1.063.741	Corea, Rep. de Turquía Japón	33,42% 13,37% 11,28%	6.571	9.606	46,18%	Ecuador	94,38%
	Rep. de Corea,	136.293	China Estados Unidos Alemania	38,54% 26,02% 10,41%				Venezuela	2,02%
	AELC	44.364	Alemania Italia Hungria	49,26% 9,58% 5,47%					
Mezclas de isómeros del xileno	Canadá	155.353	Estados Unidos Japón Alemania	91,65% 8,33% 0,02%	4.040	8.216	103,35%	Ecuador	42,48%
	Unión Europea	1.555	Israel Turquía Suiza	36,86% 30,45% 14,66%				Estados Unidos	38,25%
Tolueno (metilbenceno)	Canadá	89.007	Estados Unidos Alemania Suiza	99,97% 0,02% 0,01%	6.315	7.998	26,66%	Ecuador	53,14%
	AELC	40.597	Alemania Francia Bélgica	68,89% 10,35% 10,31%				Estados Unidos	36,67%
	Unión Europea	12.138	Israel Serbia, FR Turquía	64,55% 16,09% 6,74%					

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)

se exportan principalmente a los mercados vecinos y a Estados Unidos. Es importante que Santander 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 los mercados priorizados.

Existen productos que hacen parte del programa de transformación productiva o de las apuestas productivas de Santander, que la región produce y que podrían potencialmente ser exportados a los mercados priorizados más adelante. En particular, entre las principales¹⁷ oportunidades de largo plazo se encuentran productos del sector automotor y autopartes como las partes y accesorios de carrocería así como bienes de la cadena joyería como joyas chapadas en metales preciosos (plaqué). Además, hay una producción significativa de bienes de la cadena de farmacéuticos, como los demás medicamentos preparados para usos terapéuticos o profilácticos, los

cuales a su vez tienen una demanda creciente o constante en los cuatro mercados priorizados (ver Tabla IV-9).

Las partes y accesorios de carrocería son una oportunidad para los mercados de Canadá, la Unión Europea y la República de Corea. La demanda total de dicho mercados alcanzó \$9.021 millones de dólares; Canadá y la Unión Europea representan aproximadamente el 64% y el 33% respectivamente. En el caso de Canadá, los principales proveedores son Estados Unidos, con una participación de 85,88%, México, con una participación de 4,52% y Japón, con una participación de 3,40%. Los principales proveedores de la Unión Europea son República de Corea, Turquía y Japón, con participaciones de 17,78%, 15,53% y 10,10% respectivamente. La República de Corea tiene como principales proveedores China (39,20%), Japón (15,45%) y Alemania (14,01%). Es interesante notar que la República de Corea no sólo demanda dicho producto de otros proveedores internacionales

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

sino que a su vez es un proveedor internacional de los mismos.

Los medicamentos preparados son una oportunidad de largo plazo para los cuatro mercados priorizados, cuya demanda total en el 2013 alcanzó \$62.452 millones de dólares. Los principales proveedores de dicho producto en los mercados priorizados son Estados Unidos, Alemania, Suiza y Francia, entre otros.

Por último, las joyas revestidas o chapadas de metales preciosos (plaqué) son una oportunidad de largo plazo en el mercado de la Unión Europea, cuya demanda en el 2013 alcanzó los \$3.890 millones de dólares. Los principales proveedores de dicho mercado son Estados Unidos, con una participación del 34,45%, Suiza, con una participación del 28,77% y Turquía, con una participación del 6,85%.

Es importante destacar que bienes intermedios como los cables para bujías de encendido, son insumos necesarios para la industria de vehículos y autopartes, que tiene una dinámica actividad en los mercados internacionales. En este campo, siempre y cuando realice esfuerzos en términos de calidad y eficiencia en producción, Santander podría convertirse en un proveedor

de dichos insumos e insertarse en las cadenas regionales o globales de valor. Además, es importante notar cómo, para algunos productos como los medicamentos, las joyas y las autopartes, 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 llevar a altos beneficios comerciales para la región.

Para concluir, como vimos, algunos de los productos ya exportados por la región hacia los mercados priorizados o con oportunidades de corto, mediano y largo plazo, hacen parte de subsectores incluidos en las apuestas productivas o en el programa de transformación productiva, lo que confirma la capacidad de la región de promocionar e internacionalizar subsectores con potencialidad (ver sección III.D).

Es necesario, eso sí, precisar con mayor detalle los productos específicos cobijados por apuestas productivas sub-sectoriales, para dar mayor foco a las iniciativas empresariales. Además, es conveniente tomar en consideración otros productos como los del sector farmacéutico, que tienen niveles de producción significativos en la región para apuestas regionales futuras.

Tabla IV-9. Oportunidades largo plazo manufacturas, Santander

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 medicamentos preparados para usos terapéuticos o profilácticos	Unión Europea	41.300.000	Estados Unidos Suiza Canadá	49,34% 26,30% 4,26%
	AELC	12.100.000	Alemania Italia España	25,49% 15,84% 14,37%
	Canada	6.828.060	Estados Unidos Alemania Suiza	30,99% 14,34% 11,16%
	Corea, Rep.	2.224.995	Estados Unidos Alemania Francia	23,35% 14,33% 7,08%
Partes y accesorios de carrocería, incluidas las cabinas: las demás	Canada	5.769.214	Estados Unidos México Japón	85,88% 4,52% 3,40%
	Unión Europea	2.967.293	Corea, Rep. de Turquía Japón	17,78% 15,53% 10,10%
	Corea, Rep.	284.549	China Japón Alemania	39,20% 15,45% 14,01%
Joyería de otros metales preciosos (plaqué)	Unión Europea	3.890.005	Estados Unidos Suiza Turquía	34,45% 28,77% 6,85%

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 de Santander estuvo representada por cuatro subsectores cuyos representantes fueron divididos en 3 mesas de trabajo. Los subsectores son los siguientes: Textil y Confección; Cuero y Marroquinería; partes para aviación.

(a) Experiencia

En materia de exportación los empresarios presentes manifestaron haber realizado operaciones hacia Estados Unidos, Australia, República Dominicana, Ecuador, Perú, Costa Rica, Chile, Venezuela, y Aruba y Curazao. Las exportaciones están representadas principalmente por artículos de marroquinería, calzado infantil, ropa para bebé, ropa deportiva y de playa.

También han intentado sin éxito enviar productos a Panamá, Ecuador, Chile, Jamaica, Perú y Estados Unidos. Las causas se relacionan con la existencia de requisitos muy exigentes, restricciones normativas, precios no competitivos, dificultades en materia de impuestos y no adecuación a los requerimientos del mercado.

Como se observa, Santander cuenta con una experiencia exportadora al haber realizado operaciones que culminaron con éxito a 10 destinos internacionales, circunstancia que representa un activo apreciable del departamento, el cual sin lugar a dudas le permitirá avanzar en el proceso de convertirse en un polo exportador de Colombia.

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

En cuanto a productos que en opinión de los empresarios representan oportunidades reales de exportación, 6 fueron considerados como de corto plazo, 4 de mediano y 2 de largo plazo.

Los exportables en el corto plazo son: Vestidos de baño para hombre en volúmenes pequeños, ropa para bebé, autopartes, grasa de litio y compleja de Litio, calzado para bebé en cuero y carteras para niñas en piel.

Para el mediano plazo: Calzado infantil, grama sintética, bolsos con detalle artesanal y vestidos de baño para hombre en volúmenes grandes.

En el largo plazo: Robots industriales y abonos orgánicos.

Como se observa, la ropa para bebé, considerada como una oportunidad de corto plazo por los participantes, fue también identificada como oportunidad por el CAAC para el mercado de la Unión Europea. Los restantes 5 productos identificados como exportables en el corto plazo, coinciden con la circunstancia de que ya se tiene experiencia exportadora, y si bien se ha exportado a destinos diferentes a los priorizados en el ejercicio del CAAC, es una circunstancia positiva.

No menos importante es la gestión que se debe adelantar para apoyar los procesos de exportación en el mediano plazo puesto que la preparación para lograr el objetivo debe comenzar de inmediato.

Los 2 productos calificados como de largo plazo tienen características que los ubican en la gama de productos atractivos por su novedad y actualidad, razones que ameritan apoyar a los productores en su proceso de preparación para incursionar en los mercados internacionales.

(b) Obstáculos y limitantes

Varias limitantes fueron identificadas por los empresarios; ellas han sido clasificadas en las siguientes categorías:

Capital Humano

En este aspecto, los empresarios identificaron tres situaciones:

i. En el área de formación profesional:

- Falta de Ingenieros Mecatrónicos (conocimiento en programación de robots industriales).
- Diseño, logística y mercadeo, falta de vinculación de las universidades con la industria.
- Temas financieros y de costos.
- Carencia de especialistas en ortopedia y podología para el diseño del calzado.

ii. En el área de formación técnica:

- Debilidad en mantenimiento para la maquinaria de producción de calzado.
- Poco personal con conocimiento de escalada y tallaje con los estilos de medida internacional.
- Necesidad de capacitación gerencial sobre normatividad y mayor información sobre financiación de Bancoldex.
- Capacitación específica sobre los acuerdos comerciales.

iii. Otros empresarios asociaron las deficiencias con fallas de orden general como los siguientes:

- Los talleres satélites para exportar son deficientes.
- El centro tecnológico de la confección del Sena es inoperante o ineficiente.
- Escuelas de formación y centros tecnológicos de confección para operarios y mandos medios.

Calidad

Los participantes identificaron los siguientes asuntos relacionados con temas de calidad:

- Falta de laboratorios en la región que sean especializados para certificar, incluyendo pruebas en piezas y partes plásticas, y pruebas de durabilidad
- Existen laboratorios pero no certificados por la FDA de Estados Unidos
- Falta una entidad en Colombia para cumplir estándares deportivos (Ej. FIFA)

Marco Normativo

- Reglamentaciones de la ley sobre empaque y embalaje.
- Reglamento técnico para importación de maquinaria de segunda.

Mecanismos de Promoción y Financiación

En este punto, los empresarios presentaron las siguientes preocupaciones:

- Altos costos financieros.
- A los bancos de primer piso no les gusta prestar por medio de Bancoldex.
- Problemas de acceso a crédito.

- Deficiente apoyo a proyectos de exportación por parte de entidades gubernamentales.
- Apoyo para impulsar ruedas de negocios en el sector industrial, no enfocadas a productos de consumo masivo o productos agrícolas.

Como obstáculo se mencionó la falta de conocimiento de la normatividad específica para exportar.

(c) Redes

Se preguntó a los participantes sobre las redes productivas, alianzas público-privadas o encadenamientos productivos que deben ser fortalecidas en la región. La opinión del empresariado santandereano indica que es necesario:

- Asociar la industria para exportar, desligando individualidades y egoísmos.
- Crear un clúster de moda con una imagen que complemente, ejemplo: Agatha Ruiz de la Prada.
- Cadena regional de valor promocionando áreas de mayor valor agregado, estudios de diseño vs costos enfocados en ropa infantil.
- Creación de clústeres que trasciendan y fomento de un contacto continuo
- Fortalecer los clústeres metalmecánico, plástico, de petróleo, de abonos
- Esquemas productivos de estandarización de procesos para lograr suplir grandes pedidos.
- Redes de apoyo social para mejorar la calidad de vida de los trabajadores del sector manufacturero
- Clúster productivos para reducir los costos de los insumos básicos de la producción

(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 correspondiente (ver Tabla IV -10).

