

# EMPRESAS LÍDERES 2022



E D I C I Ó N   D E   P R E N S A





**GABRIELA LEÓN GUTIÉRREZ**  
co-fundadora y CEO de Eviter®

Ingeniera Bioquímica Industrial por la Universidad Autónoma Metropolitana. Emprendedora, empresaria y ejemplo de innovación al liderar la investigación y desarrollo de la nano molécula Nbelyax®, única en el mundo y patentada en más de 100 países; capaz de eliminar un amplio espectro de microorganismos patógenos entre los que se encuentran: virus, bacterias, hongos, micobacterias y esporas sin causar daño, corrosión o efectos secundarios, además de ser biodegradable y brindar protección extendida entre 12 y 72 hrs. presente como ingrediente activo en los productos Éviter® y Eion®.

Entre algunos de sus reconocimientos y distinciones se destacan:

- Ganadora Premio Nacional de Salud 2016 COPARMEX
- Seleccionada para participar en la Aceleradora Global de la Fundación de las Naciones Unidas 2014, como una de las 100 empresas que cambiarán el Mundo
- Miembro del Comité de Normalización en el ramo de nanotecnología desde 2010
- Ganadora del Premio Emprendedor del Año de Ernst & Young, Impacto Social 2012
- 3er Lugar de Premio Nacional ADIAT a la Innovación Tecnológica otorgado por la Asociación Mexicana de Directivos de la Innovación, 2014
- Miembro de la red WE Connect International, 2014
- Participante en Foro "Las Americas" de la Fundación Clinton, Miami, 2014
- Nominada por el World Economic Forum para el Premio Mundial de la Tecnología Pionera 2015

Contribuye constantemente a labores de responsabilidad social en México con donaciones de producto Éviter®. En 2014 brindó ayuda humanitaria con producto Éviter® a Liberia en la lucha contra la epidemia de ébola.



La transformación digital y la adopción de nuevas tecnologías es una realidad, y sobre todo para las empresas que buscan resaltar en un mercado en constante cambio y competencia, herramientas que potencien la productividad en las gestiones administrativas son la gran apuesta en los tiempos actuales. Por eso **Siigo** es el aliado perfecto para las pequeñas y medianas empresas de Latinoamérica, brindando soluciones tecnológicas de punta que logren transformar sus vidas y facilitar su trabajo.

La automatización de los procesos ha promovido generar propuestas empresariales de valor que estén alineadas con las exigencias de los mercados actuales y así el papel de **Siigo** cobra gran importancia al impulsar el acceso a la tecnología en cada territorio.

**David Ortiz, CEO Siigo LATAM**



CEO Jean-Marie Diederichs



Al igual que muchos de sus clientes, **DAXX** creció rápidamente y sigue creciendo. Era el 2010 cuando Alexandre Diederichs, fundó **DAXX** como una compañía de comercio de productos químicos con sede en Houston, Texas. El negocio comercial fue bien y pronto se expandieron internacionalmente, abriendo oficinas en la Ciudad de México y Monterrey en 2012. **DAXX** buscó redefinir las expectativas de la oferta de servicios estándar en la industria química y en 2014 se transformó de una empresa comercial solo para incluir también la distribución de productos químicos.

A medida que el éxito del negocio continuó, Alexandre sabía que el crecimiento continuo vendría de mirar su propio liderazgo y mejorar sus habilidades y capacidades internamente; le pidió a Jean-Marie, su padre, que se uniera a bordo en 2016 como presidente y líder del equipo directivo. La amplia experiencia de Jean-Marie en liderazgo empresarial, práctica comercial internacional, manufactura esbelta y planificación estratégica le permitió llevar a **DAXX** a nuevas alturas y un crecimiento continuo.

En 2019 abrieron su primera oficina en Europa con una ubicación en Barcelona, España. Si bien COVID 19 ha hecho que 2020 y 2021 sean años atípicos, bajo el liderazgo de Jean-Marie, **DAXX** y sus empleados están haciendo un trabajo increíble y continúan haciendo crecer a su gente y su negocio.



### Semblanza del Director General de Proyecto Civil Integral S.A. de C.V.

#### M.I. Iván Lugo Olmos

Oriundo de la Ciudad de México, cursó sus estudios profesionales en Ingeniería Civil en la UNAM, en 1993 obtuvo el grado de Maestro en Ingeniería por la DEPTI de la UNAM, de 1994 a 1998, ocupó distintos puestos en empresas de proyecto, desarrollando obras de infraestructura vial, hidráulica, edificación y obras subterráneas; a la fecha ocupa el cargo de Director General de Proyecto Civil Integral S.A. de C.V.

En 1992 y 1997 recibió en reconocimiento, la Medalla Gabino Barreda por la UNAM, en 1991 la Medalla Diario de México. Ha realizado estudios de especializaciones en el país y el extranjero. Ha publicado artículos a nivel nacional e internacional.

Al frente de Proyecto Civil Integral, ha participado y participa en el desarrollo de proyectos de infraestructura de tipo vial, carretero, costero, obras hidráulicas y subterráneas, edificación, control y supervisión de obra, gestión de activos de infraestructura y seguridad vial, peritajes y dictámenes técnicos. Es Director Responsable de Obra, Perito Profesional en Geotecnia y Perito Profesional en Vías Terrestres.

Pertenece y participa en diversas sociedades y colegios nacionales e internacionales. Promueve la investigación, innovación y uso de tecnología para la conservación y gestión de activos carreteros.



### GRUPO DE INTELIGENCIA REACTIVA

Nuestra experiencia, capacidades y redes de trabajo nos permiten desarrollar estrategias con un énfasis en el servicio de alta calidad, rápida respuesta y completa responsabilidad. Somos expertos en el diseño e implementación de soluciones integrales en cada una de nuestras divisiones:

- Análisis de riesgos.
- Seguridad en eventos.
- Protección ejecutiva.
- Capacitaciones.
- Prevención de pérdidas.
- Investigaciones.

Conoce más de nuestros servicios en:

[www.latrun.com.mx](http://www.latrun.com.mx)  
[info@latrun.com.mx](mailto:info@latrun.com.mx)  
 55 8951 1821 – 55 8951 1980



**Finsocial**, una originadora de crédito con más de nueve años en el mercado, es reconocida por ser una de las fintech en Latinoamérica que más recursos destina a la inclusión financiera.

“Para completar el círculo de una exitosa inclusión financiera en **Finsocial** creemos que es indispensable formar financieramente a nuestros clientes y apalancar el emprendimiento de sus comunidades. Es por eso que recientemente firmamos una alianza con Coca-Cola Femsa para proporcionarles a los emprendedores colombianos que quieran crear o fortalecer sus negocios, un esquema de financiación responsable e incluyente llamado FinsoTienda con el fin de que saquen adelante negocios prósperos y rentables que impacten positivamente a la región” explicó Santiago Botero, CEO de **Finsocial**.



## Cooperación bilateral Alemania-México

Entrevista con el Cónsul Hon. Alemán en Monterrey,  
Fritz Matías Eisele Thurau



**¿Cuál es la historia del consulado en Monterrey y cómo se ha ido desarrollando?**

El Consulado Honorario de la República Federal de Alemania es muy antiguo y data inclusive desde finales del siglo XIX, por los años 1860s. A lo largo de las décadas ha ido creciendo su relevancia dado al flujo de migrantes alemanes en tres olas diferentes. La primera justamente a finales del siglo XIX, la segunda a inicios del siglo XX y la más reciente en los años de la posguerra. Dichas olas de migración nos llevan a hoy en día tener una población flotante en el área circunscrita de extrema robusticidad, la presencia del Consulado Honorario Alemán, así como de la Cámara México-Alemana de Comercio e Industria en el área, proactivamente coadyuvan a fomentar la relación bilateral entre el país germano y el mexicano para beneficio de ambos entes.

**¿Cómo se impulsan y garantizan las inversiones entre ambos países?**

Los canales actuales asignados para el fomento de la inversión extranjera directa son las cámaras comerciales y empresariales, las secretarías de economía, algunas asociaciones civiles y claro está los gobiernos federales de ambos países. La inversión extranjera directa no se garantiza, más bien es el resultado de una ardua labor de cabildeo entre ambos países, ambos buscando el beneficio mutuo y soluciones ganar-ganar.

**¿Qué facilidades se encuentran actualmente para la vinculación entre Alemania y México?**

Actualmente existen un sinfín de vinculaciones entre ambos países como lo son, por ejemplo, la DAAD que atiende el tema de otorgar becas a estudiantes mexicanos para estudiar y obtener prácticas en Alemania; la CAMEXA, la cual se ocupa no sólo de fomentar misiones comerciales bilaterales, sino activamente desarrolla en México los temas de educación dual y de Industria 4.0, ambas nomenclaturas y conceptos que originan en Alemania. Finalmente existe un robusto intercambio tanto estudiantil como laboral entre las instituciones de educación superior y el empresariado en ambos países. La oficina a cargo del cónsul Eisele continuamente fomenta los ya estrechos lazos bilaterales tanto en temas empresariales, así como diplomáticos, culturales y sociales en representación de la CAMEXA nacional y de la Embajada Alemana en la Ciudad de México.

**¿Qué proyectos o programas tienen en puerta?**

Evidentemente, no le podemos contestar la anterior pregunta. Sin embargo, con mucho gusto le compartimos que esta oficina activamente está cabildeando esfuerzos para acercar IED alemana a México en los campos de innovación, tecnología, sustentabilidad, agroindustria, así como movilidad y claro está, automotriz.

**¿Cuál es la mejor experiencia que le ha dejado representar a Alemania en México?**

El ser el primer y el último eslabón en el proceso de visado para estudiantes a través del cual se les cumplen lo que seguramente es un sueño de vida al poder aconsejarles en un inicio y despedirles a su partida en camino al país germano.

## Serbia y México, compartiendo valores

Entrevista con la Embajadora de Serbia en México,  
Tatjana Conic



### ¿Cuáles son las principales relaciones y negocios que existen entre Serbia y México?

Las relaciones entre Serbia y México, durante toda su historia, están caracterizadas por la amistad, entendimiento y respeto mutuo. Precisamente este año conmemoramos 75 años del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre nuestros dos países, que celebramos tanto en Serbia como en México con varios eventos culturales. Compartimos valores y principios universales, entre los cuales está el principio de no intervención en los asuntos internos de los países, respecto a la

integridad territorial y soberanía nacional, defensa del multilateralismo, solidaridad entre las naciones, lo que el día de hoy tiene un significado especial. Las excelentes relaciones políticas también tienen su reflejo en las formas concretas de nuestra cooperación bilateral. Tenemos excelente cooperación entre los parlamentos, entre las ciudades y regiones, entre las universidades y entre las instituciones culturales. En el área de economía, el año pasado hemos conseguido subir nuestro intercambio comercial a 85 millones de dólares. En este momento, algunas empresas grandes mexicanas se encuentran en Serbia, entre las cuales la inversión más importante sin duda es la del área de telecomunicaciones. Nosotros exportamos a México partes para automóviles, papel y cartón, textiles, motores y varios productos de la industria metálica. De México, importamos conductores, material plástico aislante, fruta tropical, entre otros. Lo que sin duda en este campo es más importante, es precisamente dar a conocer todas las posibilidades de nuestro mercado y capacidades de nuestras economías. Me parece que todavía en este campo no nos conocemos bien, y por eso una de nuestras principales tareas sin duda es acercar la información sobre Serbia al sector empresarial mexicano.

