

# ¡Atlántico es lo que exporta!

## Mapa Regional de Oportunidades

**Cecilia Álvarez-Correa Glen**  
Ministra de Comercio, Industria y Turismo



MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO



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

# Caracterización económica del departamento del Atlántico



MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO



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

# Colombia en cifras

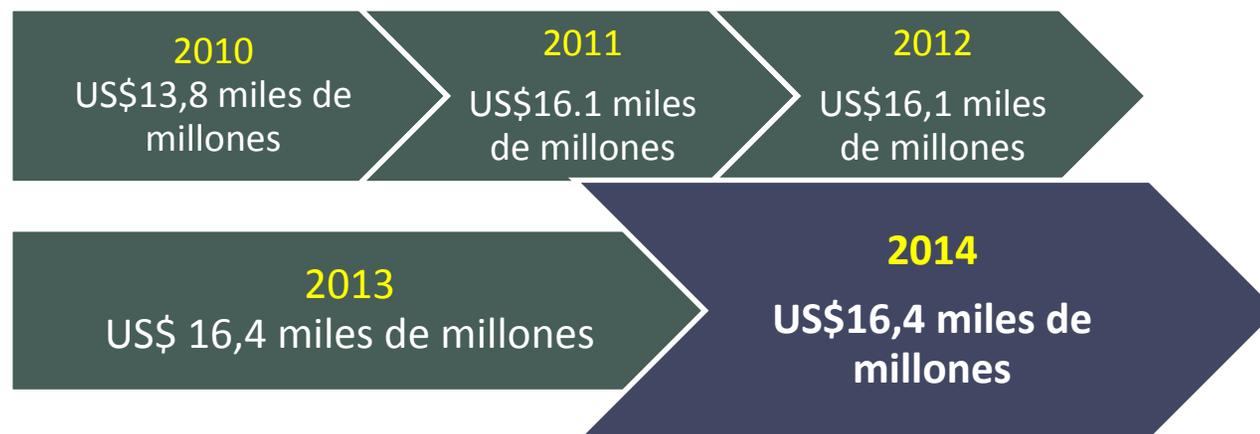
Producto  
Interno Bruto



Produc. Industria  
Manufacturera  
Nacional



Exportaciones no  
Minero –  
Energéticas 2010 –  
2014



## Atlántico en cifras

Producto Interno  
Bruto 2013

**3,8%**

del PIB del país con:

27,2 BILLONES DE PESOS

Produc. Industria  
Manufacturera  
2013

**5,7%**

del total de la producción bruta de  
la Indus. Manufact. Nacional con:

**11,5** BILLONES DE PESOS

Exportaciones no  
Minero -  
Energéticas 2010 -  
2014

**7,5%**

del total de las export. Nacionales  
No Minero – Energéticas con:

**USD 1.187** MILLONES, en promedio anual.

↓  
El **96,4%** de las exportaciones del  
Departamento correspondió a bienes no minero-  
energéticos en los últimos cinco años.

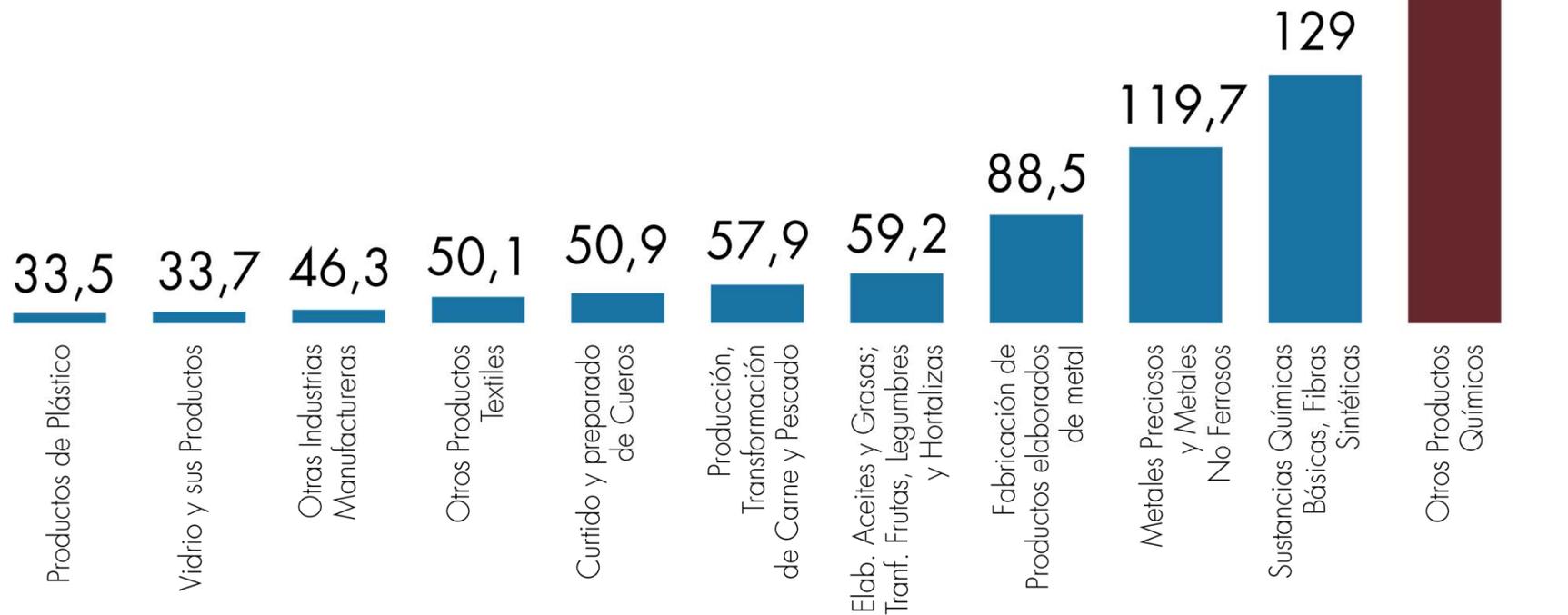


En 2014, equivalió al **97%**

## Atlántico en cifras

# Exportaciones por sectores industriales de Atlántico - 2014

Cifras en millones de dólares FOB



## Factores favorables para el crecimiento

Atlántico cuenta con factores favorables que lo convierten en un departamento con alta potencialidad en el crecimiento de las exportaciones no minero-energéticas:



- Alta vocación industrial.
- Relocalización de exportaciones industriales.
- Ciudad portuaria -> excelente ubicación geográfica.
- Mayor cercanía a mercados externos.
- Alto atractivo turístico.