3. Recomendaciones

Después de analizar las inquietudes presentadas por los empresarios de Santander, el CAAC

encuentra pertinente plantear algunas recomendaciones, para contribuir a la solución de las dificultades que impiden el cabal aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

Para solucionar las deficiencias relacionadas con la formación de capital humano, las cuales en una gran proporción son comunes a las diversas regiones visitadas, el CAAC ha planteado 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. 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 de diferentes temas, entre ellos los relacionados con el comercio exterior y los acuerdos comerciales; es el caso mencionar 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.

Es evidente el interés del empresariado santandereano en el desarrollo de esquemas asociativos para impulsar la industria local. Este interés

debe concretarse y desarrollarse para lograr la conformación de los clusters y redes mencionados, tarea que podría ser liderada por la Comisión Regional de Competitividad con el apoyo de la Cámara de Comercio y el Viceministerio de Desarrollo Empresarial.

Frente a las inquietudes que se presentan por la ausencia de laboratorios certificados, éste es también un asunto de común preocupación en varias regiones. Al respecto, el CAAC, ha desarrollado varias gestiones y 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.

Para solucionar las preocupaciones de orden financiero y de promoción expresadas, sugerimos a los empresarios de Santander acercarse a Bancoldex y conocer de cerca la “Caja de Herramientas”; éste es un esquema de integración de instrumentos que se creó justamente para atender las necesidades financieras y no financieras que pueden enfrentar los empresarios durante todo el proceso productivo y comercial, en los 3 diferentes “momentos” de la gestión: i) al interior de la empresa; ii) de la empresa al puerto y iii) del puerto al mundo.

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

Trámite	Entidad	Recomendación
Agendas comerciales Ruedas Negocios Capacitaciones Estudio de mercados Seguimiento de los acercamientos comerciales de clientes de exportación de los diferentes mercados	PROCOLOMBIA	Participar con Proexport, esta entidad ayuda mucho Demasiado papeleo Estudio a profundidad de los mercados que ellos proponen
Registro de venta libre	ICA	Celeridad en el proceso
Importación	Puerto de Cartagena	Por 2 kilos de más en una importación retuvieron la mercancía 6 meses.
Información de aranceles Devolución de IVA, trámite demorado	DIAN	Más información en restricción de importación a ciertas posiciones arancelarias Acelerar el proceso de devolución.
Presentación de proyectos productivos y de emprendimiento	BANCOLDEX	Flexibilizar los criterios para la financiación de proyectos de emprendimiento a través de recursos gubernamentales del fondo emprender
Préstamo y la tasa variable	Bancoldex	Hace más específicas las condiciones y futuros problemas

Fuente: Información mesas jornadas regionales

Las dos materias presentadas en el punto “Marco Normativo” relacionadas con reglamentaciones de la ley sobre empaque y reglamento para importación de maquinaria de segunda, serán transmitidas a las entidades competentes para su análisis y decisión.

C. Sector Agropecuario - Agroindustrial

1. Oferta

(a) Producción y exportaciones

De conformidad con el PIB preliminar del Santander para 2012, elaborado por el DANE¹⁸, la producción primaria de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca alcanzó los \$1.428,3 millones de dólares, equivalente al 5,32% 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 la pesca, las actividades veterinarias y de silvicultura.

Ahora bien, para efectos de capturar el alcance y significado real del sector, corresponde agregar la cifra que refleja la transformación de los productos primarios, es decir, el subsector de alimentos, bebidas y tabaco, el cual alcanzó los \$503,3 millones de dólares, equivalente al 1,87% del PIB total.

En consecuencia, el sector agro representa el 7,19% de la producción interna bruta total del departamento, valorada en \$1.931,6 millones de dólares (ver Tabla IV-11).

Al desglosar esta información con base en las cifras contenidas en el anuario agropecuario 2012¹⁹, constatamos que el volumen total de la producción agrícola alcanzó 1.448.962 toneladas métricas, distribuidas de la siguiente manera: 1.180.881 TM en cultivos permanentes y 268.081 TM en transitorios, con participaciones del 81,50% y 18,50%, respectivamente.

La producción de cultivos permanentes está relativamente concentrada (ver Figura IV-1). Los

ocho principales cultivos representan el 86,15% de la producción departamental, liderados por la caña panelera con una participación del 20,36%, la palma de aceite con el 17,62% y la piña con el 16,46%, los cuales representan el 54,45% de la producción departamental.

Santander ocupa la primera posición de la producción nacional de caña panelera y de piña con participaciones del 19,00% y 39,90%, respectivamente, del total nacional, mientras que la palma de aceite ocupa el segundo lugar, con una participación del 18,10% de ésta.

Los otros cinco de los principales cultivos -plátano, mandarina, yuca, naranja y guayaba- representan el 31,70% de la producción departamental y variados niveles de participación a nivel nacional. Cabe señalar, en este marco, que Santander es el primer productor de mandarina, la misma que pese a representar el 8,14% del volumen total de producción departamental, participa con el 73,60% de la producción nacional de este cultivo.

Santander también ocupa el primer lugar del escalafón nacional en la producción de limón, cacao y tabaco negro, con participaciones del 38,20%, del 25,80% y el 50,80%, respectivamente. Si bien es cierto que estos tres productos representan el 4,99% de la producción total del departamento, también lo es que cuentan con un enorme potencial hacia los mercados internacionales.

La producción de cultivos transitorios, cuyo comportamiento es similar al de los permanentes, está relativamente concentrada alrededor de siete productos que representan el 86,21% de la producción total (ver Figura IV-2): papa, tomate, cebolla en rama, maíz, ahuyama, melón y fríjol.

Los tres principales cultivos representan el 69,34% de la producción total: papa con una participación del 41,64%, tomate con el 16,92% y cebolla en rama con el 10,77%. Sin embargo, la representatividad de estos cultivos en el ámbito nacional no es tan significativa, ya que Santander ocupa el segundo lugar en la producción de cebolla en

18. 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.
19. Anuario Agropecuario 2012. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Grupo de Sistemas de Información.

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

Subsector Agropecuario	PIB (Miles de Dólares)	Participación %
Cultivo de otros productos agrícolas	783.092	54,83%
Producción pecuaria y caza incluyendo las actividades veterinarias	503.337	35,24%
Cultivo de café	95.106	6,66%
Silvicultura, extracción de madera y actividades conexas	26.696	1,87%
Pesca, producción de peces en criaderos y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca	20.022	1,40%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1.428.254	5,32%
Alimentos, bebidas y tabaco	503.337	1,87%
Sector Agropecuario Agroindustrial	1.931.591	7,19%

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

rama con el 17,00% de la producción nacional, pero el quinto lugar en la producción de papa y de tomate, con participaciones de apenas el 3,70% y el 6,90% , respectivamente, del volumen nacional.

La producción de ahuyama y de melón, cultivos que representan el 7,30% de la producción total del departamento, ocupa el segundo lugar de la producción nacional con una participación acumulada del 30,40% de ésta.

Como en el caso del tabaco negro, Santander ocupa el primer lugar en la producción de tabaco rubio a nivel nacional, con una participación del 38,00% de la producción total, aunque representa apenas el 1,96% de la producción departamental.

De acuerdo con la EAM, la producción agroindustrial en 2012 alcanzó los \$1.744,9 millones de dólares, equivalente al 13,10% de la producción del departamento, y está relativamente diversificada alrededor de 57 productos agrupados en 10 cadenas productivas.

La producción, transformación y conservación de carne ocupa el primer renglón de la producción agroindustrial del departamento (ver Tabla IV-12), con una participación del 32,10% de ésta. Este renglón se encuentra altamente concentrado alrededor de la producción avícola, la cual explica el 82,52% de este importante subsector. La elaboración de productos de molinería, de almidones y productos derivados del almidón y alimentos

preparados para animales conforma el segundo renglón, con una participación del 26,57% de la producción total, el 76,19% de los cuales corresponde a los alimentos preparados para animales.

Le siguen en importancia la elaboración de bebidas con el 19,47%, ampliamente liderada por la producción de cerveza con una participación del 68,19%, y la elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas, cuyo principal producto es el aceite de palma que representa el 57,14% de este importante rubro de la producción. Estos cuatro renglones representan el 88,52% del total de la producción agrícola.

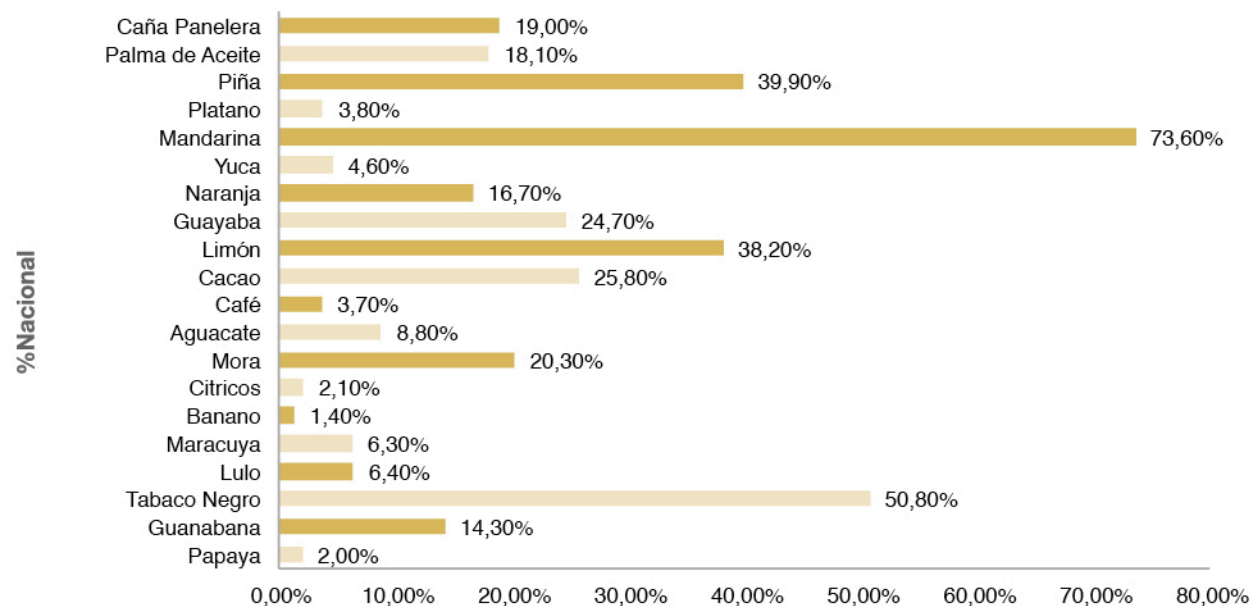
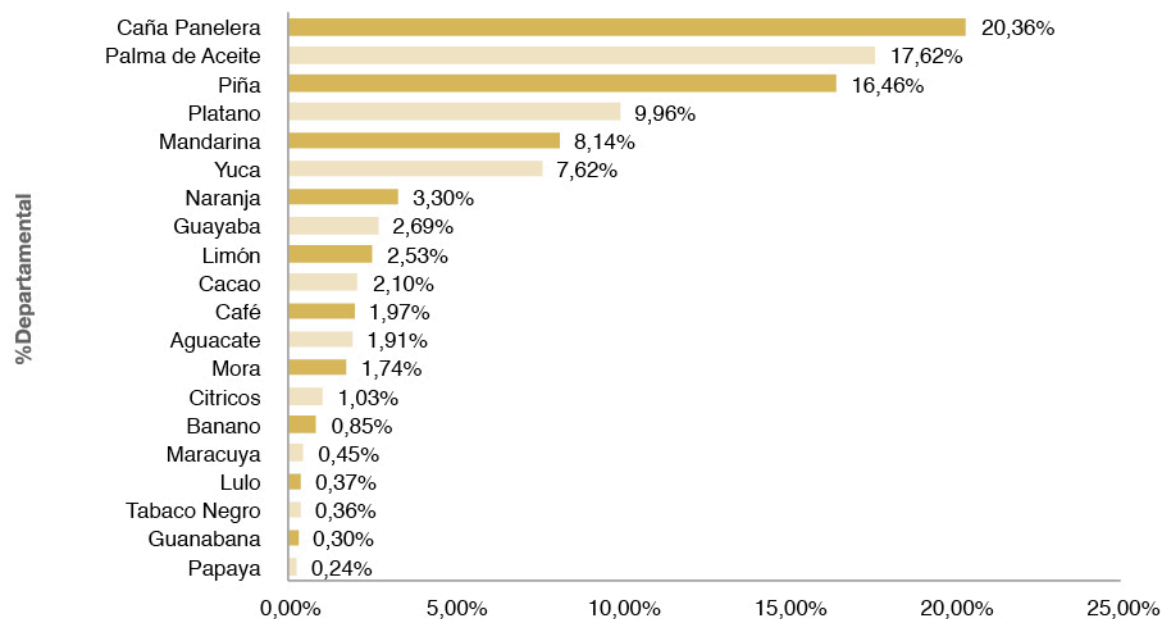
Cabe señalar que la agregación de la clasificación CIU, con base en la cual se elabora la EAM, no permite identificar con claridad el valor de la producción de etanol carburante a partir de la caña de azúcar, ni de biodiesel a partir de la palma de aceite, agroindustrias de reconocida importancia y gran potencial en Santander.