### ¿Con que programas y proyectos cuentan para brindar seguridad y apoyo a los mexicanos que se encuentran en Serbia y viceversa?

Las comunidades tanto mexicana en Serbia como serbia en México son muy pequeñas. La comunidad serbia en México cuenta con un poco más de 100 personas. Pero, a pesar del número tan bajo de nuestra gente, ellos están muy bien integrados en la sociedad tanto serbia como mexicana. Aquí, la mayoría de nuestra gente son profesores en las universidades, traductores, artistas, investigadores, empresarios, particularmente en el sector hotelero y turístico. Lo que me parece muy importante, es que nuestras comunidades viven en un ambiente amigable en donde se sienten bienvenidos.

La cultura mexicana es una de las más apreciadas entre los serbios, y los mexicanos son vistos siempre como amigos con los cuales nos entendemos bien. Estamos trabajando en continuidad para fomentar el ambiente de oportunidades y posibilidades en los dos países. Los mexicanos pueden viajar a Serbia sin visa hasta 90 días, el procedimiento de obtener la visa de trabajo, que es una E-visa, es muy fácil y rápido. Nos ofrecemos unos a otros becas universitarias, lo que me parece muy importante para el acercamiento entre los jóvenes, que así aseguran el futuro de nuestras relaciones bilaterales.

### ¿Cómo se garantizan las inversiones entre ambos países?

Por el momento, no existe un acuerdo bilateral entre Serbia y México de promoción y protección de las inversiones. Las negociaciones sobre la propuesta del Acuerdo están en curso y esperamos que en breve lo tengamos firmado. Pero, el hecho de que no tenemos el acuerdo bilateral no significa que las inversiones no están protegidas. En este momento, la Ley sobre las Inversiones de la República de Serbia garantiza la seguridad de las inversiones tanto domésticas como extranjeras en nuestro país. Cada inversionista goza de plena seguridad y protección de su inversión, así como también de los mismos derechos, libertades y obligaciones, como lo inversionistas serbios. Así que, en este momento, las inversiones extranjeras en Serbia tienen la protección bajo los artículos de la ley vigente, pero no tenemos duda de que, con la futura firma del Acuerdo bilateral en este campo, la situación sería aún mejor para los inversionistas mexicanos en Serbia y serbios en México.

Me gustaría también destacar algunas características de la economía, mercado y espacio empresarial serbio, que puede ser útil para los empresarios mexicanos. Primero, Serbia es un país política y económicamente estable, comprometido con el proceso de integración en la UE, con una infraestructura funcional, marcos normativos extraordinarios, regulaciones claras. Nuestra propuesta para los inversionistas extranjeros incluye un paquete de incentivos financieros sin precedente, desde subsidios del gobierno, beneficios de impuestos y derechos de aduana, hasta costos de operación más bajos

que en cualquier otra ubicación competidora. Por todo esto, en 2019 y 2020 Serbia fue clasificada por el “Financial Times” en el primer lugar mundial por su desempeño en inversiones extranjeras y por el número de trabajos derivados de las inversiones directas extranjeras. Tenemos tratados de libre comercio con el espacio geográfico con más de 1.3 billones de consumidores - Rusia, Turquía, Europa del Sudeste, Unión Europea, Kazajstán, entre otros. Los sectores económicos más destacados en Serbia son tecnologías de información y comunicación, agroindustria y agricultura, turismo y spa, industria automotriz, sector inmobiliario, entre otros. Por eso invitamos a los inversionistas mexicanos que exploren el espacio empresarial serbio, no teniendo en duda que les resultara muy benéfico.

### ¿Cuál ha sido la mayor satisfacción que siente ser embajadora de Serbia?

Ser diplomático en general nos da una oportunidad extraordinaria de poder contribuir, de una manera concreta y palpable, para defender los intereses de nuestro país y de fortalecer vínculos con el mundo. Es una sensación maravillosa y es un verdadero privilegio. Por otro lado, ser embajadora en un país tan amigo, tan querido y tan admirado, lo que yo sin duda es lo que siento por México, es una alegría diaria. Poder contribuir a acercar los dos países y a las dos naciones, y también poder descubrir a México - sus paisajes, sabores, colores, su gente - es un privilegio extraordinario. Así que, estoy muy feliz de poder representar mi país en México y de poder conocer a este país en profundidad, lo que ciertamente voy a intentar hacer.



## Lazos bilaterales entre Hungría y México



© Agencia del Turismo Húngaro

### Datos básicos sobre Hungría:

**Nombre oficial:** Hungría  
**Área:** 93 030 km<sup>2</sup>  
**Población:** 9,7 millones (2021)  
**Países vecinos:** Austria, Eslovaquia, Ucrania, Rumanía, Serbia, Croacia, Eslovenia  
**Idioma oficial:** húngaro  
**Pueblo:** Mayoritariamente de origen magiar (92%). 13 minorías (gitanos, eslovacos, alemanes, etc.) reconocidas por las leyes.  
**Religiones:** católica; protestante; judía; otras/sin religión/ateos  
**Forma de estado:** República  
**Capital y ciudad más grande:** Budapest (población: 1,7 millones - 2021)  
**Otras grandes ciudades:** Debrecen, Szeged, Miskolc, Pécs, Győr  
**Moneda:** Florín (HUF)  
**Zona horaria:** CET (GMT +1)  
**Ríos principales:** Río Danubio (417 km), Río Tisza (597 km)  
**Lagos más grandes:** Lago Balaton, Lago Velence  
**Punto más alto sobre el nivel del mar:** Kékes (1014 m) en las colinas de Mátra  
 Hungría es miembro de la OCDE, la OTAN, la UE y la Convención de Schengen.

Hungría es un estado unitario, dividido en 19 condados, más la capital, Budapest.

El país alberga ocho sitios del Patrimonio Mundial de la UNESCO, el segundo lago termal más grande del mundo (Lago Hévíz), el lago más grande de Europa Central (Lago Balaton) y la pradera natural más grande de Europa (Hortobágy).

### Relaciones diplomáticas y políticas:

Este año Hungría y México celebran el 95 aniversario del inicio de las relaciones diplomáticas. La Hungría ya independiente y México establecieron relaciones diplomáticas el 13 de enero de 1926.

Sin embargo, las interacciones oficiales se remontan a mucho antes. Los lazos diplomáticos establecidos -aún siendo parte del Imperio Habsburgo- en 1864, que se rompieron tres años más tarde por la ejecución del Emperador Maximiliano, fueron restablecidos en 1901, ya entre México y el Imperio Austrohúngaro. Posteriormente, las dos partes gradualmente abrieron Consulados Honorarios en sus respectivos países. De esta manera, México también inauguró un Consulado Honorario en Budapest con el principal objetivo de fomentar sus vínculos comerciales con Hungría.

En 1941 la Segunda Guerra Mundial provocó la ruptura de las relaciones diplomáticas entre los dos países que, tras muchos



años de preparación, fueron restauradas sólo el 14 de mayo de 1974. Hungría abrió su Embajada en la Ciudad de México en el mismo año, mientras que la Embajada de México en Budapest abrió sus puertas en 1976.

Además de la Embajada en la Ciudad de México, Hungría cuenta con cuatro Consulados Honorarios -con sede en Guadalajara, Monterrey, Cancún, Chihuahua- en el país.

Los lazos actuales entre Hungría y México son intensos y multifacéticos, sin problemas o contenciosos bilaterales.

Son regulares las visitas de alto nivel entre los dos países. Recientemente, en 2019 el Ministro de Asuntos Exteriores y de Comercio Exterior, Excmo. Péter Szijjártó hizo una visita oficial a México mientras en 2020 el Ministro de Agricultura, Dr. István Nagy visitó México para reunirse con su homólogo, el Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural, Víctor Villalobos Arámbula.

Los dos países cuentan con varios convenios gubernamentales en diferentes ámbitos (Acuerdo sobre Cooperación Técnica, Científica y Tecnológica; Convenio de Cooperación Educativa y Cultural; Acuerdo sobre Cooperación Económica; Convenio para Evitar la Doble Tributación, entre otros), así como con acuerdos y programas de cooperación entre ministerios y organismos desconcentrados en materia de educación, manejo de agua y tecnología agraria, entre otras.

Entre las áreas de cooperación húngaro-mexicana destacan tres campos: la cultura (un ámbito tradicionalmente exitoso de la colaboración), la educación (sobre todo las becas otorgadas en la enseñanza superior) y la economía (el mayor flujo comercial de toda la región).

#### **Cultura:**

La presencia de la cultura húngara en México es tradicionalmente importante. Cada año la Embajada de Hungría en México, junto con sus socios húngaros y mexicanos, realiza varios programas culturales de distinta índole (exposiciones, conciertos, proyecciones de cine, conversatorios, etc.) Pero para Hungría la cooperación cultural con México significa una colaboración más allá de proyectos artísticos puntuales.

Prueba de ello es la aportación financiera y asistencia técnica del Gobierno Húngaro para la restauración del patrimonio cultural mexicano dañado en los sismos del 2017. En el marco de esta cooperación Hungría contribuyó a la restauración del Templo y antiguo Convento de la Natividad (Municipio de Tepoztlán) y del Templo del Sagrado Corazón de Jesús (Colonia Juárez - CDMX) con un monto de total de 1,7 millones de dólares. Además, el Año de Cultura México-Hungría, planeado para el periodo entre septiembre y diciembre de 2022 con una intensa y variada agenda cultural pone de manifiesto la importancia del campo cultural en los lazos bilaterales entre los dos países y sus pueblos.