# Ranking General Doing Business Subnacional Colombia 2013

**B/quilla  
en cifras**





Apertura de  
Negocio

**14**



Permisos de  
Construcción

**19**



Registro de  
Propiedad

**19**



Pago de  
Impuestos

**20**

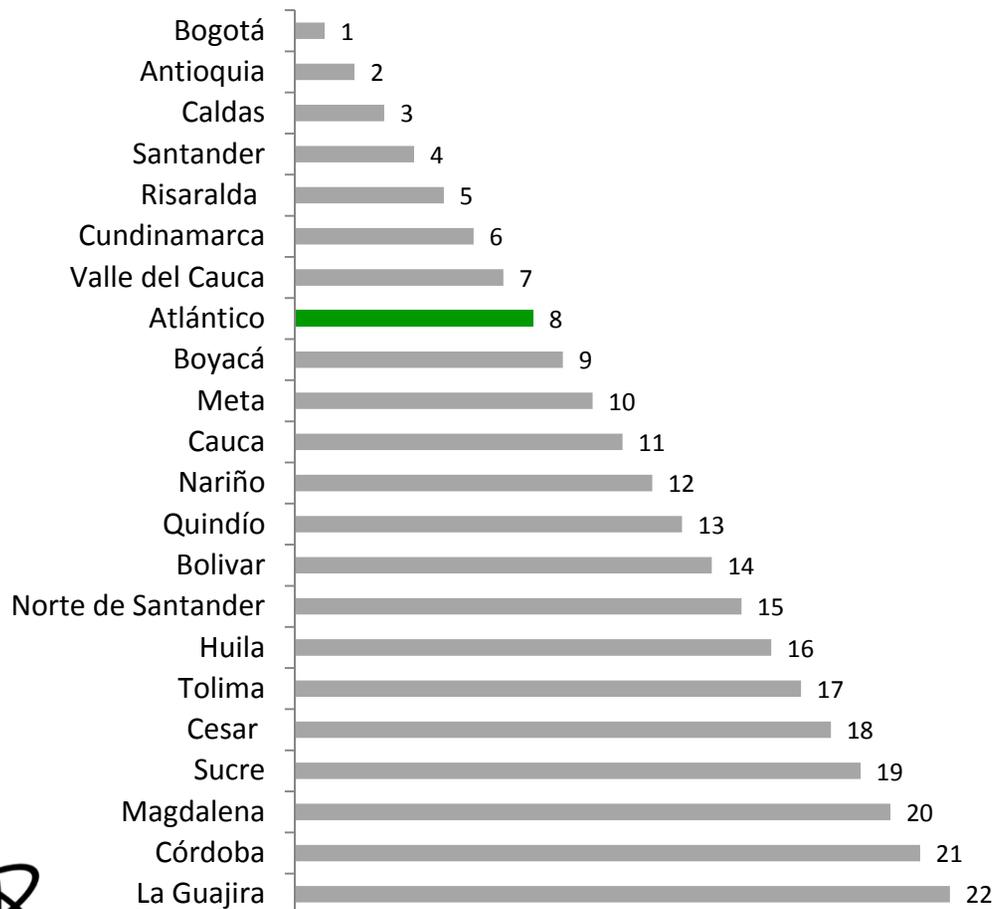
## Doing Business Subnacional 2013

Barranquilla se encuentra en el puesto 22 entre las 23 ciudades medidas.

- La ciudad tiene el reto de mejorar el tiempo y número de procedimientos necesarios para la creación de empresa. Actualmente se requieren 20 días, frente a los 10 días que implica el mismo trámite en Armenia.
- Debido al gran número de procedimientos y días requeridos para construir una bodega, la ciudad ocupa el puesto 19 en el indicador de *Obtención de permisos de construcción*.
- Derivado del exceso de trámites, tiempos y costos para registrar una propiedad en el departamento del Atlántico, Barranquilla se ubica en la posición 19 en dicho indicador.
- En materia de *Pago de impuestos* Barranquilla ocupa el puesto 20, como resultado de los seis pagos adicionales que debe realizar un empresario en comparación con Bogotá e Ibagué.

Atlántico ocupa la **octava posición** entre los 22 departamentos medidos por el Índice Departamental de Competitividad 2014.

# IDC 2014



Condiciones Básicas

**6**



Eficiencia

**9**



Sofisticación e Innovación

**2**

# El reto exportador y las metas

---



MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO

---



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

## El reto

La única forma de garantizar el crecimiento económico sostenible del país, es **aumentar y diversificar** las exportaciones

## La meta nacional

Alcanzar a 2018

**USD 30.000 millones**

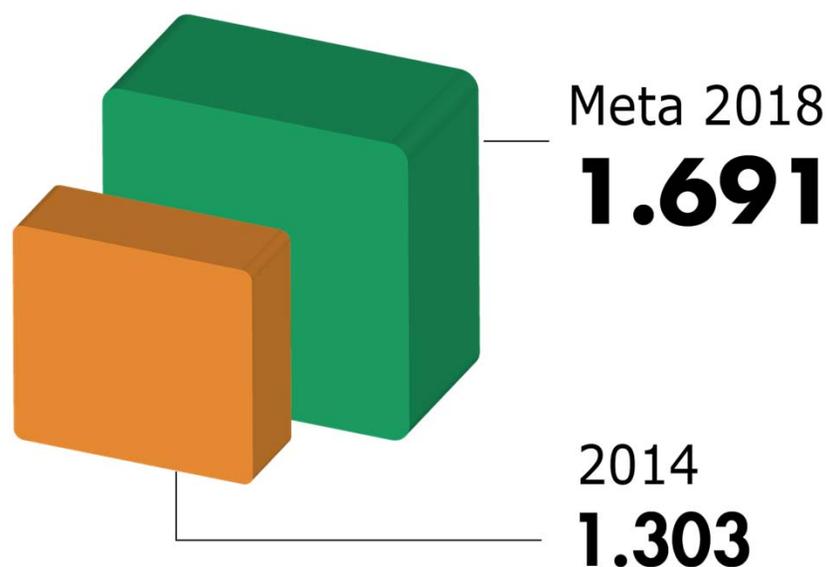
en exportaciones de bienes no minero-energéticas y de servicios a nivel nacional