Como se puede constatar en la Tabla IV-13, las exportaciones del sector agro son plenamente consistentes con la estructura productiva del departamento. Ellas aumentaron \$109,4 millones de dólares en 2013 con relación al 2012, incrementándose de \$102,5 millones a \$211,9 millones de dólares, lo cual equivale a una tasa de crecimiento del 106,74%.

Las exportaciones están altamente concentradas en 3 de los 92 productos exportados en 2013²⁰:

20. Productos cuyas exportaciones fueron superiores a \$1.000 dólares.

Figura IV-1. Cultivos permanentes Santander, 2012 (Toneladas Métricas)



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

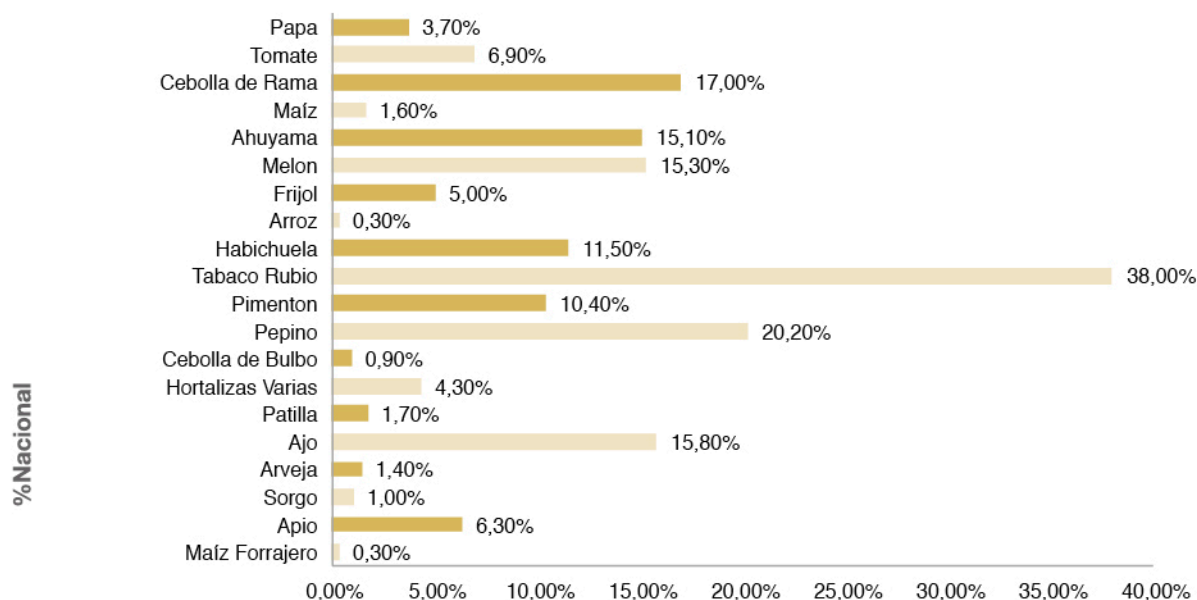
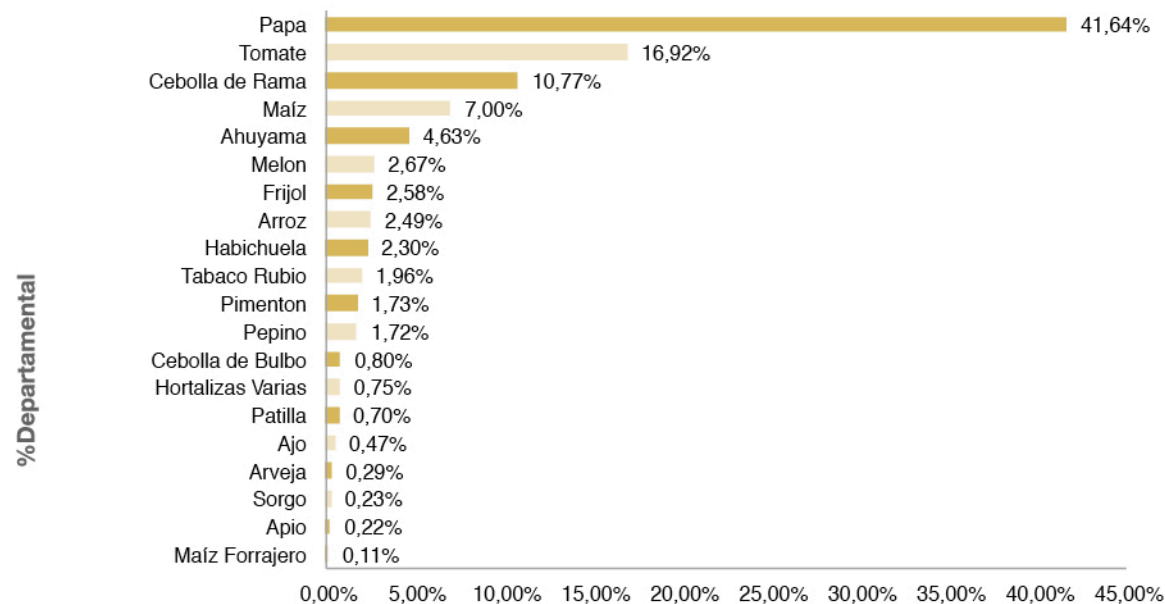
carne de bovinos deshuesada; café sin tostar ni descafeinar; y tabaco, total o parcialmente desvenado. El valor acumulado de los flujos de estos 3 productos representó el 86,67% del total de las exportaciones en 2013 y registró un inusitado crecimiento equivalente al 123,93% frente a la cifra observada en 2012.

La carne de bovinos deshuesada y congelada, principal producto exportado, representó el 44,32% de los flujos totales originarios de Santander y experimentó una tasa de crecimiento del 792,47% en 2013 frente a 2012, desplazando

al café sin tostar ni descafeinar que ocupó el primer lugar en 2012 pero decreció un 11,62% en 2013. Más significativo aún es que la participación del café en las exportaciones totales pasó del 67,18% en 2012 al 28,72% en 2013.

Cabe señalar que la carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada, quinto producto en importancia, también registró una sustancial tasa de crecimiento del 194,43% en este período. Como resultado de lo anterior, el subsector de carne de bovinos procesada creció un 683,71% en 2013 con relación al 2012.

Figura IV-2. Cultivos transitorios Santander, 2012 (Toneladas Métricas)



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

El tabaco total o parcialmente desvenado, tercer renglón de las exportaciones santandereanas, experimentó una exorbitante tasa de crecimiento del 997,76% en 2013 frente a 2012, pasando de \$2,6 a \$28,9 millones de dólares. Al mismo tiempo, el valor de las exportaciones de cigarrillos que contienen tabaco decrecieron un 24,60% en 2013 con relación al 2012, equivalente a algo menos de \$700 mil dólares, mientras que las exportaciones de desperdicios del tabaco crecieron a una tasa del 74,36% en este mismo lapso, superando \$1 millón de dólares en 2013. En breve, las exportaciones de tabaco y productos deriva-

dos, en su conjunto, crecieron un 429,81% en 2013 frente a 2012.

Las exportaciones de cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado, cuarto producto exportado, crecieron a una extraordinaria tasa del 170,75%, superando \$6,87 millones de dólares en 2013.

Finalmente, las exportaciones de los demás productos con valor inferior a \$1 millón de dólares decrecieron un 49,65% en 2013 frente a 2012, pasando de \$10,5 millones a \$5,3 millones de dólares. Como resultado de lo anterior, podemos

Tabla IV-12 Producción Agroindustrial Santander, 2012

Descripción	Producción (Miles de Dólares)	Participación %
Producción, transformación y conservación de carne	560.087	32,10%
Carne y despojos comestibles de aves, frescos o refrigerados	462.194	26,49%
Elaboración de productos de molinería, de almidones y productos derivados del almidón y alimentos preparados para animales	463.554	26,57%
Alimentos preparados para animales	353.166	20,24%
Harina de trigo, de morcajo o tranquillón	52.465	3,01%
Elaboración de bebidas	339.691	19,47%
Cerveza	231.649	13,28%
Otras bebidas no alcohólicas	93.298	5,35%
Elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	181.204	10,38%
Aceite de palma, de coco, de almendra de palma, de babasú y de linaza en bruto	103.543	5,93%
Margarina, grasas compuestas para cocinar y aceites mezclados comestibles	67.100	3,85%
Elaboración de productos lácteos	72.453	4,15%
Leche líquida procesada (pasteurizada, esterilizada, homogeneizada o peptonizada), sin concentrar, azucarar, ni edulcorar	57.193	3,28%
Elaboración de productos de café	66.356	3,80%
Café trillado o verde	63.999	3,67%
Subtotal	1.683.345	96,47%
<i>Productos con una producción inferior a \$50 millones de dólares</i>	<i>61.536</i>	<i>3,53%</i>
Total	1.744.881	

Fuente: DANE, Cuentas departamentales. Cálculos propios.

inferir que, de mantenerse el comportamiento de las exportaciones observado en 2013, los flujos comerciales originarios de Santander estarían experimentando una transición hacia una mayor especialización.