© Agencia del Turismo Húngaro

### Educación:

En el terreno de la cooperación académica destacan sobre todo los programas de becas para los estudiantes de la enseñanza superior. El buque insignia de este ámbito es el Programa del Gobierno de Hungría llamado “Stipendium Hungaricum” que desde 2015 otorga anualmente un cupo de 40 becas para México y que goza de gran popularidad entre los estudiantes mexicanos. Además de la beca Stipendium Hungaricum, otros instrumentos y programas gestionados por Hungría (como las becas ofrecidas para estudiantes de países miembros de la Alianza del Pacífico, Programa para la Diáspora húngara en México, Beca bilateral a raíz de un convenio bilateral entre los dos países) o por la Unión Europea (como el Programa Erasmus+) están a disposición de los interesados mexicanos. Asimismo, varias instituciones de enseñanza superior de Hungría y México tienen acuerdos bilaterales sobre la cooperación académica y movilidad estudiantil que ofrece aún más posibilidades para intercambios académicos y profesionales.

### Economía:

México es el mayor socio económico-comercial para Hungría en América Latina (y el segundo más importante en todo el continente americano tras los Estados Unidos), mientras que Hungría figura entre los socios más relevantes de México en la región de Europa Centro-Oriental.

Según las estadísticas húngaras, en 2020, las exportaciones de Hungría a México

superaron el valor de 740 millones de dólares, mientras que las importaciones alcanzaron el valor de 210,5 millones de dólares. El año pasado el flujo total del comercio bilateral, de 950,5 millones de dólares, representó casi el 60% de todo el comercio de Hungría con América Latina. Los productos de exportación húngara más importantes son de la industria automotriz (vehículos para carretera, motores y otras autopartes); equipos, aparatos eléctricos y sus componentes; y juguetes infantiles de plástico. Mientras que los principales productos de importación son: máquinas y aparatos eléctricos, y equipos de transmisión de datos.

En los primeros cinco meses de 2021 (enero-mayo) las exportaciones aumentaron un 40% frente al mismo período de 2020, alcanzando el valor de 367,5 millones de dólares, mientras que las importaciones acumularon un valor de casi 212

millones de dólares que supone un incremento de 140% comparado con el mismo periodo del año anterior.

En el ámbito de las inversiones, aunque los dos países no son grandes inversores en sus respectivos países, en México cabe destacar la presencia de dos empresas húngaras: la farmacéutica Gedeon Richter y Graphisoft Mexico (tecnología de edificación virtual) mientras el mayor inversor mexicano en Hungría es Nemak S.A. de C.V, una empresa del sector automotriz que emplea más de mil personas en su planta al oeste de Hungría.



## Australia y México, compartiendo valores

Entrevista con el Embajador de Australia en México,  
Sr. Remo Moretta



### ¿Cuáles son las principales semejanzas y diferencias que existen entre Australia y México?

Australia y México disfrutan de una relación amistosa basada en valores compartidos como la igualdad de género y la defensa de los derechos humanos, una creciente relación comercial y el compromiso de fortalecer instituciones multilaterales como la Organización de Naciones Unidas, la Organización Mundial del Comercio, y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos. Tenemos un creciente intercambio de políticas en materia de pueblos indígenas, así como una gran colaboración en la lucha contra el tráfico de estupefacientes. Ambos somos parte de grupos afines como el G-20 y MIKTA.

### ¿Cuáles son las áreas de negocio más importantes entre nuestros países?

La inversión extranjera directa en México procedente de Australia ha aumentado rápidamente en los últimos años. Australia se ha convertido en la séptima fuente de nuevas inversiones extranjeras en México, con presencia importante en diversos sectores que abarcan desde financiamiento de infraestructura, energía, bienes raíces comerciales, recursos y minería, salud, defensa, alimentos y agronegocios, hasta exportaciones digitales (incluyendo FinTech) y educación.

Me enorgullece que empresas australianas de renombre internacional como BHP, Orica, Worley, IFM Investors, y Macquarie gocen de una sólida presencia en México y contribuyan al crecimiento económico del país. Actualmente hay 71 filiales de empresas australianas generando más de 2 mil empleos de calidad en México.

### ¿Cómo se garantizan las inversiones de Australia en México y viceversa?

Coincidimos en la importancia de defender el Estado de derecho internacional, mantener el comercio libre y abierto, y la necesidad de construir cadenas de suministro duraderas y confiables. Asimismo, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), suscrito por ambos países cuenta con cláusulas encaminadas a la protección y salvaguarda de la inversión extranjera.

### ¿Cuáles han sido los mayores beneficios de nuestra relación para ambas naciones?

La entrada en vigor del TIPAT, bajo el cual formalizamos nuestra relación como socios comerciales, es un hito en la historia de la relación bilateral. El TIPAT es uno de los acuerdos comerciales más completos que se han celebrado. De hecho, Australia y México fueron los primeros en ratificarlo.

El TIPAT incluye un acuerdo para eliminar 98% de los aranceles para 11 países con un PIB combinado de 16.2 mil millones de dólares australianos [12.9% de la economía mundial], y una población combinada de más de 500 millones de personas - un logro asombroso y una importante oportunidad para nuestras economías. Tanto Australia como México tienen un papel importante que desempeñar debido a sus ubicaciones geográficas privilegiadas: México como puerta de entrada a los mercados de América (Norte y Sur) y Australia en la región del Indo-Pacífico.

### ¿Cuál ha sido la mayor satisfacción que siente de ser embajador de Australia?

Mi estancia en México se ha dado en un momento de ampliación y profundización bilateral respecto a nuestros intereses económicos, políticos y culturales. Tenemos varios foros institucionales en común como la OMC, la ONU, el G20, MIKTA, y una agenda con aspiraciones y objetivos comunes que hacen que sea un placer trabajar con México. También disfruto mucho del intercambio en temas culturales importantes como la salud indígena, la educación y la protección del patrimonio cultural. Además, México es un país precioso con muchas maravillas, que es un privilegio poder ver y explorar.



## Inspirando confianza y seguridad

### ¿Cuál es el mayor desafío que ha enfrentado como líder de DAXX?

Sin duda el 2020 fue un reto. Hubo que replantear estrategias para estar a la altura de los desafíos en temas de comercio internacional. Desde luego, la pandemia también nos exigió establecer nuevas formas y estilos de trabajo

Como organización transnacional tenemos claro que no podemos dar nada por sentado: es decir los mercados se mueven con rapidez y sus demandas son cada vez más desafiantes, pero justo este último año pude comprobar que DAXX cuenta con una estructura organizacional sólida y de alto nivel competitivo.

La adaptación al trabajo remoto fue inmediata, la respuesta para establecer protocolos de salud fue exitosa y logramos brindar a nuestros colaboradores la estabilidad y confianza necesarias para mantenernos competitivos en el mercado.

Nos sentimos orgullosos de no tener que recurrir a medidas drásticas de recortes de personal o impacto en el ingreso de nuestros colaboradores. DAXX mantuvo el 100% de su plantilla. Incluso tuvimos la oportunidad de mejorar el paquete de prestaciones.

### ¿Cuáles son los planes de crecimiento en los próximos años?

Estamos estrenando sucursal en Europa, ya contamos con presencia en México, Houston, China e India. Este año buscamos consolidar esta expansión.

Nuestro equipo comercial está enfocado en fortalecer nuestra presencia en mercados como el farmacéutico, cosmético, automotriz, minero, agroquímico, adhesivos, síntesis química industrial y recubrimientos.

Somos una compañía orientada a la venta consultiva lo cual nos ha brindado la oportunidad de mantener relaciones a largo plazo con nuestros clientes a nivel mundial.

También, nuestro equipo operativo está trabajando en la mejora continua de procesos que garanticen la calidad que nos exigen dichos mercados. Las certificaciones en este rubro son uno de nuestros principales objetivos para este año.

Algo a destacar es que, en este 2020 el equipo DAXX se organizó y logramos obtener el distintivo Empresa Socialmente Responsable.

### ¿Cuáles serán los beneficios/consecuencias de la estrategia comercial en el largo plazo?

Mayor penetración en mercados.  
Mayor cobertura de distribución a nivel mundial.

### ¿Qué es lo que te hace sentir orgulloso de tu empresa?

Me siento orgulloso del equipo de profesionales que hacemos DAXX.

Me doy cuenta de que cada uno puede plasmar sus talentos y esto hace un equipo fuerte, altamente competitivo, desafiante, que me permite seguir desarrollando mi liderazgo. Yo crezco junto con ellos.

Me siento orgulloso de que DAXX en 10 años ha tenido crecimientos por arriba del 35% anual.

### ¿Qué es lo que nos hace mejores y diferentes respecto a los competidores?

Creemos en brindar excelencia a través del servicio. Cada actividad en DAXX está basada en esta premisa.

Nuestros clientes y proveedores, como la parte más importante en esta ecuación deben recibir servicio de excelencia. Como CEO de DAXX me mantengo atento de que esto se lleve a cabo.

### ¿Cuáles son los lineamientos para hacer realidad la visión de DAXX?

Contamos con herramientas en tecnología que nos permite tener una comunicación dinámica.

Tenemos agendas de trabajo establecidas que nos permiten dar seguimiento puntual a los puntos acordados.

Los líderes de cada área cuentan con una visión estratégica alineada al objetivo general.

### ¿Está preparada la estructura organizacional vigente para enfrentar los próximos desafíos?

Sin duda alguna, mi equipo de trabajo cuenta con el 100% de mi confianza.

### ¿Cuáles son las principales fortalezas como empresa?

Nuestros socios comerciales, con esto me refiero a clientes y proveedores.

El equipo de profesionales que conforman DAXX.

La resiliencia del equipo DAXX, con esto me refiero a la capacidad de reacción y adaptación ante los posibles cambios del entorno comercial al que pertenecemos.



**TU ALIADO COMERCIAL  
EN DISTRIBUCIÓN DE QUÍMICOS**

**NORTE AMÉRICA • LATAM • EUROPA • ASIA**



[www.daxxgrp.com](http://www.daxxgrp.com) T. +52.55.5131.4998 [mexico@daxxgrp.com](mailto:mexico@daxxgrp.com)

## EVITER, empresa líder 2021



Sin lugar a duda el 2020 fue un año de retos. La pandemia de Sars Cov 2 causante del Covid 19 afectó a personas, negocios, compañías y a la economía mundial. Se paralizaron operaciones, cerraron negocios, se suspendieron inversiones, pero también se abrieron grandes oportunidades y esto fue lo que ocurrió con nuestras marcas Éviter® y Eion®.

Durante años hemos trabajado en la investigación y desarrollo de soluciones que permitan a las personas, las organizaciones, cultivos o animales a protegerse efectivamente contra microorganismos patógenos con nano bio tecnología. Con esta misión, desde hace años hemos comunicado constantemente la importancia de estar prevenidos contra epidemias y pandemias.