## La meta de Atlántico

### Exportaciones no minero-energéticas de Atlántico

Cifras en millones de dólares FOB



Atlántico puede pasar de **US\$1.303 millones** de exportaciones de bienes no minero-energéticos en 2014, a **US\$1.691 millones** en 2018, creciendo **30%**.

## ¿Cómo establecimos la meta?

Del total de exportaciones no minero-energéticas en **2014 (USD 1.303 millones)**, hacemos una proyección tomando dos grupos de productos:

Un grupo de productos que ha decrecido sus niveles de exportación en los últimos 5 años, y se debe **mantener.**



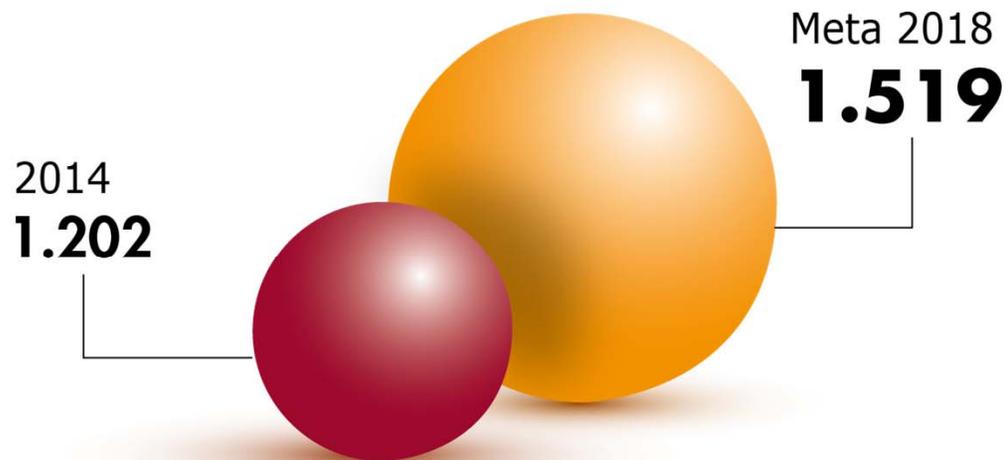
Si recuperamos el nivel de crecimiento del primer grupo de productos y dinamizamos el segundo grupo, alcanzamos la **Meta a 2018: USD 1.691 millones** en exportaciones de bienes no minero-energéticos.

## Mantenimiento de la dinámica



### Exportaciones no minero-energéticas de Atlántico de la canasta a mantener dinámica

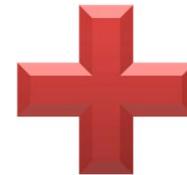
*Cifras en millones de dólares FOB*



## Productos a dinamizar

Un **10,2%** de la canasta exportadora de bienes no minero-energéticos de Atlántico, tiene un alto potencial de crecimiento.

Esta identificación es resultado de un trabajo conjunto entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, sus entidades adscritas, y las iniciativas priorizadas por cada departamento.