En relación con el destino de las exportaciones, incluidas las zonas francas, cabe observar que mientras Santander exportó a 31 destinos en 2012, lo hizo a 39 en 2013. Esta relación no puede interpretarse linealmente ya que en 2013 no se exportó a 4 de los destinos registrados en 2012, pero se incorporaron 12 nuevos destinos.

La Tabla IV-14 presenta los 12 mercados de destino que registraron exportaciones superiores a \$1

millón de dólares. Éstas representan el 96,58% del total de los flujos originarios de Santander. Cabe señalar, sin embargo, que las exportaciones se encuentran significativamente concentradas en 5 de estos 12 mercados de destino -República Bolivariana de Venezuela, Unión Europea, Estados Unidos, México y Canadá-, con una participación acumulada del 87,04% y tasas de crecimiento o decrecimiento que van desde el 25,10% negativo para el caso de Canadá, hasta el extraordinario 434,74% de la República Bolivariana de Venezuela y el exorbitante 2056,97% de México.

La República Bolivariana de Venezuela superó a Estados Unidos y a la Unión Europea como el principal destino de las exportaciones de Santan-

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

Producto	FOB (miles de dólares)		Variación %	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Carne de bovinos deshuesada, congelada	10.525	93.930	792,47%	10,27%	44,32%
Café sin tostar, sin descafeinar	68.873	60.871	-11,62%	67,18%	28,72%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	2.632	28.892	997,76%	2,57%	13,63%
Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	2.536	6.867	170,75%	2,47%	3,24%
Carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada	2.330	6.814	192,43%	2,27%	3,21%
Glicerol en bruto; aguas y lejías glicerinosas	1.293	3.417	164,16%	1,26%	1,61%
Cigarrillos que contengan tabaco	2.821	2.127	-24,60%	2,75%	1,00%
Los demás aceites de palma y sus fracciones	126	1.630	1190,59%	0,12%	0,77%
Aceites de palmiste o de babasu y sus fracciones, en bruto	240	1.046	336,19%	0,23%	0,49%
Desperdicios de tabaco	599	1.044	74,36%	0,58%	0,49%
Subtotal	91.975	206.636	124,67%	89,72%	97,50%
<i>Productos con exportaciones inferiores a \$1 millón de dólares</i>	<i>10.543</i>	<i>5.308</i>	<i>-49,65%</i>	<i>10,28%</i>	<i>2,50%</i>
Total	102.518	211.944	106,74%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

der en 2013 frente a 2012, con una participación del 47,91% en los flujos totales. Por su parte, la Unión Europea fue el segundo mercado de destino en 2013, con una participación del 17,79%, superando también a Estados Unidos que participó con un 15,16%, tras haber ocupado el primer lugar en 2012 con el 33,11% de las exportaciones.

Ello se explica en su totalidad por el enorme crecimiento del valor de las exportaciones de carne de bovinos deshuesada congelada a la República Bolivariana de Venezuela correspondiente al 799,78%, frente al decrecimiento de las exportaciones de café sin tostar ni descafeinar a Estados Unidos del 11,34% y a la Unión Europea del 13,49%. Cabe señalar, sin embargo, que dicho decrecimiento no fue contrarrestado en el caso de Estados Unidos por el incremento del 100,00% en el valor de las exportaciones de tabaco total o parcialmente desvenado, mientras que sí lo fue en el de la Unión Europea por el aumento del 2767,21% en el valor de éstas.

El crecimiento del 2056,97% en el valor de las exportaciones a México se explica en su totalidad por el extraordinario aumento en los flujos de prácticamente todos los productos dirigidos a ese mercado: cacao en grano -9024,43%-, aceites de palmiste o babasú y sus fracciones, en bruto -100,00%-, café sin tostar ni descafeinar -166,00%- y semilla de sésamo o ajonjolí -100,00%-.

El decrecimiento de los flujos a Canadá, equivalente al 25,10% se explica en su totalidad por el decrecimiento del 29,15% en las exportaciones de café sin tostar ni descafeinar, contrarrestado en parte por el crecimiento en los flujos de los demás productos originarios de Santander.

Cabe destacar que Japón, sexto mercado de destino, creció un 144,61% en 2013 frente a 2012. Éste fue el único otro mercado, además de México, que experimentó un extraordinario crecimiento en los flujos de café sin tostar ni descafeinar equivalente al 143,35%.

Ahora bien, el buen desempeño del mercado de Chile se explica casi en su totalidad por el aumento de las exportaciones de tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado -83,45%; China por el incremento de los flujos de glicerol en bruto -99,48%-; y, Brasil por el crecimiento de las exportaciones de los demás aceites de palma y/o de palmiste.

Debemos señalar, por último, que Santander cuenta con presencia en los cuatro mercados priorizados en el marco de la jornada regional de consulta. Cabe anotar que las exportaciones hacia la República de Corea experimentaron una tasa negativa de crecimiento del 73,58% en 2013 frente al 2012, la totalidad de la cual corresponde a la disminución de los flujos de café sin tostar ni descafeinar. Por su parte, el mercado de Noruega

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

País	FOB (miles de dólares)		Variación %	Participación %	
	2012	2013		2012	2013
Venezuela	18.990	101.548	434,74%	18,52%	47,91%
Unión Europea	23.025	37.714	63,80%	22,46%	17,79%
Estados Unidos	33.939	32.126	-5,34%	33,11%	15,16%
México	320	6.906	2056,97%	0,31%	3,26%
Canadá	8.247	6.178	-25,10%	8,04%	2,91%
Japón	2.248	5.498	144,61%	2,19%	2,59%
Chile	2.635	4.673	84,34%	2,47%	2,20%
China	1.293	3.435	165,55%	1,26%	1,62%
Brasil	47	2.319	4854,63%	0,05%	1,09%
Aruba	2.084	1.687	-19,09%	2,03%	0,80%
Turquía	914	1.571	71,97%	0,89%	0,74%
Filipinas	-	1.047	100,00%	0,00%	0,49%
Subtotal	93.643	204.701	118,60%	91,34%	96,58%
Destinos con exportaciones inferiores a \$1 millón de dólares	8.875	7.243	-18,39%	8,66%	3,42%
Total	102.518	211.944	106,74%		

Fuente: DANE, Exportaciones Departamentales. Cálculos propios.

creció un 11,89%, explicado en su totalidad por el incremento de los flujos de café sin tostar ni descafeinar. Asimismo, el mercado de Suiza experimentó una tasa de crecimiento del 100,00%, ingresando a la lista de nuevos mercados de destino del café sin tostar ni descafeinar en 2013.

(b) Oportunidades identificadas por el Centro

El CAAC identificó un total de 74 productos susceptibles de promover un mayor aprovechamiento de las preferencias comerciales, distribuidos de la siguiente manera: 59 para la Unión Europea; 60 para Canadá; 57 para AELC; y 57 para República de Corea (Tabla IV-15). De particular relevancia en este contexto resultan: el café en todas sus presentaciones, el tabaco y productos derivados, el cacao y productos derivados, los cítricos, las frutas procesadas, el aceite de palma, la carne de bovinos y el aceite de ajonjolí, entre otros.

El Centro identificó un total de 10 oportunidades de corto plazo con base en las cifras de 2012, las cuales reflejan la estructura productiva del Santander; estas incluyen, entre otros, el café tostado o sin tostar ni descafeinar, el tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado, el cacao en grano, los cítricos, las frutas procesadas y los productos de panadería (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 café sin tostar ni descafeinar, originarias de Santander, alcanzaron los \$60,9 millones de dólares en 2013. Los cinco principales mercados de destino de este producto,

que captan el 96,13% de los flujos, fueron: Estados Unidos, con \$28,7 millones de dólares y una participación del 47,11%, seguido por la Unión Europea con \$17,7 millones y una participación del 29,08%, Canadá -\$5,8 millones y una participación del 9,47%-, Japón -\$5,4 millones y el 8,98%- y, finalmente, Noruega -\$0,9 millones y el 1,49%-.

Este producto representa la principal oportunidad en el corto plazo para la Unión Europea, Canadá, AELC -específicamente Noruega y Suiza- y República de Corea, aunque el comportamiento de las importaciones originarias del departamento en tres de los cuatro mercados priorizados, salvo AELC que creció un 49,14%, haya tenido tasas negativas de crecimiento del 13,49%, 29,15% y del 81,36%, respectivamente (ver Tabla IV-16). Cabe observar que Colombia se encuentra catalogado entre los tres principales proveedores del producto a los mercados de Canadá, AELC y República de Corea.

Como era de esperarse, el tabaco total o parcialmente desvenado y el cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado, representan la segunda y tercera oportunidades de corto plazo para el mercado de la Unión Europea. Las importaciones totales de tabaco a la Unión Europea alcanzaron los \$2.497 millones de dólares y los tres principales proveedores son: Brasil, con una participación del 30,14%; Estados Unidos con el 16,18%; y Malawi con el 7,63%. Conviene señalar que Santander ocupa la vigésima posición entre los 59 proveedores de dicho mercado, el cual representa el 62,81% de los flujos totales del producto originarios del departamento.


Por su parte, el valor de las importaciones de cacao en grano a la Unión Europea alcanzaron los \$3.976 millones de dólares, el 76,54% de las

Tabla IV-15. Resumen oportunidades sector agropecuario y agroindustrial, Santander

Plazo	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
Corto	9	3	1	1
Mediano	26	22	17	18
Largo	27	35	39	38
TOTAL	62	60	57	57

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

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

 Producto	Mercado Priorizado al que Actualmente Exporta Risaralda	Mercado Priorizado Importa del Mundo (Miles de dólares)*	Principales Proveedores para el Mercado Priorizado (Participación del proveedor en las importaciones del mercado priorizado)		Exportaciones Santander al mercado priorizado			Participación del Mercado Priorizado en las Exportaciones de Santander al mundo %	
					(Miles de dólares)**		Variación %		Posición de Santander entre los proveedores para el mercado priorizado***
					2012	2013			
Café sin tostar, sin descafeinar	Unión Europea	7.576.206	Brasil Vietnam Honduras	30,73% 18,64% 7,37%	20.464	17.704	-13,49%	25/103	29,08%
	Canadá	512.691	Colombia Brasil Guatemala	26,17% 19,90% 15,91%	8.137	5.765	-29,15%	13/80	9,47%
	AELC	657.443	Brasil Colombia Guatemala	33,03% 19,49% 7,26%	809	1.207	49,14%	18/66	1,98%
	Corea, Rep. de	314.051	Vietnam Brasil Colombia	22,45% 20,02% 15,28%	1.528	285	-81,36%	27/67	0,47%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	Unión Europea	2.497.016	Brasil Estados Unidos Malawi	30,14% 16,18% 7,63%	633	18.146	2767,21%	20/59	62,81%
Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	Unión Europea	3.976.038	Costa de Marfil Ghana Nigeria	43,09% 22,44% 11,01%	1.004	1.106	10,12%	32/68	16,10%

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) ***Posición respecto al 2013

cuales corresponde a los tres principales proveedores: Costa de Marfil con una participación del 43,09%, Ghana con el 22,44% y Nigeria con el 11,01%. Santander ocupa el trigésimo segundo lugar entre los 68 proveedores de este mercado y los flujos destinados a él representan el 16,10% de las exportaciones regionales del producto.