Durante 2008 comenzamos el desarrollo de la nanomolécula Nbelyax® y al llegar la epidemia de H1N1 en 2009 confirmamos los nuevos riesgos y la importancia de crear una cultura de Bioseguridad Total antimicrobiana, que brinde protección sin causar daño, a las personas, objetos o al medio ambiente mismo. Esta propuesta sigue siendo un ofrecimiento de valor superior, ya que los desinfectantes comerciales eliminan gérmenes, pero causando corrosión, afectando la piel, las superficies, el ambiente y en algunos casos complicaciones como asma o hasta cáncer. Nuestra nano molécula Nbelyax® presente en los productos Éviter® cuenta con toda la efectividad, pero sin efectos adversos.

El tiempo y las condiciones nos han dado la razón, con la pandemia de Covid 19 y el reconocimiento de la alta efectividad de nuestros productos potencializó las ventas de nuestras marcas.

Este crecimiento nos llevó a reaccionar rápidamente para dar abasto a un mercado necesitado de protección

antimicrobial. Nuestra nano bio molécula Nbelyax®, ya había sido comprobada en laboratorios nacionales e internacionales y reconocida por varias instituciones como la Casa Blanca o El World Economic Forum y el premio nacional de Salud 2016 entre otros.

Este año se publicará un artículo científico en una revista internacional que valida la efectividad de Nbelyax® contra el Sars Cov 2, pero vuelve a comprobar que no causa daño o efectos secundarios.

La alta demanda de productos Éviter® ocasionó una evolución de todos los aspectos de empresa: Compras, producción, personal, manufactura, envasado, distribución, canales comerciales, estructura corporativa, etc. En poco tiempo también llegó el interés internacional. Por lo que hubo que desarrollar la capacidad de atención y, si bien la nano molécula Nbelyax® ya se encontraba patentada en más de 100 países, cada ubicación ha representado trámites diferentes en términos de comercio y marcos regulatorios.

Hoy somos una compañía en expansión, contamos con socios comerciales robustos, atendemos a un mercado nacional e internacional, vía tiendas detallistas, distribuidores y varias plataformas de comercio electrónico. Tenemos una clara visión de seguir creciendo hacia otros países, pero especialmente hemos ganado la confianza de las personas que usan nuestros productos, los hemos ayudado o protegido durante estos tiempos.

Seguiremos nuestro camino como empresa y como marcas para llegar a más hogares, continuar protegiéndolos en esta crisis sanitaria, que aún está lejos de estar controlada y dispuestos a enfrentar las nuevas amenazas que vengan del mundo microscópico.

# AUMENTA CONFIANZA EN DESINFECCIÓN SUSTENTABLE



El Sanitizante de superficies Eviter® es efectivo neutralizando

**Virus:**

Sars-Cov 2  
Adenovirus  
Rotavirus  
Coronavirus 229E  
Herpes simple I y II  
Herpes zoster  
Influenza A, B y C  
Influenza A-H1N1  
Influenza A-H3N2  
Parainfluenza tipo 1  
Varicela  
Sarampión  
Rabia  
Siccial respiratorio  
Citomegalovirus  
Virus de papiloma humano

**Micobacterias**

M. tuberculosis  
M. avium  
M. fortium  
M. abscessus  
M. neoaurum

**Bacterias Gram Negativas**

Escherichia coli\*  
Salmonella  
Salmonella paratyphi  
Enterobacter spp\*  
Vibrio cholerae  
Pseudomonas spp  
Pseudomonas aeruginosa\*  
Pseudomonas putida  
Pseudomonas alcaligenes  
Stenotrophomonas maltophilia  
Acinetobacter baumannii\*  
Aeromonas spp  
Klebsiella pneumoniae\*

**Bacterias Gram Positivas**

Staphylococcus aureus\*  
Staphylococcus epidermidis  
Bacillus subtilis  
Listeria monocytogenes  
Streptococcus faecalis  
Clostridium difficile  
Clostridium sporogenes

**Hongos y Levaduras**

Aspergillus niger  
Aspergillus flavus  
Aspergillus fumigatus  
Phytophthora ovis  
Candida albicans  
Saccharomyces diastolicus  
Penicillium spp

**Esporas**

Bacillus subtilis

El abierto Mexicano de Tenis y El Comité Olímpico Mexicano son algunos casos, entre otros, de que es posible atender a eventos con buenos protocolos de Bioseguridad, aún dentro de un entorno de pandemia.

Estos ejemplos, que reportaron cero contagios, usaron Éviter®, marca de vanguardia en desinfección sustentable. Sus productos contienen la nano molécula Nbelyax® ingrediente activo capaz de eliminar virus, bacterias, hongos, micobacterias y esporas SIN causar daño, corrosión o efectos secundarios.

A través de Nebulizar sus equipos e instalaciones, de brindar a los atletas Kits de Bioseguridad que incluyen: Sanitizante de superficies, Crema, Jabón Biosalud® y cubrebocas con la nano bio molécula Nbelyax® se crearon condiciones confiables para maximizar la protección contra microbios.

Si esto es posible con eventos donde participan miles de personas, también es aplicable a regreso a clases, oficinas o reactivación de negocios entre otros.

Eviter® es avanzada desinfección, que no daña a sus células o al medio ambiente, brindando Bioseguridad Total®

55 4025 4144

@evitermexico

@eviterMX

@evitermx



De venta en [www.mitiendaeviter.com](http://www.mitiendaeviter.com) distribuidores autorizados, Farmacias San Pablo, Benavides, Del Ahorro, Soriana, Office Max entre otros. Busca más información en [www.eviter.com](http://www.eviter.com) info@eviter.com.mx Conm. 55 8943 6969



## LATRUN, una empresa segura y confiable

Latrun es una empresa mexicana fundada en el año 2015, que surge de la asociación de personas de origen Israelí, con residencia en México. De esta gran unión surge, aprovechando la experiencia y conocimiento colectivo de sus integrantes en múltiples sectores de la seguridad, para aplicarlo en cada uno de sus proyectos a corto, mediano y largo plazo.

Su experiencia, capacidades y redes de trabajo con las autoridades en todo el país y el resto de Latinoamérica, les permiten desarrollar, junto a sus potenciales clientes, estrategias a la medida, para la mitigación de riesgos a través de la implementación de soluciones integrales de seguridad, con un énfasis en el servicio de alta calidad, rápida respuesta y completa responsabilidad.

Cuenta con una misión admirable que es ser un referente latinoamericano de calidad y servicio en seguridad, enfocada en entender las necesidades específicas de sus clientes, generando soluciones hechas a la medida.

En sus planes tienen la visión de crear un fortalecimiento de organizaciones, inversionistas y gobiernos, detectando oportunidades y mitigando riesgos para la toma de decisiones estratégicas a través de la generación de conocimiento operable.

Latrun cuenta con una Integridad honesta y transparencia hacia sus beneficiarios, construyendo una relación de confianza, su responsabilidad se encuentra en todas sus acciones, teniendo como base el honor y el respeto, su alto profesionalismo transfiere la experiencia de sus integrantes y las aplican con inteligencia en cada uno de sus proyectos.





# ¿SABES EN QUE NIVEL DE RIESGO TE ENCUENTRAS?

NOSOTROS TE ASESORAMOS

Ofrecemos a nuestros clientes soluciones a la medida, mediante un proceso de análisis minucioso de sus necesidades y riesgos.



## NUESTROS SERVICIOS:

- ▼ SEGURIDAD PARA GOBIERNOS
- ▼ ANÁLISIS DE RIESGOS
- ▼ PROTECCIÓN A FUNCIONARIOS
- ▼ CONSULTORÍAS
- ▼ CAPACITACIONES DE TIRO
- ▼ INVESTIGACIONES ESPECIALES
- ▼ DEFENSA PERSONAL
- ▼ PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS

[WWW.LATRUN.COM.MX](http://WWW.LATRUN.COM.MX)

(55) 55-8951-1821 o 55-89511-980  
info@latrun.com.mx



## Siigo, democratizador de la tecnología en Latinoamérica

Marzo 2022- Si bien el 2020 fue un año de enormes desafíos para todos los sectores e industrias, el 2021 ha dejado en evidencia la gran capacidad de resiliencia de las compañías y su interés por adoptar nuevas soluciones que faciliten responder al dinamismo de los mercados y las diversas necesidades de los consumidores modernos.

La transformación digital fue uno de los puntos clave para mitigar el impacto de la crisis en el último año, pero también ha sido fundamental para que las empresas se den la oportunidad de conocer y emplear herramientas que les permitan mejorar la productividad, rentabilidad y competitividad.

Según un estudio desarrollado por Microsoft Colombia, 9 de cada 10 empresas consideran que la pandemia volvió más digitales a las pequeñas y medianas empresas, y 3 de cada 4 declaran que continuarán con la adquisición e implementación de nuevas tecnologías después de la pandemia.

Para David Ortiz, CEO de Siigo Latam, una de las variables más importantes en esta nueva etapa de la digitalización en Colombia y el mundo es permitirles a las empresas el acceso a soluciones tecnológicas independientemente de su ubicación geográfica, segmento del mercado, actividad económica o número de empleados. “Para tener una estabilidad económica sostenible en el tiempo, es fundamental apostar por estrategias enfocadas en ofrecer herramientas tecnológicas al alcance de todos, de tal manera que se potencialice desde los pequeños proveedores de materia prima hasta los comercializadores de los productos finales”, destaca Ortiz.

Siigo ha dedicado gran parte de su esfuerzo y actividad operativa para fortalecer la democratización de la tecnología en Latinoamérica, especialmente en un contexto, como el actual, en el que la digitalización y automatización ya no son una opción sino una base de la estructura misma de los negocios.

De la mano de más de más 1600 colaboradores y cerca de 200 desarrolladores tecnológicos, durante la coyuntura del último año la compañía fue capaz de crecer y expandirse en Latinoamérica con adquisiciones en Ecuador y Uruguay, además de ampliar su actual cobertura en países como Colombia, Perú y planes de que su expansión continúe en países como Chile y México.



David Ortiz,  
CEO de Siigo Latam

Día a día su gran propósito es transformar la vida de los empresarios y contadores por medio de soluciones administrativas como lo es la contabilidad en la Nube con plataformas como Siigo Nube, la implementación de la facturación electrónica y la digitalización del proceso de nómina.

Como compañía de tecnología aliada de las pequeñas y medianas empresas, Siigo también brinda el acompañamiento y asesoría necesaria para que los empresarios y sus colaboradores implementen de forma rápida y segura este tipo de desarrollos; además de acceder a plataformas e infraestructuras tecnológicas de punta a precios asequibles, aprovechando al máximo cada una de las funciones que tienen a su disposición, de tal manera que sea mayor el número de beneficios y no el de reprocesos por falta de entendimiento y capacitación en las herramientas habilitadas.

Conozca más de Siigo y las soluciones tecnológicas que brinda en [www.siigo.com](http://www.siigo.com) o en redes sociales con los usuarios @siigo o @siigocolombia.