Planes de Desarrollo Departamental

Planes Regionales de Competitividad y Rutas Competitivas

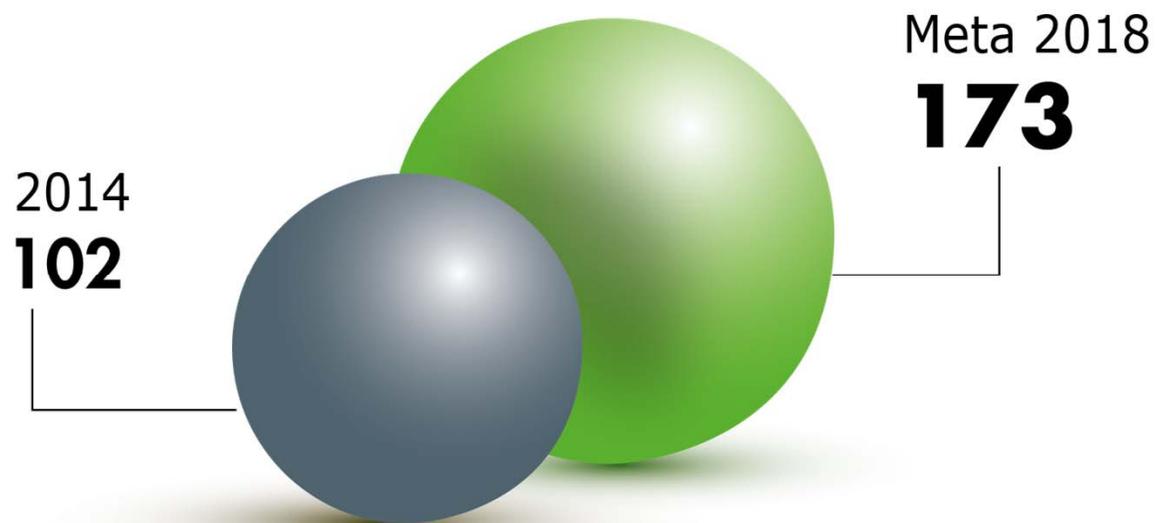
## Productos a dinamizar

## Segundo peldaño: Profundizar y diversificar



### Exportaciones de los productos no minero-energéticos a dinamizar en Atlántico

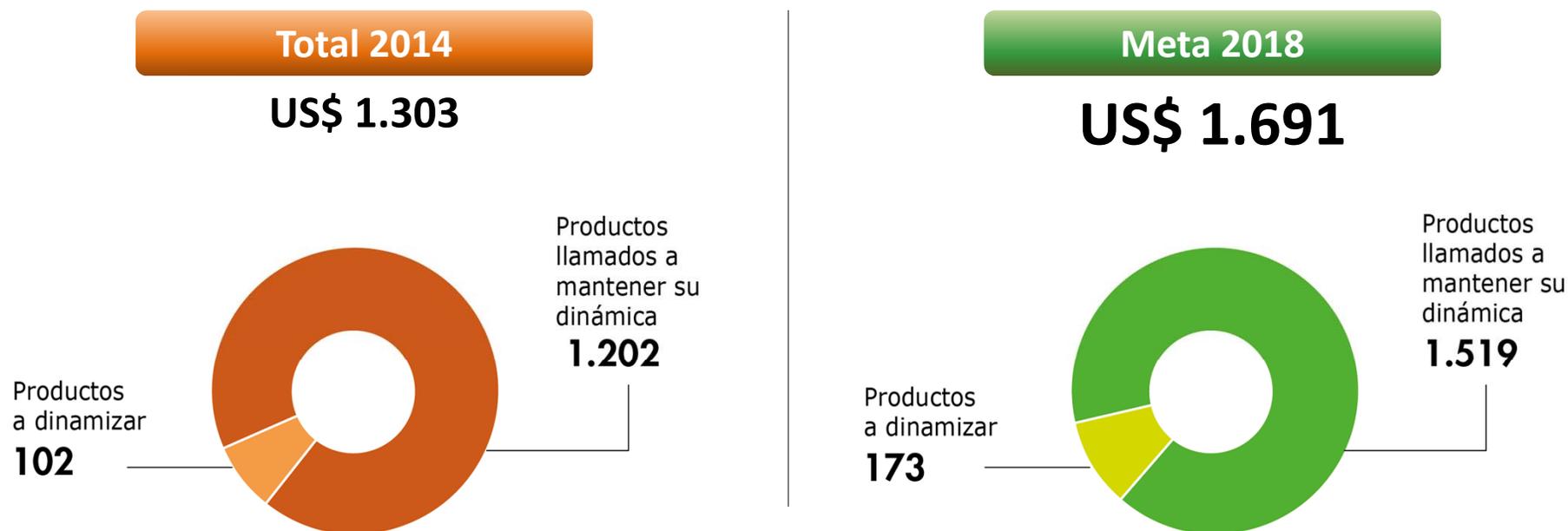
*Cifras en millones de dólares FOB*



# ¿Cómo lograr la meta?

## Exportaciones totales No Minero - Energéticas de Atlántico

Cifras en millones de dólares



El Atlántico cuenta con condiciones favorables y con una clase empresarial pujante, con las cuales podrá lograr aumentar las exportaciones en **26,4% a 2018.**

Y hay con quien lograrlo...

Fortalecer el impulso empresarial



Las principales empresas podrían alcanzar el % de la meta del Departamento

# La estrategia exportadora

---



MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO

---



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

**Estrategia exportadora**



MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO

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

**BANCOLDEX**  
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL

**iNNpulsa**  
Colombia

**Confecámaras**  
Red de Cámaras de Comercio

**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

**propaís**

**Proceso de Transformación**  
Colombia

**COLCIENCIAS**  
C O L O M B I A

**iNNpulsa**  
Colombia

**MiPYME**

**SENA**  
Más trabajo

**La meta: Resolver problemas que impiden a las empresas aumentar y diversificar sus exportaciones**

# La fórmula exportadora



¡ATLÁNTICO CUMPLE LA META EXPORTADORA! 

## Mapa Regional de Oportunidades

# ¿Qué sectores tienen mayor potencial de crecimiento en los mercados internacionales?

- Los sectores que tienen mayor potencial de crecimiento en Atlántico son:



Alimentos y Bebidas



Muebles y otras industrias



Agricultura y Ganadería



Productos Químicos

- En cuanto a los servicios, el llamado va para:



Turismo



Servicios Empresariales (BPO, Ingeniería)

