

Oportunidades comerciales para el aprovechamiento de la **Alianza del Pacífico**



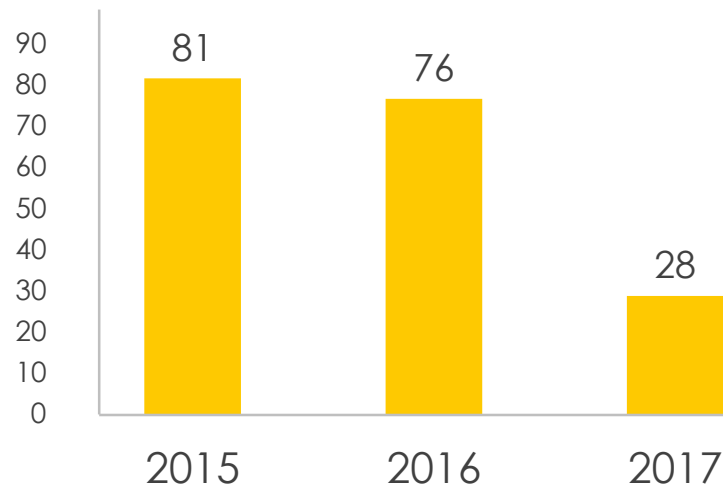
**Alianza del
Pacífico**



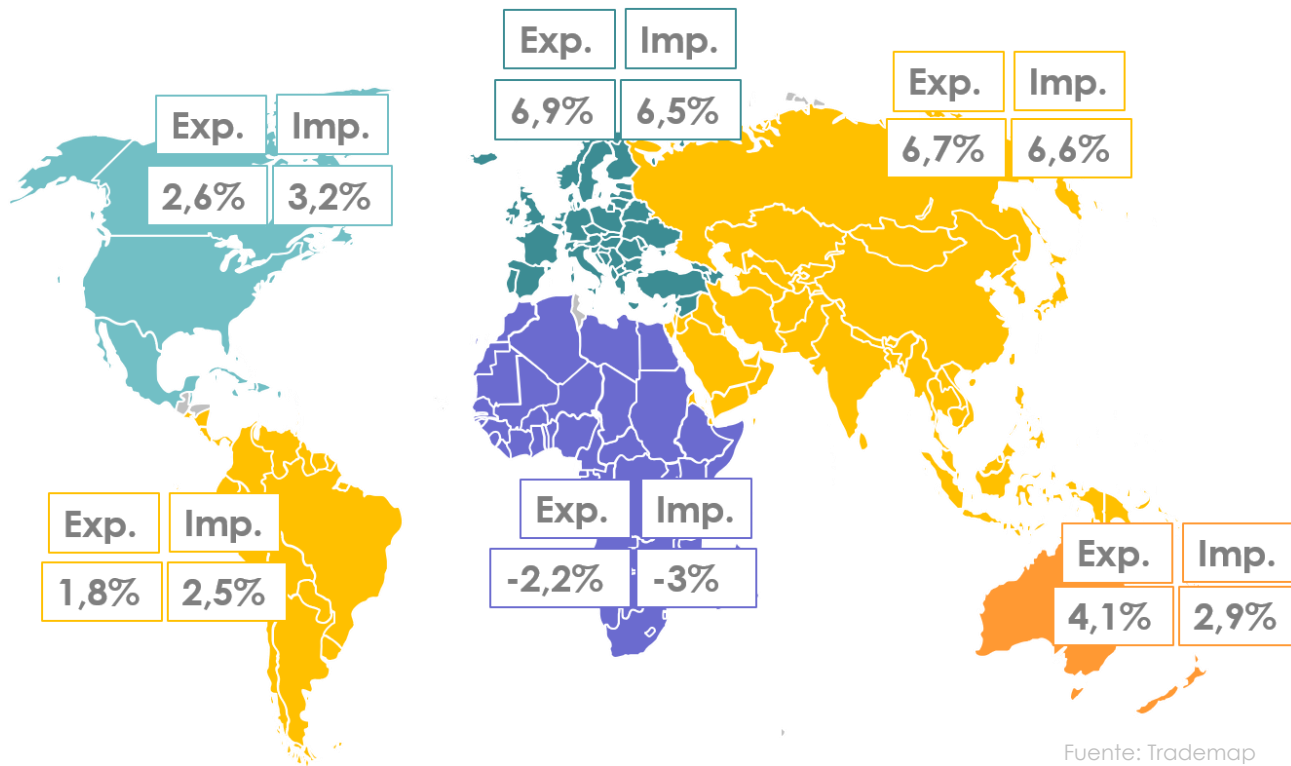
¿Por qué el comercio intrarregional?