DE  
ORIGEN  
LATINO

Siigo

Lleva tu **empresa** al día con

**Facturación electrónica**

**+ Nómina  
electrónica**

Conoce el software  
administrativo en la nube  
más completo

Más información en  
**[www.siigo.com](http://www.siigo.com)**

Síguenos en nuestras redes sociales



@Siigocolombia

**Cuando tienes  
Siigo, se nota!**



## Entrevista con el Director General de Proyecto Civil Integral S.A. de C.V. M.I. Iván Lugo Olmos

Proyecto Civil Integral S.A de C.V., empresa mexicana con 21 años de experiencia nace, de la inquietud de poder contribuir al desarrollo de la Ingeniería Civil en México. La guía y liderazgo de Ingenieros de renombre, marcaron el rumbo de lo que sería a la larga el enfoque de servicio y técnica que la empresa busca cubrir en el mercado nacional.

Proyecto Civil Integral S.A de C.V., abarca las áreas de estudios y proyectos asociados al desarrollo de obras de infraestructura. Incursionando, desde su creación en el año 2000, en las obras estratégicas de la Ciudad de México y del país.

Al contar con un staff especializado, la participación en los proyectos que se nos asignan, no es aislada; sino integral, con el beneficio de que el servicio proporcionado es resultado de la discusión, búsqueda de soluciones y experiencia de los especialistas.

La tecnología es pilar fundamental en el aporte al servicio que proporcionamos, los equipos de alto desempeño para la auscultación de pavimentos y seguridad vial, nos

ha permitido consolidarnos como una firma líder en la gestión de Pavimentos.

La capacitación continua del personal, nos permite garantizar que los proyectos de infraestructura que se nos asignan, tienen el nivel de técnica, metodología, análisis y diseño que nuestros clientes requieren en sus obras, buscando la seguridad y estabilidad global de las mismas.

Como Director General, me siento orgulloso del resultado que la empresa y su personal, han alcanzado en cada una de las encomiendas recibidas. Seguimos realizando nuestro mejor esfuerzo para estar a la altura de los requerimientos que nuestros clientes públicos o privados esperan de la Ingeniería hecha por mexicanos.

Nuestra participación se da en colaboración con entidades de investigación a nivel nacional e internacional, siempre con el propósito de satisfacer la demanda técnica, que los estudios y proyectos de las obras civiles exigen para su concepción y puesta en marcha.

Transitar por los caminos de la ingeniería con la técnica y nivel de detalle que permita garantizar cabalmente la seguridad y el beneficio generado a la sociedad que finalmente una obra civil representa, es el distintivo que nos define.



PROYECTO CIVIL INTEGRAL S.A. DE C.V.

Est. 2000

Empresa Consultora  
Especializada en Gestión  
de Activos de Pavimentos,  
Seguridad Vial, Estudios  
y Proyectos de  
Infraestructura Civil



contacto@proyectocivil.com

proyectocivil.com

(55) 5374 1714 / 1136

 /PCISAdCV

 @CivilIntegral



*Mejora tu cadena de abastecimiento con*  
**Nuestras Soluciones Integrales**

» **Soluciones Integrales en Sitio**

Mejora tus procesos para el abastecimiento en materiales de equipos de seguridad personal y herramientas para la operación.

» **Soluciones Especializadas**

Diagnóstico, inspección, capacitación e instalación de sistemas de ingeniería avanzada en seguridad industrial y herramientas para la operación.

» **Soluciones Digitales**


Automatiza tus procesos de abastecimiento a través de plataformas electrónicas personalizadas.

*Escanea el código y conoce  
como Valleen hará más  
productiva tu cadena  
de suministro.*



vallen.com.mx

800 830 7930

 /vallensafety



## Finsocial, amplificador de progreso



En medio de la inesperada pandemia, Yaneth Ruíz, madre de tres hijos y oriunda de la Costa Caribe colombiana, estuvo a punto de perderlo todo. Su pequeño negocio en el que vendía frutas y verduras se vino abajo a causa del confinamiento dejándola sin los recursos necesarios para pagarle la escuela a sus hijos y mantener en pie su vivienda. Luego de meses de tocar las puertas de entidades financieras y un sinnúmero de solicitudes rechazadas, finalmente la solución llegó como si estuviera hecha a su medida: un préstamo con tasas justas que adquirió en contados minutos a través de una plataforma 100% digital y con un mínimo de requisitos. En síntesis: un alivio. Algo impensable hace un tiempo, pero que gracias a fintechs como Finsocial hoy es posible.

La compañía de origen colombiano es catalogada como una de las fintech latinoamericanas que más destina recursos para alcanzar la inclusión financiera, según un estudio realizado por Catalyst Fund. Pues esta organización es reconocida por darle acceso al crédito formal a docentes del sector público, pensionados, trabajadores independientes pero, sobretudo, a mujeres como Yaneth que residen en zonas rurales y estratos bajos de Colombia.

En ese sentido, Finsocial ha patrocinado la bancarización de más de 20.000 mujeres en el país, entendiendo que restablecer la equidad de género dentro de los sistemas crediticios más que una opción, es una necesidad. Sobre todo si se analiza el panorama latinoamericano en el que, según el Banco Mundial, más de la mitad de la población mujer no está bancarizada.

Así pues, Finsocial tiene un rol rector en ampliar la disponibilidad de recursos para las mujeres, prueba de esto es que más de la mitad de los créditos originados por la fintech están destinados a ellas (59%), aún cuando la mayor parte de instituciones financieras duda de la solidez que brinda este cliente. Pero lo cierto es que para Finsocial más del 98% de las mujeres presenta un excelente comportamiento en el pago de sus cuotas, lo que las convierte en el cliente más sólido de su cartera.

De ahí que la compañía disponga de un arsenal de productos 100% digitales y novedosos que se adaptan a las necesidades de mujeres como Yaneth, quien pudo aliviar su situación financiera con un FinsoTienda, crédito estructurado para dotar a las mujeres de los insumos para que puedan tener su propia tienda en casa. Pero eso no es todo, la compañía cuenta con otro tipo de productos que se adaptan a las necesidades de cada cliente: FinsoCrédito, un crédito de libranza digital diseñado para docentes del sector público y pensionados; FinsoAlivio, un producto creado para irrigar recursos a trabajadores independientes y microempresarios, entre otros.

Finalmente, lo que hace a Finsocial un caso de éxito en la región es que no solo le da segundas oportunidades a mujeres como Yaneth, sino que también las hace partícipes de su círculo de inclusión financiera en el que más allá de otorgar capital, se propician espacios para la alfabetización financiera, se impulsa la cultura del emprendimiento y se fomenta el acceso a los mercados formales. En suma, acceder a un crédito con Finsocial más que un alivio es un amplificador de progreso.



## Gestión Legal & Ambiental S.C.



**GL&AM** (Gestión Legal & Ambiental S.C.) es un despacho de consultoría especializada en la gestión, asesoría y asistencia técnico - jurídica en las siguientes materias:

**AGUA:** Concesiones, permisos, autorizaciones, desahogo de procedimientos administrativos.

**IMPACTO AMBIENTAL:** Estudios y autorizaciones de impacto ambiental, cambio de uso de suelo, estudios técnicos unificados, exenciones, modificaciones y no requerimientos, obtención de concesiones de zona federal marítimo terrestre, estudios de riesgo.

**SUPERVISION AMBIENTAL:** Programas de supervisión, de residuos sólidos, de contingencia por derrames en agua y suelo, de protección de flora y fauna, de señalética en áreas protegidas, de conservación y protección de flora y fauna, de avance de obras, de educación ambiental, de flujo hídrico, geohidrológicos y estudios técnico económicos.

**SECTOR HIDROCARBUROS:** Estudios y autorizaciones de impacto ambiental, cambio de uso de suelo, SASISOPA, impacto social, riesgo, desahogo de procedimientos administrativos, muestreos de suelo, programas y remediación de suelos.

**DESARROLLO URBANO:** Estudios y autorizaciones de impacto ambiental local, dictámenes de uso de suelo, licencias de remoción, poda, o retiro de arbolado, alineamiento y número oficial, estudios de impacto vial y urbano, licencias de construcción y programas de protección civil.

**DESARROLLOS FORESTALES:** Estudios técnicos justificativos para obtener el cambio de uso de suelo forestal, censos de arbolado, permisos, autorizaciones, desahogo de procedimientos administrativos.

**CAPACITACIÓN:** contamos con un convenio suscrito con la Asociación Civil COIRENAT, por medio de la cual otorgamos capacitación a las organizaciones, con validez curricular.

**GL&A** es una empresa creada en el año 2016, cuyos integrantes poseen una experiencia acumulada únicamente en sus socios y asociados de 49 años en el sector privado y 76 años en sector público, asimismo sus técnicos suman más de 180 años de experiencia en el ramo.

### MISIÓN:

Ofrecer servicios de consultoría, con un enfoque multidisciplinario. Proveer servicios de calidad, cuidadosamente adaptados a las necesidades concretas de cada cliente.

### VISIÓN:

Somos especialistas ambientales, sociales, en desarrollo urbano, ex funcionarios de alto nivel en el sector público, académicos en derecho ambiental, abogados y técnicos que tenemos el propósito de mantener un servicio de consultoría de excelencia y mantener con nuestros clientes relaciones de largo plazo.

Atendemos a empresas y organizaciones en las 32 entidades de la República Mexicana y contamos con 4 oficinas.

[www.glambiental.com](http://www.glambiental.com)





# Centro de Ayuda a Enfermos de Cáncer A.C.

Trabajando por un México libre de cáncer

## Promoviendo el bienestar y la calidad de vida de los más necesitados



Centro de Ayuda a Enfermos de Cáncer (CENAEC) es una asociación civil que trabaja desde 2002 y hasta la fecha está comprometida con las personas desfavorecidas de México para que tengan una vida sana.

Todo lo que hacemos, llegar a los diferentes municipios de la República Mexicana, es sin duda gracias a la colaboración y apoyo de personas y empresas que creen y apuestan por nosotros, participando activamente como voluntarios o donantes.

Nosotros salvamos vidas y junto con los que se unen a nuestra causa transformamos la realidad de las personas. Abrigamos la esperanza de que con nuestro desempeño contribuimos a garantizar una vida sana, promoviendo el bienestar en cada mujer y en cada niño, todo esto en apego a los objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

Es por esto por lo que nuestros esfuerzos están dirigidos a las personas que no tienen acceso a servicios de salud y que carecen de protección social. El sector salud en México ha sufrido transformaciones muy importantes a través del tiempo, pero aún existen 19 millones de mexicanos que carecen de servicios de salud.