El Centro identificó 46 productos susceptibles de un mayor aprovechamiento en el mediano plazo. Los tres principales productos en esta categoría son: la carne de bovinos deshuesada y congelada, el tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado y el cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado (ver Tabla IV-17).

El primero de los productos considerados en esta categoría, la carne de bovinos deshuesada, congelada, representa una oportunidad para los mercados de Canadá y República de Corea. Las importaciones de este producto a Canadá alcanzaron los \$207,5 millones de dólares, el 82,68% de los cuales proviene de sus tres principales proveedores: Australia con una participación del 30,92%, Nueva Zelanda con el 28,15% y Uruguay con el 23,61%. Por su parte, las importaciones de la República de Corea fueron de \$662,9

millones de dólares, el 99,31% de los cuales proviene de sus tres principales proveedores: Australia con una participación del 62,20%, Estados Unidos con el 30,40% y Nueva Zelanda con el 6,71%. Ahora bien, las exportaciones de este producto originarias de Santander alcanzaron los \$93,9 millones de dólares en 2013, el 99,97% de los cuales se dirigió a la República Bolivariana de Venezuela.

Asimismo, el tabaco total o parcialmente desvenado, es el segundo producto caracterizado como de mediano plazo para los mercados de Canadá y República de Corea. Las importaciones de tabaco a Canadá alcanzaron los \$39,6 millones de dólares, el 68,47% de los cuales proviene de sus tres principales proveedores: Estados Unidos con una participación del 25,45%, Argentina con el 22,75% y Brasil con el 20,28%. Las importaciones de la República de Corea ascendieron a \$268,2 millones de dólares en 2013, el 56,13% de las cuales provienen de sus tres principales proveedores: Brasil con una participación del 23,91%, Malawi con el 18,74% y Estados Unidos con el 13,47%. El valor de las exportaciones de este producto originarias de Santander crecieron un 997,76% y sumaron \$28,9 millones de

dólares. Los principales mercados de destino en 2013 fueron la Unión Europea con una participación del 62,81% de éstas y Chile con el 13,50%.

Finalmente, el cacao en grano puede constituir una significativa oportunidad para los mercados de la AELC, Canadá y la República de Corea, cuyas importaciones agregadas alcanzaron los \$298,2 millones de dólares. La participación de los principales proveedores en estos mercados evidencian, en términos generales, significativos niveles de concentración que varían desde el 77,22% hasta el 99,54%. Los principales mercados de destino de las exportaciones originarias de Santander son México y la Unión Europea, con participaciones del 76,24% y del 16,10%, respectivamente, seguidos por Estados Unidos con el 7,62%. Estos tres mercados concentran el 99,96% del valor total de las exportaciones.

Por último, el CAAC identificó un total de 27 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 las tripas, vejigas y estómagos de animales, excepto los de pescado, la carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigera-

da, y la pasta de cacao sin desgrasar. El primero y el tercero de estos productos podrían dirigirse a los cuatro mercados priorizados, mientras que el segundo lo haría a los mercados de Canadá, República de Corea y AELC.

El aprovechamiento de cualquiera de estos productos implicaría el desarrollo de las capacidades productivas del departamento con estrictos parámetros de competitividad, habida cuenta que se trata, casi en la totalidad de los casos, de productos y mercados con altos niveles de concentración.

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, productores agropecuarios pertenecientes a los siguientes subsectores o cadenas productivas: carne bovina, carne ovina, agroindustria -incluidos los subsectores de grasas vegetales, productos de confitería, entre otros, y frutas frescas y procesadas.

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

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 Santander al mundo				
					(Miles de dólares)**		Variación %	Principales Mercados a los que Exporta Santander 2013	
					2012	2013		Participación (%)	
Carne de bovinos deshuesada, congelada	Canadá	207.491	Australia Nueva Zelanda Uruguay	30,92% 28,15% 23,61%	10.525	93.930	792,47%	Venezuela	99,97%
	Corea, Rep. de	662.965	Australia Estados Unidos Nueva Zelanda	62,20% 30,40% 6,71%				Hong Kong	0,03%
Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	Canadá	39.590	Estados Unidos Argentina Brasil	25,45% 22,75% 20,28%	2.632	28.892	997,76%	Unión Europea	62,81%
	Corea, Rep.	268.169	Brasil Malawi Estados Unidos	23,91% 18,74% 13,47%				Chile	13,50%
Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	AELC	128.198	Ghana Ecuador Costa de Marfil	46,69% 28,28% 14,25%	2.536	6.867	170,76%	México	76,24%
	Canadá	157.518	Costa de Marfil Ecuador Nigeria	44,07% 18,99% 14,76%				Unión Europea	16,10%
	Corea, Rep.	12.465	Ghana Ecuador Indonesia	93,75% 5,64% 0,16%					

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)

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

(a) Experiencia

El intercambio desarrollado en las mesas subsectoriales respecto de la experiencia exportadora evidenció un muy bajo conocimiento de los acuerdos comerciales suscritos, los beneficios reales y potenciales 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 mostraron alguna experiencia exportadora, aunque muy limitada, para los siguientes productos y mercados de destino:

- Grasas vegetales a Panamá, Puerto Rico y México.
- Carne bovina a Venezuela.

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 gasas de origen vegetal, carne bovina (en canal y vísceras), carne ovina, cacao orgánico, piña gold (MD2), abono orgánico y algunos productos de confitería (rosquillas azucaradas y dulces blandos -manjares a base de leche-.

Los potenciales negocios no se han concretado debido, entre otros, al desconocimiento y/o el no cumplimiento de los requisitos y protocolos sanitarios o fitosanitarios del país de destino, la falta de información acerca de los trámites y documentos, especificaciones de productos y precios, o la logística requerida para exportar.

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

 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)	
Tripas, vejigas y estómagos de animales, excepto los de pescado	Unión Europea	1.220.614	China Brasil Iran	52,89% 6,08% 5,71%
	Corea, Rep.	81.583	Estados Unidos Australia Nueva Zelanda	38,00% 24,77% 23,47%
	AELC	79.343	Alemania China Países Bajos	27,06% 22,05% 15,62%
	Canada	18.871	Estados Unidos China Australia	54,35% 25,83% 9,90%
Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada	Canada	758.519	Estados Unidos Australia Nueva Zelanda	98,65% 0,95% 0,29%
	Corea, Rep.	277.860	Australia Estados Unidos Canadá	75,97% 23,73% 0,15%
	AELC	183.479	Uruguay Irlanda Estados Unidos	18,58% 15,86% 11,11%
Pasta de cacao, sin desgrasar	Unión Europea	827.497	Costa de Marfil Ghana Suiza	61,74% 25,78% 6,24%
	Canada	70.401	Estados Unidos Costa de Marfil Bélgica	71,45% 23,56% 4,46%
	AELC	32.883	Países Bajos Bélgica Francia	46,18% 33,39% 8,55%
	Corea, Rep.	14.480	Malasia Países Bajos España	41,53% 22,47% 9,87%

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)

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, la capacidad productiva y la generación de oferta exportable.

Los empresarios presentes adujeron que es necesario abordar el tratamiento de las temáticas para promover y facilitar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, desde una perspectiva más integral, pero amigable. Es decir, se debe brindar a los actores económicos del departamento, de manera didáctica, práctica y sencilla, la información necesaria sobre todos los pasos, etapas y requisitos involucrados en el proceso exportador y las autoridades locales, regionales o nacionales competentes ante las que deben gestionar éstos.

A su juicio, ello permitirá a los interesados tomar las decisiones correspondientes y emprender las iniciativas exportadoras con mayores niveles de análisis técnico y económico. En breve, las herramientas para poder evaluar, con algún grado de 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 del departamento o de alguna de sus regiones, podrían ser exitosos en los mercados internacionales. Algunos de éstos suponen desde la simple adecuación del proceso productivo o la obtención de una certificación de proceso, ambiental o de calidad, hasta cambios significativos en el paquete tecnológico y las prácticas culturales, o incluso el desarrollo mismo del producto y el mercado.

La mayoría de estos productos está dirigida a satisfacer la creciente demanda en el segmento de productos naturales, que ofrecen a la vez mayor rentabilidad potencial a los productores. Su realización se daría en el corto a mediano plazo:

- Carne bovina.
- Carne de pollo.
- Carne de babilla.
- Carne ovina y caprina.
- Visceras de bovino.
- Frutas frescas y procesadas (Mora, piña gold, guayaba y mango).
- Cacao orgánico.
- Rosquillas azucaradas.
- Dulces blandos -manjares a base de leche-.
- Aceites y grasas vegetales.
- Abono orgánico.

(b) Obstáculos y limitantes

En términos generales, las limitantes identificadas por los participantes en las mesas subsectoriales se vinculan 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. Lo anterior 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:

A. Capital humano

- **Formación y/o capacitación técnica, profesional o especializada.**
 - Escaso bilingüismo en la región.
 - Falta de capacitación del personal operativo y administrativo de las empresas en temáticas relacionadas con exportaciones y acceso a mercados.
 - Insuficiente formación técnica, profesional y especializada en buenas prácticas agrícolas, agroindustriales (procesamiento) y de inocuidad (buenas prácticas de manufactura).
- **Mano de obra calificada**
 - Insuficiente mano de obra calificada en sistemas de producción agrícola y pecuaria, tecno-

logía de alimentos (procesamiento de carne, leche y frutas), buenas prácticas de producción y de proceso (BPA y BPM), logística y comercio exterior.

- Escasa articulación de la oferta universitaria (ingenieros de alimentos, agrícolas, microbiólogos, entre otros) con las necesidades del sector productivo.
- Bajo nivel de técnicos en automatización y optimización de procesos.

- **Generación y/o transferencia de conocimiento y tecnología**

- Escasa investigación aplicada al sector por parte de universidades y centros de investigación.
- Insuficiente transferencia de conocimiento y tecnología.
- Carencia de tecnología y su aplicación en las empresas para el desarrollo de nuevos procesos.

B. Marco regulatorio

- **Expedición de leyes/ decretos/ reglamentos**

- Falta de información y conocimiento sobre los requisitos técnicos (sanitarios, fitosanitarios y de inocuidad) de cumplimiento voluntario (normas técnicas) y obligatorio (reglamentos técnicos) requeridos para la exportación de productos.
- Falta de reglamentación sobre trazabilidad y escasos mecanismos para su implementación en las cadenas productivas y empresas.
- Diferencias en los criterios de los funcionarios del INVIMA en auditorías de inspección a empresas para otorgar el permiso sanitario o certificar buenas prácticas de manufactura.
- Escasa vigilancia por parte del ICA y el INVIMA de los residuos químicos -plaguicidas y medicamentos veterinarios- presentes en los alimentos.