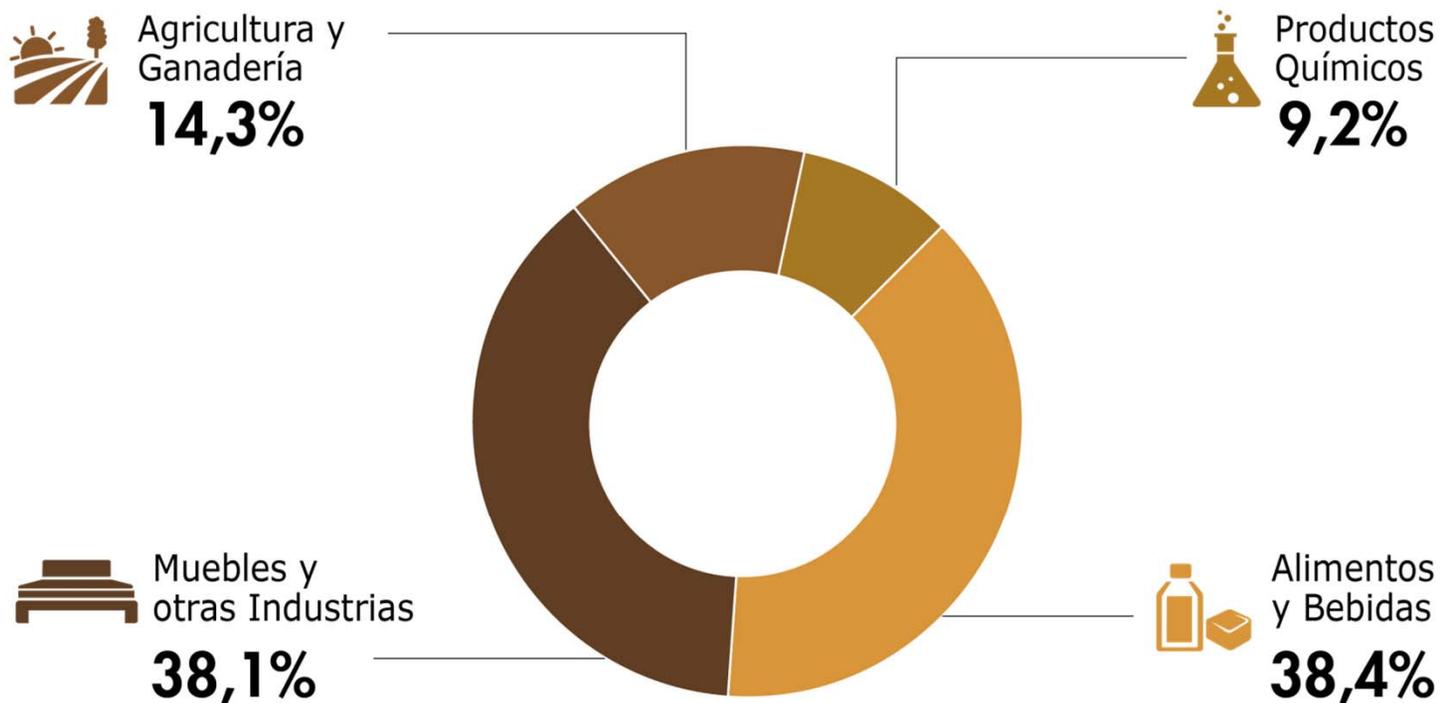


Servicios de Salud

## La meta de Atlántico

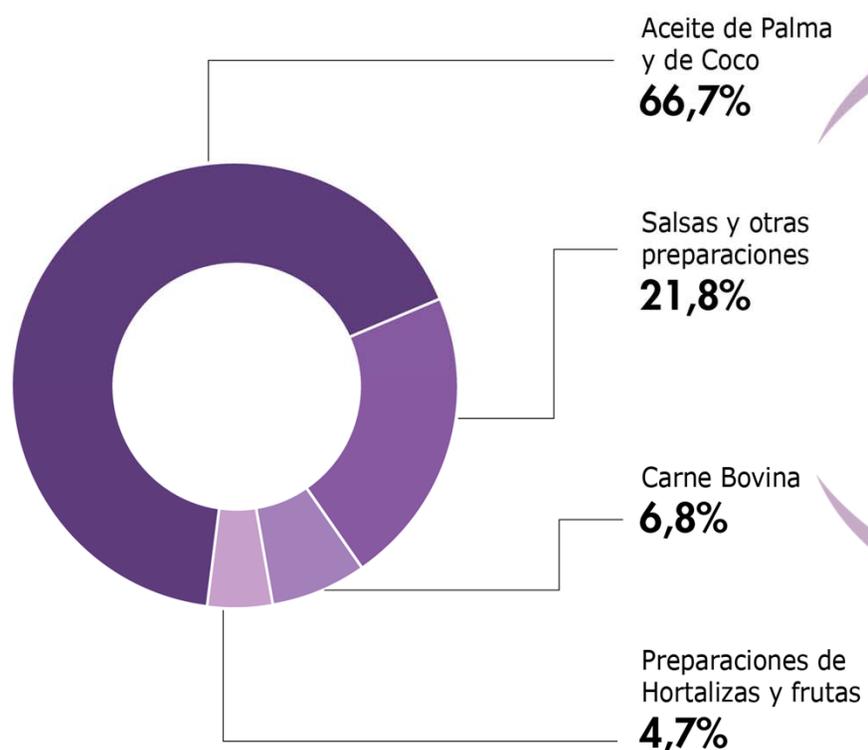
## ¿Cómo se reparten los esfuerzos en bienes?

De esta manera, en materia de bienes, este crecimiento requerirá el siguiente esfuerzo sectorial:



## Alimentos y bebidas

El enfoque se plantea sobre el siguiente grupo de productos:



Dentro de los cuales, determinados productos deberán incrementar sus ventas a países como:

- Estados Unidos
- Perú
- México
- República Dominicana
- Unión Europea

... o incluso deberán llegar a otros mercados potenciales, como:

- Nicaragua
- Japón
- China
- Corea del Sur
- Canadá

## Alimentos y bebidas

### Segundo peldaño: Profundizar y diversificar

*¿Qué productos?*

Principales  
productos para  
profundizar o  
diversificar  
mercados

HS6	Descripción HS6
210690	Preparaciones alimenticias
151190	Aceite de palma y sus fracciones
020230	Carne deshuesada, de bovinos, congelada
151321	Aceites de almendra de palma
210390	Salsas y preparaciones para salsas
200190	Legumbres, hortalizas, frutos y otros
051199	Productos de origen animal
210610	Concentrados de proteínas
210320	Ketchup y demás salsas de tomate

Descripción del sistema armonizado a seis dígitos. Resumida por la OEE.