La OMC espera que el crecimiento del comercio caiga del **3% registrado en 2018 a un 2,6% este año**. Proyectan un eventual rebote al 3% en 2020 pero condicionado a una disminución de las tensiones comerciales.

Actividad de Facilitación al Comercio
Miembros del G20 (2012-2017)

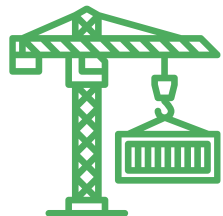


Las regiones han tenido un crecimiento constante de su comercio intrarregional en los últimos cinco años.



El momento ideal para el aprovechamiento de la **Alianza del Pacífico**

EXPORTACIONES INTRA-ALIANZA



3,4 EN 15 AÑOS

2003
USD 4,7
MIL MILLONES

9,1% TASA DE CRECIMIENTO ANUAL * COMPUESTA

2018
USD 15,9
MIL MILLONES

IMPORTACIONES TOTALES



2018
USD 19,6
MILLONES

0,5% TASA DE CRECIMIENTO ANUAL EN 15 AÑOS

EXPORTACIONES COLOMBIANAS A LA AP



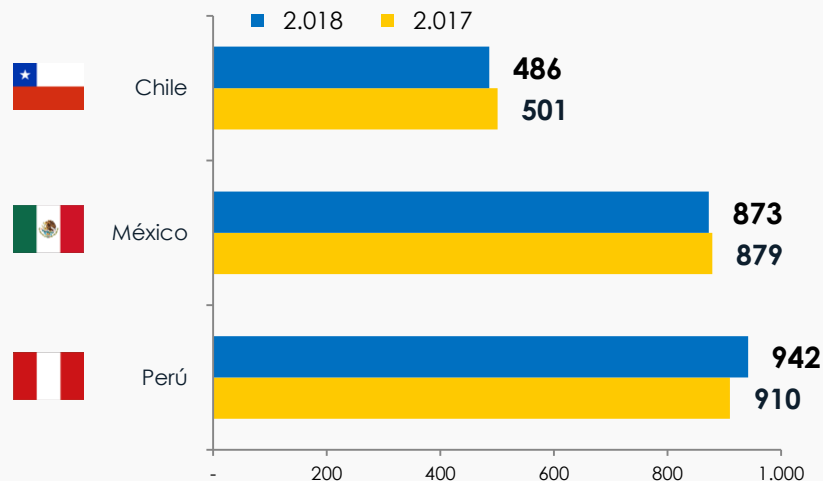
2010-2018
CRECIMIENTO ANUAL
COMPUESTO

4,7%

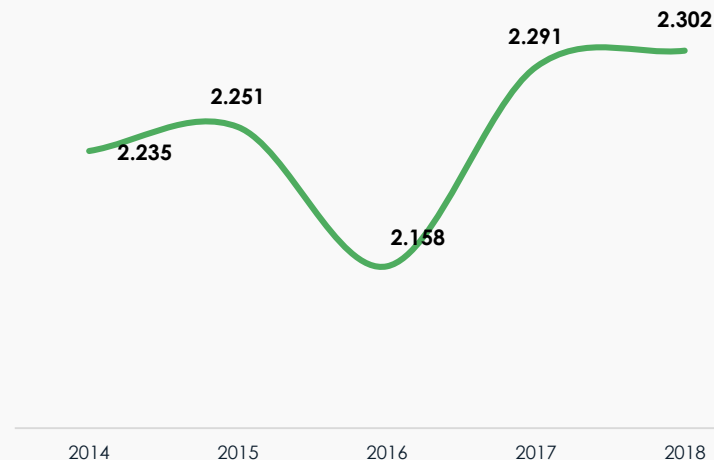
2018
USD 571
MILLONES

En 2018, las exportaciones de bienes hacia la AP presentaron un incremento del 8% con respecto a 2017.

Exportaciones de bienes NME a países miembros de la AP. USD millones



Exportaciones de bienes NME a la AP. USD millones



El principal subsector exportado a la AP es el de automoviles de turismo y uso familiar, seguido de plástico en formas primarias y azucares y mieles.

Total

EXPORTACIONES NME
DE BIENES A LA AP

USD 2.302
millones



23%

Automóviles de
turismo y uso familiar

7%

Plástico en formas
primarias

6%

Aceites y grasas

USD 872 millones



10%

Azucares y mieles

10%

Automóviles de
turismo y uso familiar

7%

Plástico en formas
primarias

USD 486 millones



9%

Azucares y mieles

8%

Plástico en
formas primarias

7%

Artículos del hogar

USD 942 millones



12%

Automóviles de
turismo y uso familiar

7%

Plástico en formas
primarias

6%

Azucares y mieles

Principales bienes exportados por país 2018. Participación %

El poder de la integración

¿Cómo aprovechar la Alianza del Pacífico?