Entendiendo la problemática del cáncer en México y las necesidades de los pacientes, realizamos diversas acciones con tres pilares de intervención: 1) Prevención, 2)

Diagnóstico y 3) Asistencia, logrando así abordar integralmente el problema:

- 1. Educación —Comunidades Conscientemente Rosa—:** desde los más pequeños hasta los más grandes y a través de pláticas y conferencias de promoción a la salud, sensibilizamos a la población para crear una cultura de salud y prevención.
- 2. Salud —Ruta Rosa—:** Caravas de Salud en donde ofrecemos servicios de consulta médica y de diagnóstico oportuno de cáncer, enfocándonos principalmente en la mujer (cáncer de mama y cáncer cervicouterino) y en los niños (leucemia). Aunado a esto, proporcionamos servicios de acompañamiento y sesiones de terapia y psicoterapia.
- 3. Asistencia**
  - **Alimentaria:** proporcionando kits de despensas básicas y artículos de higiene personal.
  - **Social:** brindando todo tipo de ayudas al paciente con cáncer y su familia, como son pasajes para transporte, medicamentos, servicios de terapia y psicoterapia y cualquier orientación y gestión.

En México, se diagnostican casi 200 mil casos de cáncer al año, de los cuales 84 mil terminan en fallecimientos. Estas cifras lo ubican como la tercera causa de mortalidad en el país y la segunda en Latinoamérica.



La importancia de la detección oportuna radica en que la mayoría de los casos de cáncer llega en etapas avanzadas. Cuando se detecta a tiempo, es curable en el 95% de los casos. Creemos que el cáncer es de las enfermedades más difíciles por su propia naturaleza, no sólo por el desgaste físico y emocional, sino también porque es un conjunto de padecimientos que acaba con todo el cuerpo.

Eliminamos en la medida de lo posible barreras económicas, de tiempo, de distancia, de idiosincrasia, llegando a nuestra población objetivo y ofreciendo estos servicios, los cuales son subrogados a empresas privadas y que tienen alta calidad para tranquilidad de nuestros usuarios.

Los principales cánceres que afectan a la población mexicana son:

- Mujeres: cervicouterino y mama
- Hombres: pulmón y próstata
- Niños: leucemia
- Otros que están en aumento: estómago y colon

Dentro de la prevención debemos tomar en consideración la alimentación; ahora es más común la comida rápida, rica en grasas, carbohidratos y saborizantes. Un cuerpo nutrido

es un cuerpo fuerte, sano y con un sistema inmune en óptimas condiciones.

La asociación se sostiene de aportaciones voluntarias, donativos de personas y empresas, y siempre hay una forma de ayudar: puede ser de manera económica, participando en nuestros eventos, ofreciendo su tiempo para ser voluntario activo, o haciendo sus prácticas profesionales y servicio social.



CENTRO DE AYUDA A ENFERMOS CON CÁNCER A.C

*¡Juntos lo  
hacemos posible!*

Nos encantará que puedan unirse a nuestra causa de manera solidaria y altruista.

Hoy te necesitamos más que nunca y te pedimos que no nos dejes solos.

Tu ayuda contribuye a salvar vidas.

**Gracias**

Cindy García Castellanos  
Presidenta Nacional Cenaec



## Unidad, el mejor combate contra el cáncer

En entrevista con Cindy García Castellanos, Presidenta del Centro de Apoyo a Enfermos con Cáncer A. C.

### ¿Cuál es el objetivo de CENAEC y cómo comienza?

CENAEC es una asociación civil que empezó en 2002 y nuestro objetivo es ayudar a la gente desfavorecida para que tenga salud. En México existen cerca de 20 millones de personas que no cuentan con servicios médicos, entonces ahí es donde entramos nosotros, para coadyuvar todos los esfuerzos que hacen otras asociaciones o el propio gobierno y acercarnos a esta gente.

### ¿Con qué programas cuentan para ayudar a personas con bajos recursos?

El cáncer es una cuestión muy difícil tanto a nivel económico, físico y emocional, entonces tenemos la firme creencia de que se tiene que combatir con una atención integral. Creamos un modelo de atención en el cual integramos tres pilares de intervención: prevención, diagnóstico y asistencia. Entonces visitamos, a través de un trabajo de campo, todos los municipios de la República para ofrecer servicios de diagnóstico oportuno.

Ahí nos enfocamos en mujeres, para detectar cáncer cervicouterino y de mama, y en los niños, leucemia. Llevamos la jornada médica a la población y no le cobramos ni un peso. Si podemos detectar un cáncer en etapa 1 o 2, la esperanza de vida ya es del 95%, entonces es sumamente importante.

### ¿Cuál es el índice de cáncer en México y qué impactos tiene esa detección oportuna?

En México, cada año se presentan aprox. 200 mil casos de cáncer y fallecen 84 mil personas, entonces estamos hablando de que la incidencia todavía está en aumento. Pero existe la esperanza de que con este tipo de trabajos el cáncer se logre detectar a tiempo y haya menos fallecimientos. En México, el cáncer debe estar como en la tercera causa de muerte, y si no me equivoco, en Latinoamérica sería la segunda. Los principales son mama, cervicouterino, próstata en hombres, leucemia en niños, y hay otros como son estómago, que también está agarrando terreno.

### ¿Cómo se sostiene la asociación y de qué manera podemos colaborar?

Nos sostenemos gracias a la voluntad y generosidad de las personas y empresas que con sus aportaciones y donativos nos permiten seguir trabajando. Hay muchísimas formas de



Cindy García Castellanos,  
Presidenta del Centro de Apoyo a Enfermos con Cáncer A. C.

ayudar. El hecho de que se tomen la molestia de darnos un espacio como éste es algo muy importante porque nos va a conocer más gente y a lo mejor encontramos a ese empresario o persona que quiere apoyar nuestra causa. Las formas de ayudar hay muchísimas: económicas, con tiempo, con cuestiones de especie; lamentablemente a lo mejor una persona de dinero tuvo cáncer, muere, y sus medicamentos los puede donar para otra persona. Entonces el mar de posibilidades es infinito.

### ¿Cuál ha sido el mayor reto que has tenido enfrente de esta asociación?

Yo soy presidenta desde 2019, entonces el más grande reto es el COVID, porque todos los esfuerzos están enfocados a mitigarlo, pero el cáncer no se detiene, se siguen presentando día a día casos en la República... pero aun así brindamos la atención.

Y bueno, antes de ser presidenta fui procuradora de fondos, y el otro reto es la indiferencia. La tarea de la persona que trabaja en una asociación siempre está en tener mucha templeta y perseverancia porque recibimos cien "no" y tenemos que buscar. Pero te digo, sumando esfuerzos, trabajando en conjunto con el gobierno y otras asociaciones, creo que ése es el secreto, que todos hagamos lo que nos corresponde desde nuestra trinchera.

Fuente:  
CENAEC

Ayudamos a prevenir y diagnosticar el cáncer.

# SALVAMOS VIDAS

PRESIDENCIA 2019-2025



Una nueva era, vamos con todo.



¡ÚNETE! Juntos lo hacemos posible.

Datos de contacto:  
[presidencia@hazloposible.org.mx](mailto:presidencia@hazloposible.org.mx)  
800 890 77 07

[www.hazloposible.org.mx](http://www.hazloposible.org.mx)





## Centro de Ayuda

### Ayudamos a prevenir y diagnosticar el cáncer Nueva era, nuevos proyectos

El Centro de Ayuda a Enfermos de Cáncer, en su gestión 2019-2025, encabeza proyectos creativos para dar cumplimiento a su misión: "Reducir la incidencia y mortalidad por cáncer en la población más vulnerable de México y mejorar su calidad de vida".

Nuestro proyecto conjuga la salud y las artes, para que de una manera más creativa, inclusiva y eficaz lleguemos a todos los niños del país con información que les permita prevenir y detectar una enfermedad.

#### ¿Cómo vamos a lograrlo?

Llevaremos la puesta en escena titulada ¿Por qué tengo cuernos en mi cabeza? Esta es una obra reflexiva sobre la vida de un niño que de un día para otro se enfrenta a una situación complicada y aprende que en la vida hay que estar alertas y que siempre encontraremos aliados para salir adelante.

Visitaremos las escuelas del país y haremos funciones en explanadas públicas para lograr:

- Sensibilizar a los niños en los temas de cáncer, diabetes, desnutrición, obesidad.
- Concientizar sobre la importancia del autocuidado y la detección oportuna.
- Aprender de manera significativa la importancia de tener un estilo de vida saludable y conocer sobre los signos y síntomas de alarma.

Fuente:  
CENAEC

#### ¿Quieres ayudarnos?

Como persona física o moral (empresas) puedes aportar recursos al proyecto de inversión de esta producción teatral, que también contará con la edición y publicación de cuentos cortos.

A través de EFIARTES, puedes ayudarnos a ver la luz de este proyecto y a su vez disminuir el monto del pago de tu impuesto sobre la renta causado en el ejercicio, acreditando el pago del ISR.

Envíanos un correo a [presidencia@hazloposible.org.mx](mailto:presidencia@hazloposible.org.mx) y haznos saber tu interés en participar con nosotros por este estímulo fiscal.

## Plan de Salud y MIPyD CENAEC

Presidenta Cindy G. Castellanos (2019-2025)

El Modelo Integral de Prevención y Diagnóstico de cáncer (MIPyD) tiene como objetivo promover acciones afirmativas en la prevención y control de esta enfermedad, y va dirigido al voluntariado del CENAEC, a instituciones del Sistema Nacional de Salud, personal de salud, instituciones académicas, organizaciones de la sociedad civil, medios de comunicación y sociedad en general.

Buscamos que con este programa se ratifique el compromiso del país en la lucha contra el cáncer, brindar un millón de estudios de diagnóstico oportuno a la población vulnerable que nunca se ha realizado un chequeo médico, y capacitar, coordinar y ejecutar el modelo del programa en 2019-2025.

En cuanto a los estudios que realizamos están los ultrasonidos, colposcopia, citología exfoliativa de cérvix, frotis en sangre y BHC - QS6. Gracias a la suma de esfuerzos del INCAN y de las instituciones de salud, también podemos llevar mastografías y la prueba híbrida de VPH. Los estudios de diagnóstico se podrán descargar con su número de folio 30 días posteriores a la fecha de la toma del estudio D.O.C en la página [www.hazloposible.org.mx/resultadosdoc](http://www.hazloposible.org.mx/resultadosdoc).

De una población de 126 millones 14 mil 24 personas en 2020, 20 millones no cuentan con servicios de salud, y las estadísticas de aquellos que sí tienen esta posibilidad se encuentran de la siguiente manera:

Seguro Popular	35.5%
IMSS	51%
ISSSTE	8.8%
Privada	2.8%
PEMEX / SDN / SM	1.3%
Otra institución	1.2%
IMSS Bienestar	1%



Nuestra población objetivo son mujeres y niños (de 6 a 11 años), con síntomas o sin síntomas, que no se han realizado un chequeo médico, que tienen factores de riesgo y con indicación médica de estudios de D.O.C. También es importante mencionar que la Secretaría de Salud y el gobierno federal comparten nuestro compromiso por la salud de las mujeres y la infancia mexicana.