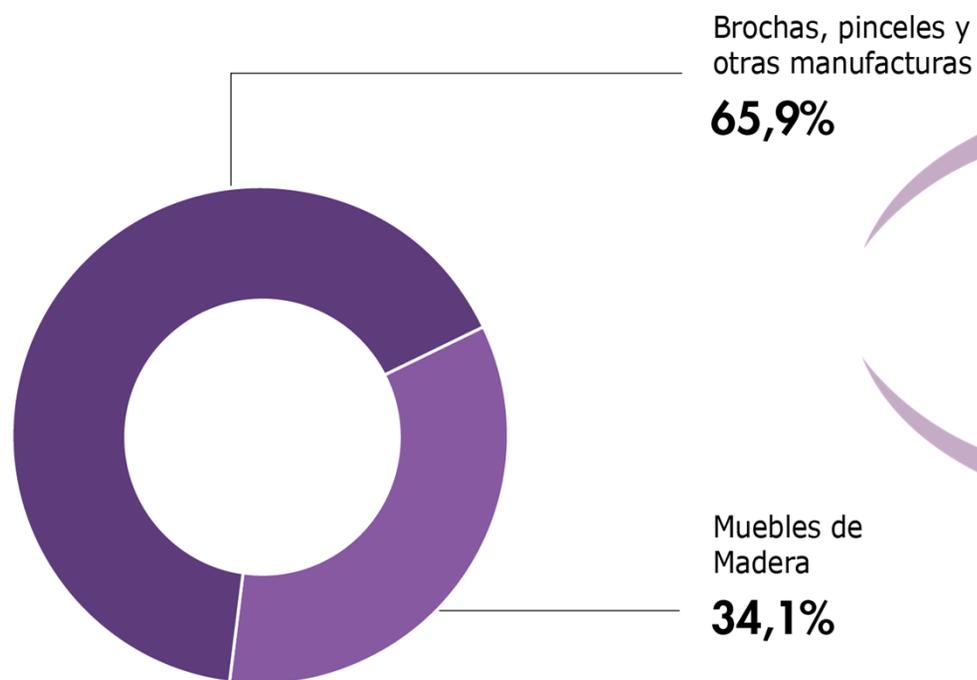
GD-FM-016.V4

MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO



# Muebles y otras industrias

El enfoque se plantea sobre el siguiente grupo de productos:



Dentro de los cuales, determinados productos deberán incrementar sus ventas a países como:

- Costa Rica
- Panamá
- México
- Estados Unidos
- República Dominicana

... o incluso deberán llegar a otros mercados potenciales, como:

- Japón
- Canadá
- EFTA
- Rusia
- Antillas Holandesas

# ¿Qué productos se destacan?

## Muebles y otras manufacturas

Principales productos para profundizar o diversificar mercados

Principales productos para desarrollar mercados

### Muebles:

HS6	Descripción HS6
940350	Muebles de madera para dormitorios
940360	Muebles de madera
940330	Muebles de madera para oficinas
940340	Muebles de madera para cocinas

### Otras industrias

HS6	Descripción HS6
960200	Materias vegetales o minerales para tallar
960329	Brochas de afeitarse, cepillos para cabello
961511	Peines, peinetas y artículos similares
961590	Horquillas, rizadores y artículos similares
961610	Pulverizadores de tocador
960390	Pinceles y plumeros
950510	Artículos para fiestas de Navidad
950590	Artículos para fiestas
960330	Pinceles y brochas para pintura artística

### HS6

### Descripción HS6

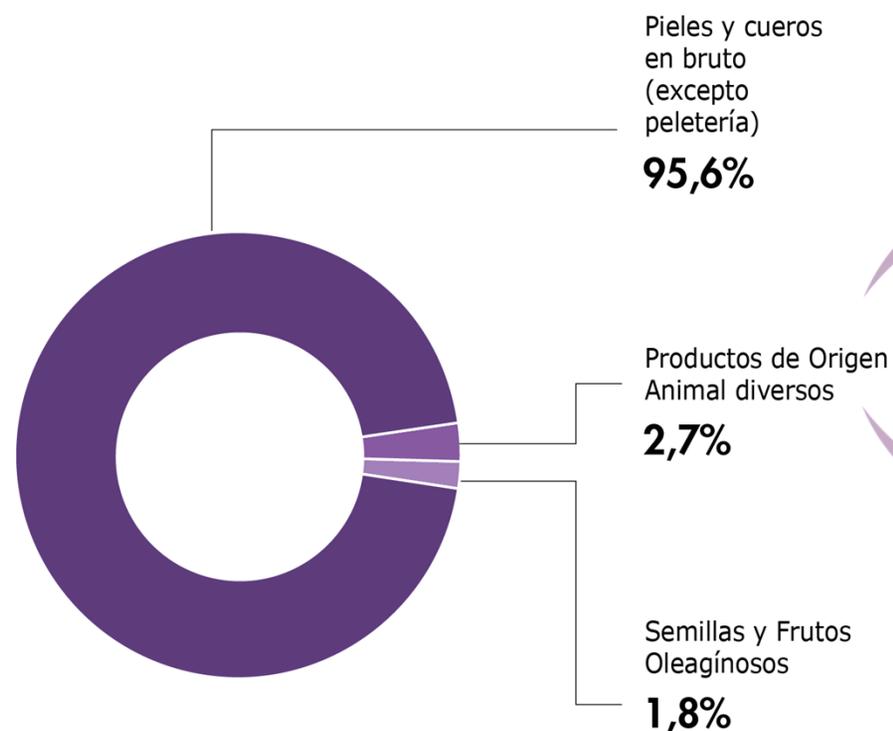
960350	Cepillos que constituyan partes de máquinas, aparatos o vehículos
--------	---

Descripción del sistema armonizado a seis dígitos. Resumida por la OEE.

GD-FM-016.V4

# Agricultura y Ganadería

El enfoque se plantea sobre el siguiente grupo de productos:



Dentro de los cuales, determinados productos deberán incrementar sus ventas a países como:

- Unión Europea
- Guatemala
- Estados Unidos
- Nicaragua
- Corea del Sur

... o incluso deberán llegar a otros mercados potenciales, como:

- Canadá
- Honduras
- Perú
- Japón
- Chile

## ¿Qué productos se destacan?

### Agricultura y ganadería

Principales productos para profundizar o diversificar mercados

#### HS6

#### Descripción HS6

410320	Cueros y pieles, en bruto, de reptil
051199	Productos de origen animal
120710	Nueces y almendra de palma
120799	Semillas y frutos oleaginosos