- **Certificaciones de producción, desarrollo, calidad o ambientales**

- Bajo nivel de asistencia técnica en los procesos de certificación por parte de las entidades que ofrecen el servicio en la región.
- Insuficiente implementación y certificación de buenas prácticas agrícolas o de manufactura, HACCP, sellos verdes, comercio justo, etc.

- 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-.
- Bajo nivel de desarrollo de los procesos de selección, empaque y embalaje del producto para su transporte y comercialización.
- Falta de especialización logística y aseguramiento de la cadena de frío en los procesos y diferentes eslabones de la producción, distribución y comercialización.

C. Calidad e inocuidad

- Laboratorios insuficientes para certificar análisis bromatológicos (composición físico-química y nutricional), contenido de metales pesados (plomo, cadmio, mercurio, etc), así como, residuos químicos (plaguicidas, medicamentos veterinarios, entre otros).
- Escasa orientación para la elaboración de fichas técnicas de producto que cumplan con las exigencias de la autoridad sanitaria.
- Bajo nivel de manejo de lotes y fechas de vencimiento.
- Poca agregación de valor a los productos (procesamiento, envase, empaque).
- Escaso acompañamiento y asesoría técnica a las empresas para garantizar la calidad, estabilidad y vida útil de producto.
- Insuficiente cumplimiento del etiquetado general y nutricional en los productos

D. Instrumentos o mecanismos de promoción – financiación

- Insuficiente desarrollo de programas o proyectos de inversión en el sector.
- Escasas líneas de crédito blando para productores y exportadores.
- Bajo nivel de asesoría y acompañamiento en el proceso de solicitud del crédito.
- Falta de instrumentos e incentivos para promover las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

- Escasos mecanismos para facilitar las exportaciones, como en su momento lo fueron los comercializadores internacionales.

Los intercambios respecto de las acciones que podrían conducir a la progresiva superación de estas limitantes, suscitaron interrogantes respecto de las posibilidades reales de fortalecer las capacidades productivas de los productores y empresarios, incluidos los aspectos organizacionales; mejorar los estándares y procesos productivos y la incorporación de tecnologías apropiadas; desarrollar la infraestructura productiva; disponer de la información sobre requisitos sanitarios y fitosanitarios de acceso a los países de destino; desarrollar nuevos instrumentos de promoción y financiación dirigidos al exportador; brindar un mayor apoyo a las micro y pequeñas empresas en los procesos de internacionalización; trabajar en la homologación de los estándares nacionales con los requisitos de acceso; y, agilizar y/o reducir los trámites aduaneros en puertos y aeropuertos.

(c) **Redes de productividad y competitividad que deben fortalecerse en el territorio para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales**

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

Resulta prioritario también, identificar y articular a nivel regional los diferentes eslabones de las cadenas productivas (producción, transformación, transporte, almacenamiento y comercialización) y caracterizar los procesos dentro de cada eslabón para asegurar la inocuidad, trazabilidad y la calidad de los productos, como también para trabajar en el fortalecimiento a través de asistencia técnica.

A partir de la identificación de los eslabones de la cadena, se podrá desarrollar esquemas asociativos por eslabón con enfoque de cadena, con el fin de reducir los intermediarios y generar mayores beneficios para los productores en los procesos de exportación.

Esquemas Asociativos: Existe la necesidad de fortalecer los 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 con el fin de abordar problemas y temáticas que, por su naturaleza y dimensión, no pueden ser atendidas efectivamente de manera individual sino a través de estrategias conjuntas y prácticas, en ámbitos como: el desarrollo de clúster agrícolas para incrementar la oferta exportable, el aseguramiento de la cadena de frío, el fortalecimiento de la asistencia técnica directa rural, la adquisición de insumos, la tecnificación de la producción, el desarrollo de marcas colectivas, la implementación de certificaciones, el desarrollo de nuevos canales de comercialización y logística de distribución y de proyectos productivos, y la implementación de nuevas tecnologías para mejorar la producción y comercialización.

Alianzas Público–Privadas: Éstas 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 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, se requiere de la unión de esfuerzos entre los diferentes niveles de gobierno y los empresarios y/o inversionistas (gobierno, sector privado y academia), para impulsar proyectos relacionados con el desarrollo de la infraestructura productiva de los subsectores (construcción de distritos de riego, desarrollo de clúster y parques tecnológicos para la innovación, investigación y desarrollo de nuevos productos/servicios, entre otros).

En este sentido, es necesario generar alianzas entre autoridades del orden nacional (MADR-ICA, MSPS-INVIMA, MinCIT- SIC, PTP, PROCOLOM-

BIA), departamental (Gobernación de Santander) y local (Alcaldía de Bucaramanga, Comités departamentales y municipales, Cámara de Comercio, academia,) para el fortalecimiento de la capacidad empresarial con miras a la exportación.

Con el propósito de preparar a las empresas para el acceso a mercados, se deben desarrollar alianzas entre los gremios de la producción y las instituciones vinculadas con el comercio exterior como Cámara de Comercio, Procolombia y Bancoldex. Así mismo, es de igual importancia desarrollar alianzas con Colciencias y el Centro de Desarrollo Tecnológico Agroindustrial de la Universidad Pontificia Bolivariana, con el propósito de encontrar financiación para los proyectos.

Adicionalmente, es conveniente desarrollar alianzas entre grupos de productores e instituciones y centros de investigación como: Colciencias, Corpoica, ICA, SENA, universidades, colegios/media técnica, para mejorar los procesos productivos y la inocuidad y calidad de los productos.

(d) Trámites

Además de los obstáculos y limitantes identificados, los participantes también señalaron varios trámites que impide 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, certificados de exportación, la presentación de proyectos productivos, la inspección en puertos y aeropuertos, 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 Santander 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 de las acciones propuestas. Es decir, se requiere afinar la priorización de la apuesta productiva del departamento y focalizar los limitados recursos en unos productos muy bien definidos para obtener los mayores beneficios posibles.

Con ese fin, 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 mecanismos de promoción o financiación, necesarios para garantizar su satisfacción.

Frente a las dificultades planteadas por el empresariado de Santander, 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 presentado en otras regiones, en cuanto a definir una estrategia de apoyo del gobierno 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 Educación y el Sena en asocio de organismos privados interesados en cubrir deficiencias en formación de mano de obra calificada y de profesionales expertos en los temas mencionados. Actualmente existen facilidades para masificar el conocimiento, como los programas virtuales de formación del Sena y las Cámaras de Comercio, los cuales en

algunas ocasiones no son aprovechados, quizás por desconocimiento.

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 negocios.

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, sugerimos a los productores de Santander, acercarse a Bancoldex, entidad 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 de orden no financiero. 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 que van a desarrollarse en Santander. En ese sentido, nos parece importante organizar un trabajo conjunto 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 con el apoyo de la Cámara de Comercio.

Finalmente, el plan de acción para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, debe surgir de la determinación regional de avanzar en un determinado sentido pero es imperativo que éste cuente con el decidido apoyo de las autoridades nacionales competentes, incluidas, entre otras, los Ministerios de Agricultura y Desarrollo Rural, Comercio, Industria y Turismo, Salud y Protección Social, así como sus respectivas entidades adscritas y vinculadas -ICA, INVIMA, CAAC, BANCOLDEX, PROCOLOMBIA y el SENA, por citar algunas.

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

Trámite	Entidad	Recomendación
Solicitud del registro sanitario, permiso sanitario, certificado de exportación y certificación de BPM Asesoría e información sobre otros trámites	INVIMA	Agilizar los trámites y tiempos para su expedición. 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	ICA	Agilizar el trámite y los tiempos para la expedición. Mejorar la atención al ciudadano.
Solicitud de crédito	BANCOAGRARIO	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)
Desarrollo de proyectos de negocio e internacionalización	PROCOLOMBIA	Fortalecer los mecanismos de formación (capacitaciones, talleres y asesoría) para que los empresarios puedan ingresar a nuevos mercados
Presentación de proyectos productivos y de emprendimiento	BANCOLDEX	Flexibilizar los criterios para la financiación de proyectos de emprendimiento a través de recursos gubernamentales del fondo emprendedor
Inspección en puertos y aeropuertos	Policía Antinarcoóticos	Fortalecer la capacitación de los funcionarios en manipulación de las cargas. Se recomienda implementar la inspección no intrusiva a través de escáneres.

Fuente: Información mesas jornadas regionales

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

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

Una mirada a la composición del PIB de Santander, denota la significativa participación que tienen los servicios (25,35 % del total) entre transables y no transables. Si bien no se observa que los servicios tengan igual relevancia entre los subsectores que ya exportan, la región comienza a hacer esfuerzos para concretar su potencial exportador en este frente, al incluir entre sus apuestas productivas con posibilidades exportadoras, diversas actividades de servicios. Así, dentro de las apuestas que la propia región ha hecho en sus objetivos de desarrollo, aparecen salud, software, TI y el turismo. No obstante, dado que las iniciativas provienen de diversas instancias, es necesario asegurar la integración de las distintas acciones y sus respectivos actores.

Las oportunidades identificadas por el CAAC y presentadas al empresariado durante las jornadas regionales, incluyen productos específicos como: BPO, diseño y desarrollo de software y aplicaciones; servicios hospitalarios certificados y tratamientos de medicina especializada y odontología; turismo de aventura, de naturaleza, y de compras y moda. Adicionalmente, en las mesas de trabajo los empresarios mencionaron el comercio por internet como una posibilidad. El producto sugerido por los empresarios requiere de diseño y desarrollo, y eventualmente de generación de la infraestructura necesaria para atender la demanda en los mercados estudiados.

Otro hecho relevante en la composición del PIB de Santander es la importancia relativa del sector

manufacturero, con un 23,30% del producto regional. En el sector sobresale la industria química, de alcoholes industriales e hidrocarburos aromáticos y derivados del benceno (42,23% de las manufacturas). Además están la fabricación de hilos y cables aislados para bobinado (8,44%), productos no metálicos como argamasas y hormigón no refractarios (6,58%), productos de plástico (6,22%), autopartes (4,23%), productos metálicos para uso estructural (3,90%), textiles (3,44%) y prendas de vestir (3,36%). Al mirar las exportaciones del sector hay, en general, correspondencia entre lo producido y lo exportado, si bien se nota concentración en pocos productos. Entre los principales productos exportados están las autopartes como ejes con diferencial y los químicos como las mezclas de isómeros de xileno y tolueno, que juntas representan un 32,15% de las ventas totales de Santander al mundo. De otro lado, aunque se exporta a un buen número de mercados, se nota una alta concentración en los países de destino, particularmente los latinoamericanos -Ecuador, Perú y Venezuela -. Estos junto con Estados Unidos, concentran el 73,42% de las ventas.

Las apuestas productivas regionales se dirigen a las autopartes, los textiles y confecciones, la siderurgia y metalmecánica. Dado que, en general, estos subsectores tienen una amplia cobertura, es necesario que se haga un esfuerzo adicional por focalizar las apuestas productivas de Santander hacia productos mucho más específicos y bien definidos.