Pasando a la logística, contamos con 32 voluntariados y 300 áreas de vinculación que constan de capacitación de población objetivo, sensibilidad y concientización, registro y llenado de solicitudes de D.O.C y bases de datos (nombre, dirección, teléfono, INE, email, Facebook). Para finalizar, el CENAEC siempre realiza una estadística que pone a disposición de las autoridades sanitarias y de cualquier entidad pública que la necesite para la toma de decisiones. La salud es responsabilidad y compromiso de todos.

Fuente: CENAEC

## Manual de Prevención de Cáncer, por un enfoque integral

El cáncer sigue siendo la segunda causa principal de muerte, detrás de las enfermedades cardíacas. Sin embargo, las muertes por enfermedades cardiovasculares están disminuyendo mientras que las muertes por cáncer están aumentando. Se estima que el cáncer será la principal causa de muerte en los países desarrollados.

El cáncer ocasiona cada año 10 millones de defunciones (1) mientras que con el COVID-19 se contabilizaron 2.8 millones de muertes en el mundo hasta marzo de 2021. A diferencia de otras enfermedades como el coronavirus, el cáncer no es una enfermedad de causa única, más bien es el resultado final de una interacción de múltiples factores, entre los que se incluyen el ambiente, los hábitos dietéticos, la herencia genética, etc.

Ante esta problemática social que afecta a hombres, mujeres y niños, se realizó el Manual de Prevención de Cáncer desde un enfoque multifacético que abarca nutrición, alimentación,



actividad física, comportamiento social, fuentes de trabajo y factores de riesgo modificables y no modificables.

Leer, conocer y aprender acerca de los síntomas, diagnósticos y formas de prevenir los cánceres más frecuentes te permite tomar las medidas apropiadas para prevenir o detectarlo oportunamente.

El cáncer que se diagnostica de forma temprana tiene mayores oportunidades de éxito en el tratamiento, y a su vez es menos costoso física, emocional y económicamente. La probabilidad de vida aumenta.

El CENAEC, Centro de Ayuda a Enfermos de Cáncer, desde sus inicios en 2002 está ocupándose de ello, es por eso que elaboró el Manual de Prevención de Cáncer, el cual puedes solicitar a través de nuestra página web [www.hazloposible.org.mx](http://www.hazloposible.org.mx) en el apartado de formulario.

Fuente:  
CENAEC



### Referencias

1) Ferlay J, Ervik M, Lam F, Colombet M, Mery L, Piñeros M, et al. Global Cancer Observatory: Cancer Today. Lyon: Centro Internacional de Investigaciones sobre el Cáncer; 2020 (<https://gco.iarc.fr/today>), consultado en febrero de 2021.

## Nuestra historia

Estar en una posición de ayudar implica una responsabilidad con los demás... es un privilegio.

Cindy García Castellanos

El Centro de Ayuda a Enfermos con Cáncer A.C. es una organización para la prevención, diagnóstico y tratamiento del cáncer. Nuestros beneficiarios son las personas en situación vulnerable que necesitan de nosotros por no contar con los medios para cuidar su salud.

### ¿Por qué nace el CENAEC?

Este centro nace por iniciativa de nuestra fundadora, la Sra. Isabel de la Cruz, con un único propósito y una sola intención: "Formalizar y sumar esfuerzos para abrigar la esperanza de un país libre de cáncer". Desde el año 2002, comenzamos con este trabajo ininterrumpido y actualmente tenemos presencia en las principales ciudades a través de nuestros voluntarios a lo largo de todo el país.

Somos una organización que trabaja activamente a nivel nacional para mejorar la calidad de vida y un centro de ayuda donde lo principal es la prevención para impulsar el bienestar.

### El cáncer

Es una palabra que nos atemoriza y rechazamos por miedo a padecerlo o para negar su existencia. El cáncer es una realidad. Se estima que 1% de la población total padece cáncer y no lo sabe. Es una enfermedad que a nivel mundial va en aumento, siendo considerada la principal causa de muerte; en México es la tercera.



1) Fuente: Centro Internacional de Investigaciones sobre el Cáncer (IARC)

Los más frecuentes son el de mama, de próstata, cervicouterino, colon, rectal y de pulmón en la población de ambos sexos. La Sociedad Mexicana de Oncología considera que, además, las elevadas cifras de muertes por cáncer se deben a los diagnósticos tardíos. El 60% de los casos de cáncer en México es detectado en etapas avanzadas (1).

### 1 de cada 3 personas padecerá cáncer

La Organización Mundial de la Salud (OMS) asegura que la cifra de nuevos casos, que cada año suman más de 14 millones, se incrementará 70% en los próximos 20 años.

Por ello, nuestras acciones son necesarias pues coadyuvan a las medidas implementadas por el gobierno, además de ser gratuitas para quien realmente las necesita. Esta enfermedad es muy difícil por naturaleza, debido al desgaste físico, emocional, familiar y económico, aunado a que se convierte en un conjunto de padecimientos que afectan a todo el cuerpo.

Hemos de mencionar que estábamos completamente decepcionados de las asociaciones civiles, recibimos un mundo de no se puede... no entra en nuestro programa, y en fin... un NO en cada petición, hasta que CENAEC nos tendió la mano, y más aún, estamos seguros que nos abrieron las puertas de su corazón.

Familia UC

Estamos presentes a lo largo y ancho de la República acercando a los más necesitados a través de albergues, comedores, dispensarios, y llevamos jornadas médicas integrales con unidades móviles. Entre nuestros logros se encuentran:

- 25 campañas de donación de cabello al año, elaborando 420 pelucas oncológicas.
- 325 jornadas médicas gratuitas al año, llevando 10 tipos de estudios diferentes y cubriendo un mínimo de 30 estudios por jornada y tipo.
- Atendemos hasta 100 casos nuevos por año, ayudando con el tratamiento indicado por la Institución de Salud.



Fuente: CENAEC

# ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA







El presente informe toma como periodo de análisis 2005 – 2020, por ser el periodo durante el cual se implementó el mayor número de acuerdos comerciales. Sin embargo, en algunas oportunidades aumenta o reduce el periodo de análisis buscando mostrar la evolución de una serie o de resaltar algún hecho específico.

Antes de entrar en el desarrollo del presente informe es pertinente señalar que en el año 2020 la economía mundial se vio afectada por la pandemia del COVID-19, que alteró el comportamiento de la actividad económica mundial. En efecto, después de alcanzar un crecimiento de 2.8% en 2019, la economía mundial presentó una contracción de -3.3% en 2020, año en el que las principales economías también resintieron la pandemia: Estados Unidos presentó una contracción de -3.5%, la Unión Europea de -6.6% y China desaceleró su tasa de crecimiento a 2.3%. Por su parte, la economía colombiana también se contrajo: - 6.8%.

Las perturbaciones económicas provocadas por el COVID-19 también se reflejaron en el comercio mundial durante 2020. El valor del comercio registró una caída significativa explicada tanto por el comercio de mercancías (-7.4%), como de servicios (-20%). El efecto del COVID-19 en el comercio mundial fue más severo durante la primera mitad de 2020, con una caída

en valor de cerca de -14%. El comercio mundial comenzó a recuperarse en el tercer trimestre de 2020 y con más fuerza en el cuarto trimestre de 2020, alcanzando variaciones anuales de -4.3%, para el tercer trimestre, y 2.5%, para el cuarto trimestre. Sin embargo, la recuperación en la segunda mitad de 2020 se debió en gran parte al repunte del comercio de bienes, con una variación de -0.8% respecto del primer semestre de 2019. El comercio de servicios, con una participación de 22.7% del comercio mundial en 2020, sigue estando por debajo del promedio de años anteriores.

La comparación de diferentes indicadores de la economía colombianas entre 2005 y 2020 muestra resultados positivos, con excepción de las variables que se vieron directamente afectadas por el COVID-19, como la tasa de crecimiento del PIB (-6.8%), la tasa de desempleo (15.6%), las exportaciones netas como porcentaje del PIB (-6.6%), que contrasta con la participación de la formación bruta de capital fijo en el PIB (18.8%), y la participación de los flujos de comercio hacia países con acuerdo comercial.

Con respecto al número de acuerdos comerciales, en América Latina Colombia ocupa el quinto lugar detrás de Chile (30 acuerdos comerciales vigentes), México (22), Perú (20) y Panamá.

Cabe resaltar que economías desarrolladas como los Estados Unidos y la Unión Europea disponen de sistemas de preferencias arancelarias unilaterales y discrecionales como la Ley de Preferencias Andinas (ATDEA, por sus siglas en inglés) de EE.UU. y el Sistema General de Preferencias (SGP) de la Unión Europea, que no solamente son de carácter unilateral, sino que están sujetos a revisión periódica y su prórroga es discrecional.

Las preferencias unilaterales no abarcan todo el ámbito de bienes, ni los servicios y su temporalidad les genera incertidumbre a los empresarios en las decisiones de invertir y exportar.

A diferencia de las preferencias unilaterales, los acuerdos comerciales otorgan estabilidad a las preferencias arancelarias, buscando tener un impacto positivo sobre las decisiones de inversión, la productividad y el PIB per capital, entre otras variables. De ahí que los acuerdos comerciales deben analizarse más allá de las condiciones de acceso, porque garantizan la previsibilidad, permanencia y transparencia de las normas acordadas por los países firmantes. Así mismo, buscan estimular la inversión tanto de empresarios locales, como la inversión extranjera directa, gracias a la certidumbre jurídica que generan, y apuntan a tener efectos positivos sobre la actividad económica que van más allá de los flujos de comercio.

### **Crecimiento exportaciones e importaciones de bienes de Colombia**

Para observar el cambio de los flujos de comercio hacia los países con acuerdo comercial, se comparó la participación promedio de las exportaciones y de las importaciones de bienes con acuerdos comerciales respecto a las totales en dos tramos: el primero va de 2000-2004 y el segundo de 2017-2020.

La participación promedio de las exportaciones dirigidas a los países con acuerdo comercial pasó de un promedio de 22.4%, para el periodo 2000 - 2004, a 67.5%

para el segundo tramo. Similarmente, la participación de las importaciones de bienes pasó de cerca de 19.3% a 64.9%.

Los resultados anteriores implican que inicialmente la negociación de los acuerdos comerciales se adelantó con los principales socios comerciales, tales como los Estados Unidos y la Unión Europea. Además del ahorro considerable para los empresarios que usan insumos y bienes de capital importados y para los consumidores, los acuerdos comerciales contribuyeron a la profundización de los flujos de comercio, donde se aprovecharon las condiciones preferenciales de acceso, como se verá más adelante.