Principales productos para desarrollar mercados

#### HS6

#### Descripción HS6

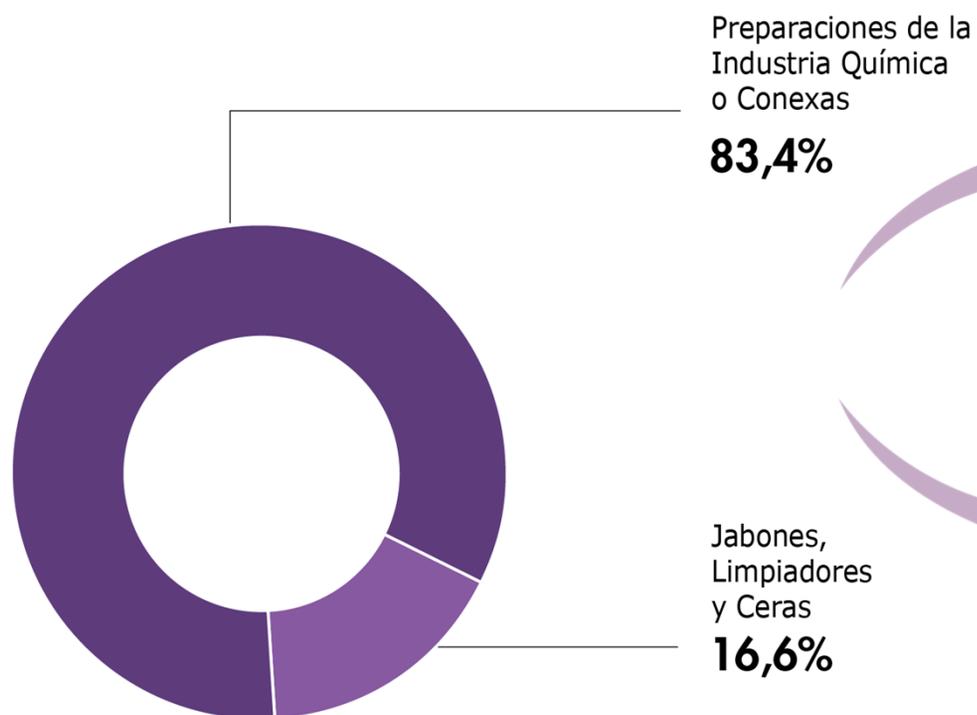
051110	Semen de bovino
--------	-----------------

Descripción del sistema armonizado a seis dígitos. Resumida por la OEE.

GD-FM-016.V4

## Productos químicos

El enfoque se plantea sobre el siguiente grupo de productos:



Dentro de los cuales, determinados productos deberán incrementar sus ventas a países como:

- República Dominicana
- Panamá
- Costa Rica
- Estados Unidos
- Perú

... o incluso deberán llegar a otros mercados potenciales, como:

- China
- Turquía
- Rusia
- Argentina
- Canadá

## ¿Qué productos se destacan?

### Productos químicos

Principales productos para profundizar o diversificar mercados

HS6	Descripción HS6
382490	Productos y preparaciones químicas
340290	Preparaciones tensoactivas y preparaciones de limpieza

Descripción del sistema armonizado a seis dígitos. Resumida por la OEE.

GD-FM-016.V4

# Turismo

## Principales productos turísticos de Atlántico

- Turismo-Cultural (Ferias y fiestas)
- Ecoturismo: Áreas Protegidas
- Ecoturismo: Aves
- Turismo-Eventos y Convenciones MICE



¿Qué servicios se destacan?



## Turismo

¿Dónde están los clientes objetivos de estos servicios?

¿Dónde están los turistas objetivo de estos productos turísticos?

1. Argentina
2. Brasil
3. Canadá
4. Chile
5. Corea
6. Ecuador
7. El Salvador
8. Estados Unidos
9. Guatemala
10. Honduras
11. México
12. Paraguay
13. Perú
14. Suiza
15. Unión Europea
16. Uruguay

# Turismo

## ¿Dónde están los clientes objetivos de estos servicios?



## La meta en Turismo



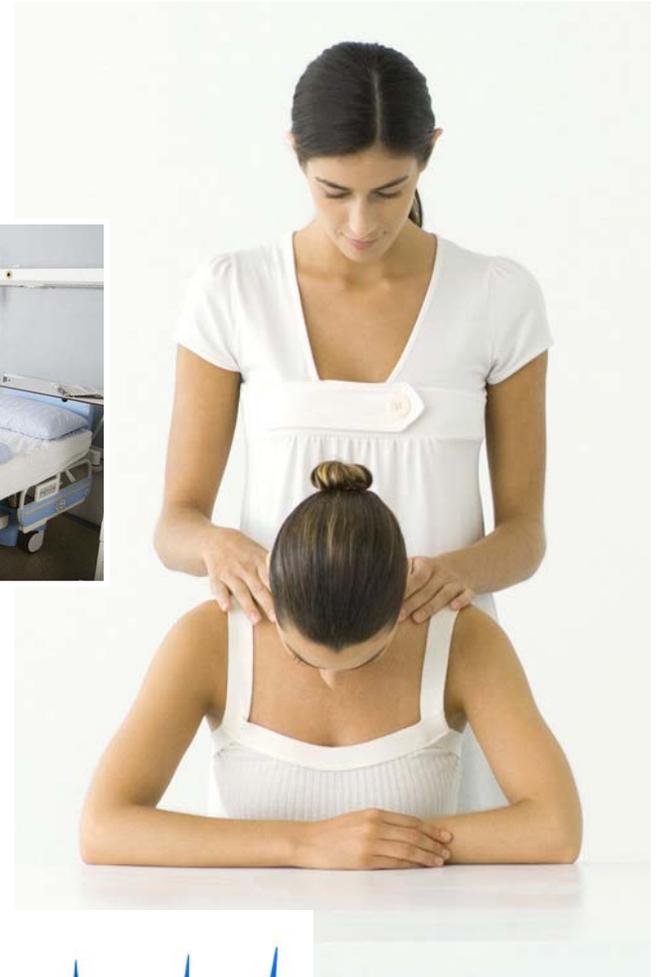
## ¿Qué esfuerzos se requieren en el sector de turismo?