1. **Sofisticación de la oferta con foco en las PYMES**
2. Enfoque en el incremento de la comercialización de servicios
3. Fortalecimiento del e-commerce

Estrategia nacional para incrementar las exportaciones



Aprovechamiento de acuerdos.



Facilitación al comercio.

Sofisticación de la oferta

Solo un grupo pequeño de firmas están integradas en las **cadenas de creación de valor** proveyendo bienes y servicios especializados según los requerimientos específicos de sus clientes, o proveyendo bienes intermedios y servicios a empresas de mayor tamaño.

Mayor
productividad

Mayor
innovación

Menor
desplazamiento
empresarial

Foco en las PYMES



99% de las empresas en Latam son **PYMES**

REPRESENTAN EL

60%

DEL EMPLEO
PRODUCTIVO
FORMAL

SON RESPONSABLES DE UNA
CUARTA PARTE

DE LA PRODUCCIÓN TOTAL DE
LAS ECONOMÍAS EN LATAM.

Fuente: América Latina y el Caribe OCDE, CAF (2019)

Oportunidades para explorar en la Alianza del Pacífico

Un mercado
sin explorar de

USD 1,5

Billones de dólares



Plástico y caucho
4.024 empresas exportadoras



Químicos
2.015 empresas exportadoras



Plástico y caucho
4.024 empresas exportadoras



Químicos
2.015 empresas exportadoras



Plástico y caucho
4.024 empresas exportadoras



Productos de belleza
1.076 empresas exportadoras



Preparaciones
alimenticias diversas
627 empresas exportadoras



Productos de belleza
1.076 empresas exportadoras



Papel y cartón
1.444 empresas exportadoras

Principales oportunidades con mayor brecha de Exportaciones por desarrollar. Fuente: Export potential map ITC

Herramientas para promover las exportaciones

Macrorrueda AP

Tendrá lugar en Arequipa, Perú los días **10 y 11 de julio de 2019**, y pretende ampliar la presencia de la pequeña y mediana empresa en el mercado regional y explorar oportunidades en terceros mercados (China, Corea, Japón, ASEAN, Australia y Nueva Zelanda).

Herramienta dirigida especialmente a las MIPYME's de la región de las Américas y el Caribe para **consultar de manera ágil las barreras no arancelarias**.

Export Access

Gira de aprovechamiento de oportunidades de la AP

Gira de los directores de las oficinas comerciales de ProColombia en los países de la Alianza por Medellín, Barranquilla, Cali, Pereira y Bogotá para realizar **agenda académica y citas con empresarios**.

Seminarios de oportunidades de comercio e inversión en terceros mercados

- **Corea (Seúl):** Webinar de oportunidades en Energías Renovables – 27 de julio
- **Japón (Tokio):** Seminario de oportunidades en AP – octubre
- **Corea (Seúl):** Seminario Startups en el marco del Encuentro Empresarial Korea-LAC – 10 y 11 de octubre
- **Australia (Sídney):** Seminario de oportunidades AP en el marco del Festival de Innovación CEBIT – 29-31 de octubre
- **India (Nueva Delhi):** Seminario de oportunidades en AP – noviembre
- **Singapur:** Seminario de oportunidades AP en el marco de Fintech 2019 – 12 al 16 de noviembre



El poder de la integración

¿Cómo aprovechar la Alianza del Pacífico?

1. Sofisticación de la oferta con foco en las PYMES
2. **Enfoque en el incremento de la comercialización de servicios**
3. Fortalecimiento del e-commerce

Se busca que al 2022,
Colombia figure entre
los **20 primeros países**
exportadores de
servicios.

Economía Naranja
Enfoque Gubernamental
en el desarrollo de las
industrias creativas