Las oportunidades identificadas por el CAAC para el corto plazo se refieren a productos que hoy se exportan, inclusive a algunos de los mercados priorizados y que tienen una demanda identifi-

cada: productos de la cadena textil-confección y particularmente las prendas y complementos de vestir en fibras sintéticas para bebés, y vestidos de algodón y fibras sintéticas para damas y niñas; mientras tanto, en el mediano plazo las oportunidades están relacionadas con productos de los subsectores de autopartes y químicos. Las de largo plazo se refieren a productos de las autopartes y productos de la cadena de joyería. Dado que el departamento muestra una producción importante de medicamentos para usos terapéuticos y profilácticos, se recomienda examinar esta como otra oportunidad a tener en cuenta como parte de las apuestas productivas. En las mesas de trabajo los empresarios asistentes indicaron como productos con potencial, ciertas manufacturas de cuero y confecciones: calzado infantil, bolsos para niña o con detalle artesanal, vestidos de baño para hombre, grasa y compleja de litio, grama sintética, abonos orgánicos y robots industriales. 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, ganadería, silvicultura, pesca y agroindustria, con un 7,19% del total. Las actividades agropecuarias están altamente concentradas: dentro de los cultivos permanentes predominan la caña panelera (20,36% del total), la palma de aceite (17,62%), y la piña (16,46%); entre los cultivos transitorios sobresalen la papa (41,64%), el tomate (16,92%) y la cebolla en rama (10,77%). Dentro de la agroindustria, que está muy diversificada, se destacan la transformación de carne y sus derivados (32,10%), los productos de molinería, almidones y alimentos para animales (26,57%) y la fabricación de bebidas (19,47%). Estos suman más del 77% del total agroindustrial. Sin embargo, la situación productiva mencionada no se ve reflejada en las exportaciones: ellas están concentradas en tres productos cuyas ventas externas representan el 86,67% de lo exportado por el sector. Esos productos son: la carne de bovinos deshuesada, el café sin tostar ni descafeinar y el tabaco parcial o totalmente desvenado. En el 2.013 la carne de bovinos mostró un crecimiento muy significativo

en los valores exportados de más del 792% frente al 2.012. A su vez, el tabaco parcial o totalmente desvenado tuvo un incremento en valor de 997% en 2.013 frente al 2.012. En cambio, el café sin tostar ni descafeinar decayó un 11,62% en sus ventas externas en el 2.013 frente al 2.012. Las exportaciones del sector se dirigieron a 39 mercados en el 2.013; sin embargo, las ventas a los 12 primeros destinos concentran el 96,58% del total. Son muy relevantes—Venezuela, Unión europea, México y Canadá— con una participación acumulada del 87% y una altísima 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 al café en todas sus presentaciones, el tabaco y sus derivados, el cacao y sus derivados, los cítricos, las frutas procesadas, el aceite de palma y de ajonjolí, y las carnes de bovino, 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. Además de los principales productos identificados por el CAAC como oportunidades para la región, en las mesas de trabajo, los empresarios asistentes identificaron productos adicionales como: carnes de pollo, ovino, caprino y de babilla; frutas tropicales frescas y procesadas; cacao orgánico; rosquillas azucaradas y dulce de leche; abono orgánico. 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

Santander cuenta con la Cámara de Comercio en Bucaramanga, interesada en promover temas de internacionalización. La ANDI tiene una oficina re-

gional que trabaja con empresarios afiliados, en temas de comercio exterior, entre otros. No parece haber en la región otras instituciones de características similares que agrupen empresarios de manera importante, con fines exportadores.

Por el lado de las entidades regionales gubernamentales, se evidencia la existencia de varios esfuerzos para impulsar actividades o productos específicos con potencial exportador. Sin embargo, no se conoce una estrategia integrada o un plan regional único para promover de manera vigorosa la actividad exportadora o la generación de oferta exportable. Sería muy útil que la Comisión Regional de Competitividad ayudara a integrar y dar cohesión a las varias iniciativas en este sentido.

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 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 ello hay que sumar evidencias de debilidad empresarial relacionada con falta de capacidad 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 trámites o falta de acompañamiento por parte de ICA e INVIMA, particularmente. 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 estándares de calidad de los productos destinados a exigentes mercados internacionales. También hubo varias observaciones en cuanto a las dificultades para acceder a crédito en términos de oportunidad, costo y trámites.

La región frente a los mercados internacionales y los acuerdos comerciales

De los ejercicios realizados, no es evidente 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 esfuerzos paralelos que se vienen realizando y Santander tiene a su favor varios factores: la región cuenta con una base productiva relativamente amplia y diversificada en varios sectores; aunque limitada, se tiene una experiencia exportadora, especialmente en bienes, inclusive hacia mercados muy exigentes; hay cierta correspondencia entre lo que la región produce y exporta; las apuestas productivas reflejan en parte el acervo productivo y las oportunidades exportadoras.

A la luz de lo anterior, es importante focalizar más las apuestas productivas de la región, para reflejar fortalezas productivas 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 de servicios, el manufacturero y el agrícola y agroindustrial. 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 Bucaramanga.

La identificación de las oportunidades es un primer paso importante en el caso del Santander. Sin embargo, se requiere generar una mayor correspondencia entre lo que la región produce, exporta y a lo que apuesta. Además, hay que desarrollar etapas adicionales para asegurar que la región avance aún más para aprovechar los acuerdos comerciales y 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 el trabajo con clústeres o encadenamientos para desarrollar oportu-

nidades encontradas, alineando la identificación hecha por el CAAC con las sugerencias de los empresarios, las apuestas regionales y las fortalezas productivas. 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. En los subsectores del agro, especialmente, hay que hacer énfasis en la agregación de valor y diferenciación de producto. También conviene diversificar los mercados, evitando la dependencia en algunos y en particular los que tienen un comportamiento irregular. Tarea central es el diseño y cumplimiento de hojas de ruta para la internacionalización 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 la capacidad empresarial, el mejoramiento del conocimiento frente a posibilidades exportadoras, trámites de exportación, estándares de calidad y cumplimiento de normas sanitarias en cada área.

Otra área de 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 fundamental 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 empresarios, 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.

Santander enfrenta hoy una gran posibilidad para acelerar su marcha hacia la internacionalización de su economía, a partir de los 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. A partir de un compromiso con la internacionalización y profundizando y unificando el trabajo que se viene haciendo en distintos frentes, el aprovechamiento de las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales podría abrir una nueva era de crecimiento y desarrollo para los santandereanos.

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 >= \$25 millones de dólares

OFERTA



AGRICULTURA / AGROINDUSTRIA

CORTO PLAZO (1-3 años):

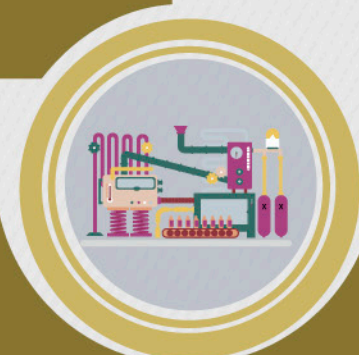
- Exportaciones Santander al Mercado >=\$1000 dólares en el 2012
- Exportaciones nacionales >0 todos los años
- Promedio anual exportaciones nacionales >=\$100 mil dólares

MEDIANO PLAZO (3-5 años)

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

LARGO PLAZO (+5 años)

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

MEDIANO PLAZO (3-5 años)

- Exportaciones de Santander al mundo >= 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 (>=\$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 Santander

MANUFACTURAS

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
611030	Suéteres, jerseis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	x			
611120	Prendas y complementos de vestir, de punto de algodón, para bebés	x	x		
611595	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva: de algodón	x			
620342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón	x			
620343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas para hombres o niños	x			
620442	Vestidos de algodón, para mujeres o niñas	x			
620443	Vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas	x			
620930	Prendas y complementos de vestir, para bebés, de fibras sintéticas	x			

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
290230	tolueno (metilbenceno)	x	x	x	
290244	mezclas de isómeros del xileno.	x	x		
291570	ácidos palmítico y estearico, sus sales y sus ésteres.	x			
300420	medicamentos que contengan otros antibióticos.	x	x	x	x
300450	los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de la	x	x		
330290	Las demás mezclas de sustancias odoríferas y mezclas utilizadas para la industria	x	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
390422	los demás policloruros de vinilo plastificados	x			
391732	Los demás, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios		x	x	
391740	Accesorios de tubería, de plástico	x	x	x	x
392119	Productos celulares de los demás plásticos	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	
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		
392690	Manufacturas, de plástico: las demás	x	x	x	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
410792	Trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido o del secado y cueros pieles apergaminaados, de bovino (incluido búfalo) o equino, depilados:divididos con la flor				x
410799	Trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pi	x			
420211	Baúles, maletas, maletines, carteras de mano, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x	x	x	x
420221	Bolsos de mano, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x	x	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
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	
491110	Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	x	x	x	
521142	Tejidos de mezclilla (denim) de algodón con hilados de distintos color	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	
600532	Tejidos de punto por urdimbre, incl. los obtenidos en telares de pasamanería, de anchura >	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	
610462	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de punto de algodón 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	
610510	Camisas de punto de algodón, para hombres o niños	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		
610711	Calzoncillos de punto de algodón, para hombres o niños	x	x	x	
610821	Bragas de punto de algodón, para mujeres o niñas	x	x		
610822	Bragas de punto de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas		x	x	
610831	Camisones y pijamas, de punto de algodón, para mujeres o niñas			x	
610910	Camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas		x	x	x
610990	Camisetas de punto de las demás materias textiles	x	x	x	x
611030	Suéteres, jerseis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares		x		x
611241	Trajes de baño (una o dos piezas), de punto de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	x	x	x	
611420	Las demás prendas de vestir, de punto, de algodón			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	
611596	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva: de fibras sintéticas	x	x	x	
620342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón		x	x	x
620343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas para hombres o niños		x	x	x
620433	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	x	x		x
620442	Vestidos de algodón, para mujeres o niñas		x	x	

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

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
620443	Vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas		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
621220	Fajas y fajas-braga, incluso de punto	x		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	x	x
640391	Calzados que cubran el tobillo: los demás	x	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			x
640620	Suelas y tacones, de caucho o de plástico	x			
680530	abrasivos naturales o artificiales en polvo o en granulos, con soporte	x	x		
690510	tejas ceramicas.	x			
690790	las demas baldosas y losas de ceramicas		x	x	x
700719	los demas vidrios de seguridad, templados	x	x	x	x
711790	la demas bisutería	x	x	x	
730429	Los demás tubos y perfiles huecos sin soldaduras de hierro o acero	x	x	x	
730619	Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los b		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		
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
732111	Aparatos de cocción y calentaplatos	x	x	x	
732619	Fittings de acero galvanizado para cercas metalicas		x		
732690	Las demás manufacturas de hierro o acero	x	x	x	x
740710	barras y perfiles de cobre refinado	x		x	
830140	Cerraduras; cerrojos: las demás	x	x	x	x
842123	Aparatos para filtrar el aceite en los motores de encendido por chispa	x	x	x	x
843890	Partes de las demás maquinas y aparatos para la preparacion industrial	x			
848180	Artículos de grifería y órganos similares: los demás	x	x	x	x
848340	Engranajes y ruedas de fricción, excepto las simples ruedas dentadas	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 p	x			
854449	los demas conductores electricos, para una tension inferior o igual a	x	x	x	x
870830	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 : Frenos y servofrenos; sus partes		x	x	x
870850	Ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y sus partes	x		x	x
870899	Partes y accesorios de vehículos automóviles: las demás		x		x
871410	Partes y accesorios de motocicletas, incluidos los ciclomotores		x	x	
901890	los demas instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	x	x	x	x
902110	Artículos y aparatos de ortopedia o para fracturas	x	x	x	
940310	muebles de metal del tipo de los utilizados en las oficinas.		x	x	
940330	muebles de madera para oficina		x		x
950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos	x	x	x	x
960390	los demas cepillos, escobas , y articulos similares.	x	x	x	
961900	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier ma	x	x	x	x