- Atlántico participa con el **2,8%** de la meta de **US\$6.000 millones**
- Pasar de **54.479** turistas en 2014 a **64.171** turistas en 2018
- **4,2%** de incremento anual

## Servicios sociales y de salud

### ¿Qué servicios se destacan?

- Servicios hospitalarios certificados
- Turismo de Salud
- Medicina especializada: Cardiología, cirugía reconstructiva y estética



## ¿Dónde están los clientes objetivos de estos servicios?

### ¿Dónde están los clientes objetivo de estos servicios?

1. Argentina
2. Brasil
3. Canadá
4. Caribe
5. Chile
6. Ecuador
7. El Salvador
8. Estados Unidos
9. Guatemala
10. Honduras
11. México
12. Paraguay
13. Perú
14. Suiza
15. Unión Europea
16. Uruguay

## Servicios sociales de salud

# ¿Dónde están los clientes objetivo de estos servicios?



## Otras actividades empresariales

## ¿Qué servicios se destacan?



- Tercerización de servicios (BPO)



- Informática

## ¿Dónde están los clientes objetivos de estos servicios?

### ¿Dónde están los clientes objetivo de estos servicios?

1. Canadá
2. Chile
3. Ecuador
4. Estados Unidos
5. Perú
6. Unión Europea

## Servicios sociales y de salud

¿Dónde están los clientes objetivo de estos servicios?



# La fórmula exportadora



¡ATLÁNTICO CUMPLE LA META EXPORTADORA!



## La fórmula exportadora

# Clústers regionales

- El Mincomercio e iNNpulsa Colombia, junto con el Consejo Privado de Competitividad, apoyamos la “Red Clúster Colombia”.

Es un escenario que facilita el desarrollo de alianzas público privadas para desarrollar sectores más productivos y competitivos.



# La fórmula exportadora



¡ATLÁNTICO CUMPLE LA META EXPORTADORA!



# La fórmula exportadora

## Superación de barreras



# Superación de barreras

## Sistema Nacional de Competitividad

Costos país



### LA BARRERA

### NUESTRA AGENDA...

Reforma  
Tributaria



- Deducción del 175% de im-por-enta por inversiones en investigación, desarrollo tecnológico e innovación.
- Exención de IVA por compra de maquinaria y equipo.
- Reforma Tributaria Estructural.

Infraestructura



- Inversión de más de 13 billones de pesos en Cuarta Generación de Concesiones (Autopistas par la Prosperidad).
- Aeropuertos: 270.000 millones
- Red primaria, secundaria y terciaria: 290.000
- La carretera en obra de Medellín a Urabá acortará la distancia a 3.5 horas.
- Navegabilidad del Río Magdalena. Inversión: 843.147 Millones de Pesos
- Total APP: \$1.318.824 Millones de Pesos.
- Puerto de Urabá
- Zonas Francas

Costo energía



- Actualización de comparativo de precios.

Capital Humano



- Desarrollo de programa de formación de acuerdo a necesidades de clústeres productivos (Política Industrial)
- Convenio con el SENA para formación especializada que responda a necesidades de los sectores productivos

# Superación de barreras

Sector  
Comercio,  
Industria y  
Turismo



## LA BARRERA

## NUESTRA AGENDA...

Baja  
productividad:  
altos costos de  
producción



- Programa de escalonamiento de la productividad



- Formalización empresarial



- Fondo para apoyo de proyectos productivos enfocados a la exportación



- Política para la reducción de costos logísticos



- Encadenamientos productivos y fortalecimiento de proveedores
- Apoyo a Iniciativas Clúster y Rutas Competitivas

# Superación de barreras

Sector  
Comercio,  
Industria y  
Turismo

Barreras de destino



## LA BARRERA

## NUESTRA AGENDA...

Requisitos  
sanitarios y  
fitosanitarios



- Agilización de trámites y procedimientos con ICA e INVIMA.

Materias primas  
competitivas



- Arancel 0% para materias primas que se importan y no se producen en Colombia.
- Atracción de Inversión extranjera directa.

Barreras en  
destinos  
específicos.



- Ecuador: Unificación del arancel Ecuador y Acuerdo de reconocimiento mutuo de normas de calidad.
- Centroamérica, Perú, Costa Rica, Brasil

Certificaciones y  
Acreditaciones



Fortalecimiento del Subsistema de Calidad y en especial el Sistema de Laboratorios y de Acreditación

# Superación de barreras



Sector  
Comercio,  
Industria y  
Turismo

Info. mercado de  
destino

## LA BARRERA

## NUESTRA AGENDA...

Divulgación de  
oportunidades  
TLCs vigente



- Procolombia desarrolla seminarios de divulgación de las oportunidades de los diferentes TLCs



**PROCOLOMBIA**

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Identificación  
de  
oportunidades  
de mercado



- Procolombia monitorea y hace estudios de identificación de oportunidades de mercado sectoriales.

# La fórmula exportadora



¡ATLÁNTICO CUMPLE LA META EXPORTADORA!



# Instrumentos de política



## FINANCIEROS

### Reconfiguración de Bancoldex:

- Plataformas de Bancoldex para promover el crecimiento empresarial
  - Escalamiento empresarial
  - Crecimiento extraordinario
  - Ecosistemas dinámicos
- Líneas de crédito de Bancoldex para las grandes empresas exportadoras.
- Modalidades de Crédito Tradicionales y Cupos Especiales.
- Coinversión en Fondos de capital privado y capital de riesgo.
- Créditos de Leasing Bancóldex.

## NO FINANCIEROS

- Programa de Transformación Productiva.
- Programa de Escalamiento de la productividad.
- Programa de encadenamientos productivos y fortalecimiento de proveedores.
- Red Clúster Colombia.
- Cadenas de valor
- Innpulsa
- Administración y mejora de instrumentos para la promoción de las exportaciones.
- Zonas Francas, Plan Vallejo, Sociedades de Comercialización Internacional.
- Programa de Excelencia Exportadora.



# Oferta Institucional

## 3 Vice-Ministerios



Viceministerio de  
Comercio Exterior

Viceministerio de  
Desarrollo Empresarial

Viceministerio de  
Turismo

## 14 Entes y Programas asociados



Junta Central de  
Contadores



# La fórmula exportadora



¡ATLÁNTICO CUMPLE LA META EXPORTADORA!



## La fórmula exportadora

# Seguimiento de compromisos



Barrera de aprovechamiento



Actividades relacionadas



Entidad responsable

¿Quién se le  
mide

a este reto?

*¡Atrévanse a competir!*



**Hagámoslo juntos**

**Cecilia Álvarez-Correa**

[lherrera@mincit.gov.co](mailto:lherrera@mincit.gov.co)

**Celular: 3153190053**