USD\$417
Millones
2018

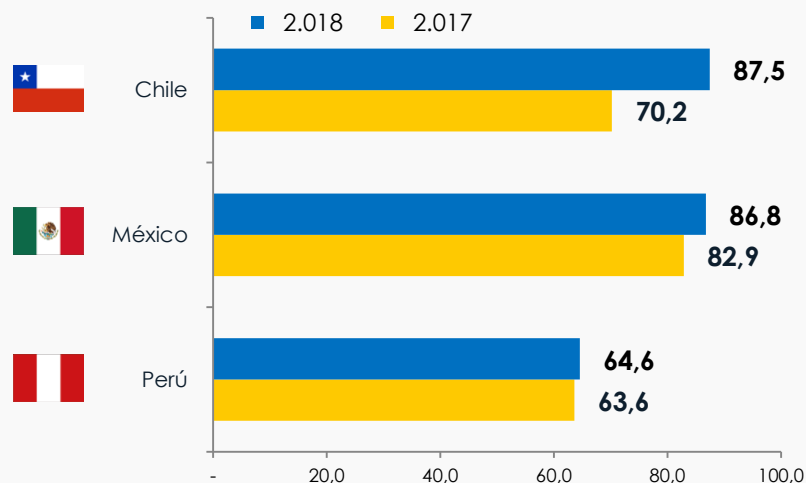
Mercado **TI** más
grande
de América Latina

País con **mano de**
obra más
calificada de
Suramérica

2010-2018
948%
crecimiento en
EXPORTACIONES
de Industrias 4.0

En 2018, las exportaciones de servicios hacia la AP presentaron un incremento del 10% con respecto a 2017.

Exportaciones de servicios a países miembros de la AP.
USD millones



Exportaciones de servicios a la AP.
USD millones



El principal servicio exportado a la AP es el de call center.

Total

EXPORTACIONES
DE SERVICIOS A
LA AP EN 2018

USD 239
millones



66,3%

Software

11%

Servicios de Call center

11%

Telecomunicaciones

USD 87 millones



57%

Servicios de Call center

15%

Software

3%

Telecomunicaciones

USD 87 millones



20%

Consultoría
empresarial

15%

Software

15%

Telecomunicaciones

USD 65 millones



27%

Servicios de Call center

16%

Software

9%

Telecomunicaciones

Fuente: Principales servicios exportados por país 2018. Participación %

Herramientas para la internacionalización de servicios

LAB4

- Foro para fortalecer y generar lazos comerciales entre exportadores y compradores servicios
- Encuentro para potenciar el levantamiento de capital entre emprendedores y fondos de inversión privado.