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
281410	amoníaco anhidro.	x		x	x
290121	etileno.				x
290123	buteno (butileno) y sus isómeros.	x	x	x	
290124	buta-1,3-dieno e isopreno.	x			x
290220	benceno.	x	x		
290243	p-xileno.	x			x
290270	cumeno.	x			x
300410	medicamentos que contengan penicilinas o derivados de estos productos c		x	x	
300432	medicamentos que contengan hormonas corticoadrenales.	x	x	x	
300439	los demas medicamentos que contengan hormonas cortico-suprarrenales	x	x	x	x
300440	medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados, sin hormonas ni		x		
300490	Medicamentos preparados: los demás	x	x	x	x
310240	mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio o con otras mater	x			
310260	sales dobles y mezclas entre si, de nitrato de calcio y nitrato de amon	x			
310280	mezclas de urea con nitrato de amonio en disolucion acuosa o amoniacal	x	x		
382440	aditivos preparados para cementos, morteros u hormigones.	x	x	x	
382600	Biodiésel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso o con un contenido	x	x	x	
391723	tubos rígidos de polímeros de cloruro de vinilo	x			

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

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
391729	Tubos rígidos, de los demás plásticos	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
392043	Placas, láminas, hojas y tiras, de polímeros de cloruro de vinilo, con un contenido de pla	x			
392049	Placas, láminas, hojas y tiras, de polímeros de cloruro de vinilo, con un contenido de plástico		x		x
392112	Productos celulares de cloruro de vinilo	x			
392310	Cajas, jaulas y artículos similares de plástico	x	x	x	x
392330	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares.	x	x	x	x
420291	Los demás continentes con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	x	x		
441820	Puertas y sus marcos y umbrales			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			
480256	Papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprim		x		x
480257	Papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprim			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, cortados en f	x	x	x	
482390	Los demás artículos moldeados o prensados de pasta de papel	x		x	
490199	los demas libros, folletos e impresos similares.	x			
540269	Los demás hilados torcidos o cableados.	x			
560394	Telas sin tejer de filamentos sintéticos de peso superior a 150 g/m2		x	x	x
580620	las demas cintas con un contenido de hilos de elastomeros o hilos de c	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
610130	Abrigos, capas y similares, de punto, para hombres o niños: de fibras	x			
610832	Camisones y pijamas, de punto de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas	x	x		
610892	Los demás saltos de cama, albornoces, bata y artículos similares de punto	x			
620113	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas, de fibras sintéticas o artificiales para hombres o niños	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			
620333	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas, para hombres o niños	x		x	x
620341	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, de lana o de pelo	x			
621210	Sostenes	x	x	x	x
621290	Los demás corsés, tirantes, ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto	x			
630222	Las demás ropas de cama, estampadas de fibras sintéticas o artificiales	x			
630533	Los demás sacos de tiras o formas similares de polietileno o polipropileno	x			x
630690	Artículos de acampar de las demás materias textiles	x			
630790	Patrones de prendas de vestir, cinturones de seguridad, mascarillas de protección y demás	x			
640690	Partes de calzado, plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artí	x	x	x	
700711	Vidrio templado de seguridad de dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos	x	x		
700721	Vidrios de seguridad laminado de dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos		x		
711319	joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	x			
711419	artículos de orfebrería y sus partes, de otros metales preciosos, incl			x	
730820	Torres y castilletes de fundición de hierro o acero	x	x	x	
731010	Depositos, barriles, y similares, de capacidad superior o igual a 50 l.		x	x	
731029	Recipientes, de fundición: los demás		x		x
761010	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio.	x	x	x	
761510	Artículos de uso doméstico y sus partes; de aluminio, esponjas, estropajos, guantes y artí	x	x	x	x
820719	los demas utiles de perforacion o sondeo incluidas las partes.	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		
830990	Tapas rasgables para envases	x	x	x	
831110	Electrodo recubiertos para soldadura de arco, de metales comunes		x		
840999	Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo: las demás	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		
843143	Partes de máquinas o aparatos de sondeo o perforación, incluidas las autopropulsadas	x	x		
848050	Moldes para vidrio		x		
848071	Moldes para caucho o plástico, para moldeo por inyección o por compresión	x			
848130	Válvulas de retención		x		
850610	Pilas y baterías de pilas, eléctricas de dióxido de manganeso				x
850640	pilas y baterías de pilas, electricas de oxido de plata	x			
853720	Cuadros, paneles, consolas y similares para una tensión superior a 1000 V	x	x	x	x
854411	alambre para bobinar de cobre	x	x	x	x
870821	cinturones de seguridad, de vehiculos automoviles	x			
870829	Partes y accesorios de carrocería, incluidas las cabinas: las demás	x	x		x

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

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
870840	Cajas de cambio	x			
870870	Ruedas y sus partes y accesorios de vehículos automóviles	x	x	x	x
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles	x	x	x	x
870891	radiadores de vehiculos automoviles	x	x	x	
870893	Embragues y sus partes, para vehículos automóviles	x		x	x
902121	dientes artificiales	x	x	x	
902129	los demas articulos y aparatos de protesis dental.	x	x	x	
902139	Articulos y aparatos de prótesis (exc. prótesis dentales y articulares)	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	
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. Cálculos Propios.

AGRICULTURA Y AGROINDUSTRIA

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	x	x	x	x
090121	Café tostado sin descafeinar	x			
151110	Aceite de palma, en bruto	x			
151321	aceites de palmiste o de babasu y sus fracciones, en bruto.	x			
170113	Azúcar de caña en bruto con un porcentaje de sacarosa inferior a 99,5°	x			
170490	Los demás artículos de confitería sin cacao disintos de chicles y gomas de mascar		x		
180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	x			
200799	Compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas de piñas y demás frutas	x			
200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar: papayas, mangos y las demás	x	x		
240120	tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	x			

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
020110	Carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada	x		x	
020230	Carne de bovinos deshuesada, congelada		x		x
020714	Trozos y despojos de gallo o gallina, congelados	x	x	x	x
040299	las demas leches y natas concentradas azucadas o edulcoradas.	x		x	x
040610	Quesos frescos (incluido el de lactosuero) sin fermentar y requesón	x	x	x	x
070200	Tomates frescos o refrigerados	x	x	x	
070993	Calabazas frescas o refrigeradas, la calabaza y calabazas		x	x	x
080310	«Plantains» (plátanos macho)		x		
080430	Piñas, frescas o secas		x	x	x
080550	Limonos y limas, frescos o secos		x	x	x
080711	Sandías frescas	x	x	x	x
080719	Melones: Los demás melones, sandías, papayas, frescos		x	x	x
081090	Otros frutos frescos: passifloras, tomate de árbol, feijoa, curuba y otros	x	x	x	x
081190	Otras frutas congeladas: mango, maracuyá, guanábana, papaya y los demás	x	x	x	x
090121	Café tostado sin descafeinar		x	x	x
151110	Aceite de palma, en bruto			x	x
151190	los demas aceites de palma y sus fracciones.		x		x
151321	aceites de palmiste o de babasu y sus fracciones, en bruto.		x	x	
151620	grasas y aceites vegetales, y sus fracciones.	x	x	x	x
151710	margarinas, con exclusion de la margarina líquida.	x		x	x
152000	glicerol en bruto; aguas y lejas glicerinosas.	x		x	
170113	Azúcar de caña en bruto con un porcentaje de sacarosa inferior a 99,5°		x	x	x
170490	Los demás artículos de confitería sin cacao disintos de chicles y gomas de mascar	x		x	x
180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.		x	x	x
180690	Chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao: los demás	x	x	x	x
190190	Las demás preparaciones alimenticias como extracto de malta y manjar blanco o dulce de leche		x	x	
190410	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado o tostado	x	x	x	x
190532	Barquillos y obleas, incluso rellenos gaufrettes, wafers y waffles [gaufres]	x	x	x	x
190590	Productos de panadería, pastelería o galletería: los demás	x	x	x	x
200520	Patatas, preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ac. acet.),sin congelar y sin confitar con azúcar	x	x	x	x
200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadascomo (excepto en vinagre o en ácido acético) alcachofas o pimiento piquillo sin congelar	x	x	x	x
200799	Compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas de piñas y demás frutas		x	x	x
200830	Citrícos preparados o conservados, incluso azucarado o edulcorados o con alcohol	x	x	x	x
200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar: papayas, mangos y las demás			x	x
200990	mezclas de jugos, sin fermentar y sin alcohol, incluso azucarados.	x			x
210112	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados de café		x	x	
210390	Las demás preparaciones para salsas y salas preparadas	x	x	x	x
210610	concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas	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 alcoholicas 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	x
240110	tabaco sin desvenar o desnervar				x
240120	tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado		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-5. Oportunidades Mediano Plazo Agropecuario - Agroindustrial, Santander

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
240130	desperdicios de tabaco.	x	x	x	x
240210	cigarros o puros (incluso despuntados) y puritos que contengan tabaco.	x		x	
240220	cigarrillos que contengan tabaco.	x		x	x

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

hs6	Descripción	Unión Europea	Canadá	AELC	Corea, Rep.
020120	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, fresca o refrigerada	x	x	x	x
020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada		x	x	x
020220	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada			x	x
020610	Despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados	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		
050400	tripas, vejigas y estómagos de animales, excepto los de pescado, enter	x	x	x	x
120710	nuez y almendra de palma, incluso quebrantadas.	x	x		
120730	semilla de ricino, incluso quebrantada.	x			
120799	las demás semillas incluso quebrantados.	x	x	x	x
150110	Manteca de cerdo	x	x		
150120	Las demás grasas de cerdo	x	x		
150210	Sebo	x	x		
150290	Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina	x	x		
150420	aceites y grasas de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de h	x	x	x	x
150810	aceite de cacahuete o mani, en bruto.	x	x	x	
150890	los demás aceites de cacahuete o mani y sus fracciones, incluso refina	x	x	x	x
151329	los demás aceites de palmiste o de babasu, y sus fracciones			x	x
151550	aceite de sesamo (ajonjolí) y sus fracciones	x	x	x	x
151800	grasas y aceites de animales o vegetales y sus fracciones, cocidos, ox	x	x	x	x
170410	Goma de mascar (chicles), incluso recubierta de azúcar	x			
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar	x	x	x	x
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante	x	x	x	x
180610	Cacao en polvo, azucarado o edulcorado de otro modo	x	x	x	x
180620	Las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, con un peso superior a 2 kg o en forma líquida, pastosa o en polvo		x	x	x
180631	los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras, rellenos.	x	x	x	x
180632	Los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras sin rellenar	x	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.



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