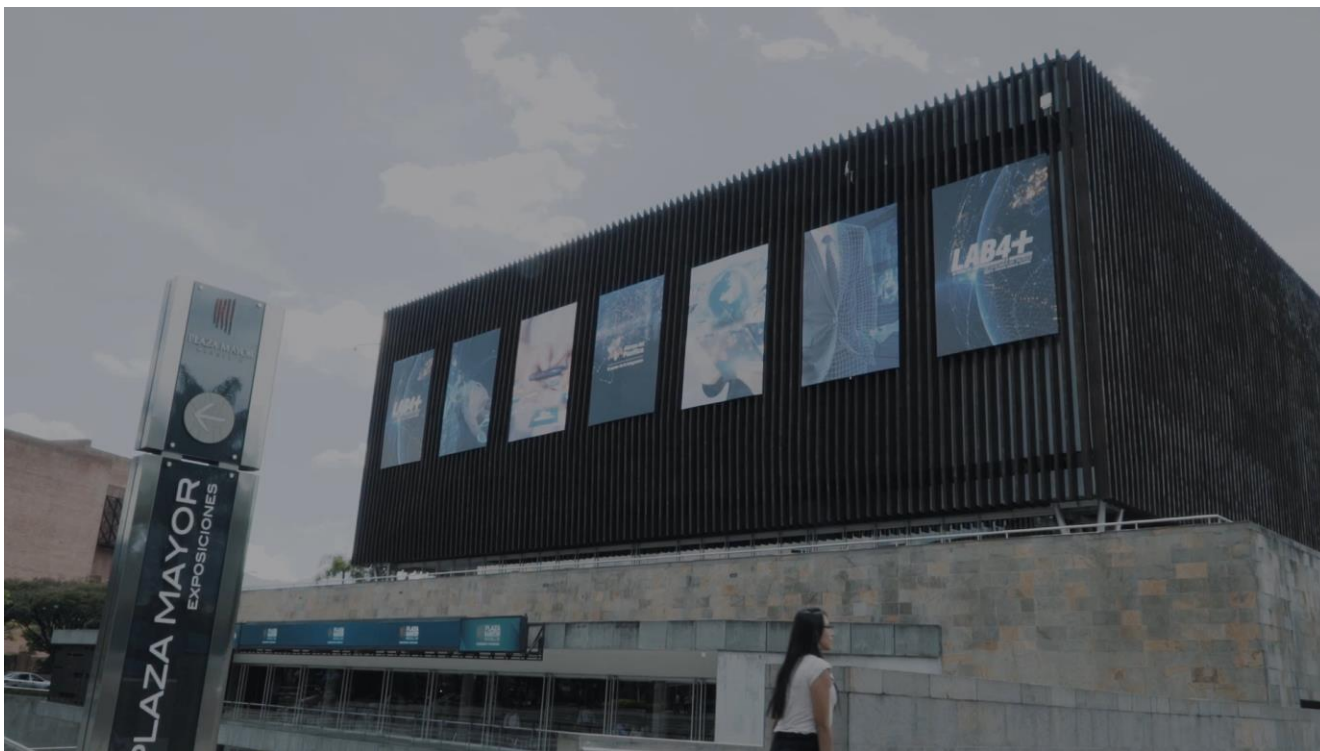
Lugar: San Francisco, Estados Unidos

Fecha: 3 y 4 de septiembre de 2019

Lugar: sesiones presenciales en Perú, Chile, México y Colombia

Fecha: marzo-noviembre de 2019

Programa de licitación con organismos multilaterales



El poder de la integración

¿Cómo aprovechar la Alianza del Pacífico?

1. Sofisticación de la oferta con foco en las PYMES
2. Enfoque en el incremento de la comercialización de servicios
3. **Fortalecimiento del e-commerce**



Algunas de las principales ventajas del E-Commerce:

- Reducción de costos.
- Mayor alcance de público.
- Evita desplazamientos.
- Disponibilidad 24/7.
- Mayor eficacia.



Productos y servicios de valor agregado

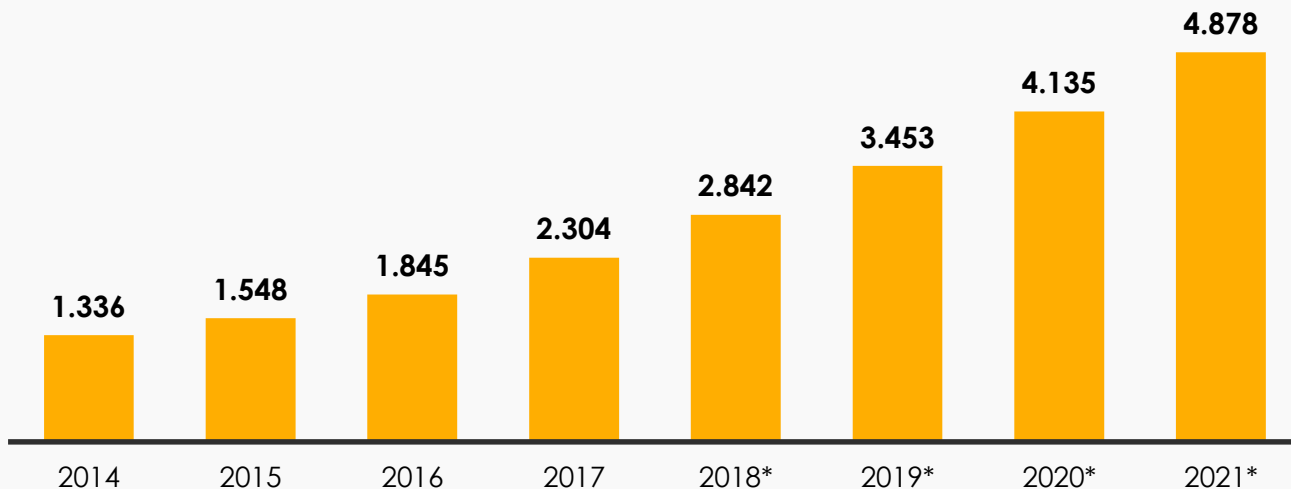
- Diferenciados.
- Imagen de producto según estándares.
- Información suficiente de los productos.
- Respuesta a tiempo a inquietudes de los clientes.
- Capacidad para exportar y reponer a tiempo.



Clientes de todo el mundo

- En búsqueda de nuevos productos y servicios.
- Informados.
- Con alto poder adquisitivo.
- Dispuestos a promover y recomendar.
- Con ideas novedosas.

Se proyecta que las ventas a través de e-commerce crezcan a una tasa promedio de 20% anual en los próximos 4 años.



Ventas globales a través de comercio electrónico 2014-2021. Miles de millones USD

Algunos nichos con oportunidad para la exportación a través de e-commerce en la region.



Herramientas a favor de la productividad

COLOMBIA @ UN CLIC

1. Alianzas estratégicas con los marketplaces
2. Capacitación en el uso de marketplaces.
3. Facilitación de la apertura de cuenta
4. Cargue de producto
5. Logística de envío
6. Lanzamiento de cuenta.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



El progreso
es de todos

Mincomercio

GRACIAS!



**Alianza del
Pacífico**