Otro aspecto que es importante resaltar es que, a pesar de su variabilidad, los términos de intercambio para el comercio total de bienes mantienen un nivel similar al de 2005. Dicha relación mejoró hasta 2012, año en el que presentaron un deterioro por efecto de la caída de los precios de los productos básicos, con una recuperación puntual en 2019. Dicho comportamiento contribuye a explicar la tendencia del déficit comercial.

Al desagregar los términos de intercambio para el comercio de bienes NME, con los países con acuerdo comercial, se aprecia que para el comercio total de bienes presentan una ligera mejoría, donde el sector agropecuario ha sido el ganador de esta relación.

## A. UNIÓN EUROPEA

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador entró en vigencia provisional desde el 1° de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013.

### Comercio Bilateral

Entre 2011 y 2014, el país presentó un superávit comercial y, desde 2015, la balanza comercial ha sido deficitaria para Colombia. El déficit es resultado del descenso del valor de las exportaciones, causado por la caída de los precios internacionales de los productos básicos, la caída significativa de las exportaciones de carbón y, por el lento, crecimiento económico de la Unión Europea después de la crisis de 2008 y recientemente por la pandemia.

En 2019, la balanza comercial registró el mayor déficit (-US \$3,221 millones) desde 2013, con una profundización del déficit de 35% respecto de 2018, lo que equivale a un menor saldo comercial por US \$826 millones. En 2020, el déficit comercial fue de -US \$2,002 millones, el déficit se redujo en -US \$1,219 millones respecto al del año anterior.

En 2020 las exportaciones fueron de US \$3,976 millones, con disminución de -13.7% respecto de 2019. Entre los principales productos sobresale la disminución en la venta de carbón (hullas térmicas y coques: -58%), al pasar de US \$1,025 millones a US \$435 millones, de petróleo crudo (-58%) al pasar de US \$390 millones a US \$163 millones, de derivados del petróleo, gasolina, (-40%), al pasar de US \$191 millones a US \$115 millones, de flores (-11%), al pasar de US \$147 millones a US \$132 millones, y de productos del café (-21%), al pasar de US \$56 millones a US \$44 millones, entre otros.

En 2020 las importaciones alcanzaron US \$5,978 millones, para una reducción de US \$1,851 millones respecto del valor registrado en 2019, lo que equivale a una variación de -23.6%.

Esta disminución se presentó por las menores compras de aviones y sus partes, aeronaves y sus partes (-60%) al pasar de US \$988 millones a US \$398 millones, de maquinaria y aparatos mecánicos y eléctricos (-26%) al pasar de US \$1,520 millones a US \$1,133 millones, de industria automotriz (-31%) al pasar de US \$724 millones a US \$499 millones, y de derivados del petróleo, gasolina y aceites lubricantes (-63%) que pasaron de US \$147 millones a US \$54 millones, entre los más destacados.

La Unión Europea fue el segundo destino de las exportaciones de Colombia, representando 12.8% del total exportado, después de Estados Unidos. En 2020, los principales Estados Miembros de Unión Europea receptores de nuestras exportaciones fueron Italia 24%, seguido de Países Bajos (18%), España (13%), Alemania (12%) y Bélgica (11%).

En cuanto a las importaciones, la Unión Europea se posicionó como el tercer proveedor de bienes para Colombia después de EE.UU. y China, representando el 14.5% del total importado por Colombia. De los Estados Miembros, los principales proveedores fueron Alemania con 27%, seguido de Francia (16%), España (13%), Italia (11%) y Reino Unido (7%).

En 2020, los productos no minero energéticos (NME) participaron con 62% del total de las exportaciones de Colombia hacia la UE alcanzando US \$2,479 millones, con aumento de 3.8% respecto de 2019.

Dentro de los principales productos NME exportados por Colombia hacia la UE se encuentran bananas o plátanos frescos, café sin tostar y sin descafeinar, café soluble liofilizado, aceite de palma en bruto, frutas, como aguacate, gulupa, uchuva, lima Tahití, piña, flores (claveles frescos, alstroemerias, rosas), azúcar, langostinos, gelatinas, polipropileno, desperdicios y desechos de cobre, manteca de cacao, entre otros.

### Inversión

La Unión Europea como bloque es el principal inversionista en Colombia. En 2020, participó con 47.4% de la IED, con valor de US \$3,643 millones y presentando una disminución de 20.4% respecto el año anterior.

España es el miembro que registró la mayor participación con 49.7% del total invertido por la UE, seguido de Holanda (30.9%), Reino Unido (9.9%), Italia (3.0%) y Luxemburgo (2.6%). Estos cinco Estados Miembros totalizaron 96.1% del total de la IED de la Unión Europea en Colombia.

### Turismo

En 2020, ingresaron 139,548 ciudadanos de la Unión Europea a Colombia, equivalente a -73.7% que los registrados el año anterior. Para este mismo año, 153,672 colombianos visitaron algún país de la Unión Europea, -77.9% menos que el total registrado en el año anterior, lo que equivale a 541,977 colombianos menos que viajaron a la UE.

Para 2020, los visitantes de la UE vienen de España (21%), Francia (19%), Alemania (15%), Países Bajos (12%) y Reino Unido (9%). De igual forma, los colombianos visitaron los siguientes Estados Miembros: España (68%), Alemania (7%), Francia (7%), Reino Unido (6,8%), y Países Bajos (4%).

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

En 2020, se realizaron gestiones en conjunto con el DNP, ICA e INVIMA en el marco de la Comisión Intersectorial de Medidas Sanitarias para implementar el Plan de Control de Residuos.

Adicionalmente, en el marco del VII Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) con la UE, realizado en 2020, Colombia solicitó la aprobación de la admisibilidad de productos lácteos colombianos, teniendo en cuenta que el país ya tiene aprobado por parte de la UE, el plan de monitoreo de residuos químicos para los productos compuestos elaborados con leche colombiana (galletas, arepas, achiras).



Alrededor de 80% de las exportaciones agropecuarias tienen como destino la UE, mercado que le representó al país alrededor de US \$943 millones en 2020, en frutas, incluyendo el banano.

Las gestiones de la diplomacia sanitaria del MinCIT se han direccionado a través de las oficinas comerciales en Ginebra y Bruselas como interlocutores ante la OMC y las autoridades de la UE respectivamente. Los esfuerzos se han concentrado en evitar que las modificaciones regulatorias de los Límites Máximos de Residuos (LMR) de plaguicidas impacten las exportaciones de frutas a la Unión Europea.

Para ello, se han adelantado gestiones técnicas para defender las frutas colombianas, entre las que sobresalen banano, piña, aguacate, mango, lima Tahití, granadilla, maracuyá, gulupa, tomate de árbol, uchuva.

En la reunión del Subcomité MSF Colombia reiteró sus preocupaciones por las consecuencias que ha generado la regulación de LMR y disruptores endocrinos de acceso de productos agropecuarios a la UE, y las cuales podrán incrementarse con la nueva estrategia de la Granja a la Mesa. Se reiteró además el reconocimiento del Trato Especial y Diferenciado, y el derecho a realizarlo de manera transversal en el marco del Acuerdo Comercial.

En 2020 se implementó un Plan de Trabajo para mantener el acceso de café, en conjunto con la Federación Nacional de Cafeteros, el ICA y el MinCIT. Entre estas actividades, se adelantó un monitoreo de los nuevos procedimientos de inspección que adoptará la UE en residuos de plaguicidas, con el objetivo cumplir con los requisitos y evitar la interrupción de las exportaciones.

En 2020, las gestiones para el aceite de palma estuvieron enfocadas a contrarrestar las medidas regulatorias que ha venido implementando la UE relacionadas con la deforestación. En tal sentido, se adelantaron acciones en el ámbito multilateral a través de la participación de Colombia en la controversia impuesta por Indonesia a la UE en la OMC. Así mismo, en el VII Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), realizado en noviembre de 2020, se reiteró la solicitud de crear una mesa de diálogo permanente con Colombia y Ecuador, en aras de aportar información confiable y actualizada sobre la situación del cultivo de aceite de palma en estos países, y realizar una revisión al Acto Delegado de la Directiva de Energías Renovables en 2021.

En septiembre de 2020, el MinCIT y Asohfrucol formalizaron la entrega de la solicitud con la información técnica y científica para demostrar que la “Mora de Castilla” cumple con el Reglamento UE 2015/2283 sobre Nuevos Alimentos y, por esta razón, se debe permitir sus exportaciones desde Colombia.

En febrero de 2020, se elaboró un Plan de Trabajo entre ICA, MinCIT, MADR y DNP, con el fin de implementar las recomendaciones de la Auditoría que realizó la UE a Colombia en 2019, sobre el sistema de control de pesticidas en banano y pasifloras (como gulupa), y las medidas para garantizar que los productos de Colombia cumplan con los LMR adoptados por la UE.

En julio de 2020, bajo un trabajo entre MinCIT y el ICA, se realizaron gestiones ante la UE y se logró tener oficialmente la claridad de parte de la Comisión Europea para continuar exportando mango colombiano a dicho destino. Para ello, se acordó utilizar el “enfoque de sistemas”, por lo que no será necesario ningún tipo de tratamiento cuarentenario. Adicionalmente, en septiembre de 2020, después de un trabajo técnico e intercambio de información entre los equipos de Colombia y la UE, se logró la aprobación de las exportaciones colombianas de cítricos dulces bajo el “enfoque de sistemas”.

En el subcomité de Compras Públicas, entre los puntos de interés de Colombia, se habló de desarrollar y fortalecer capacidades en el uso del sistema SIMAP/TED a través de capacitaciones para funcionarios públicos de la Agencia Colombia



Compra Eficiente, además de otras entidades encargadas de asuntos de comercio y contratación pública y empresarios interesados en el mercado de compras públicas de la UE.

En el subcomité de Acceso a los Mercados, la UE habló del Mecanismo de Ajuste en frontera de las emisiones de carbono. La UE le presentó a los Países Andinos el régimen de comercio de derechos de emisión de la UE (RCDE UE), como un hito de la política europea de lucha contra el cambio climático y su herramienta principal para reducir de forma rentable las emisiones de gases de efecto invernadero, señalando que la medida pretende respetar las normas de la OMC. La Unión Europea informó que el Mecanismo está todavía en fase de discusión y se comprometió a facilitar más información sobre el cronograma y a mantener un diálogo constante entre las Partes.

Otro punto de interés en este subcomité fue que Colombia además de reiterar su compromiso con los objetivos de desarrollo sostenible, señaló que las modificaciones normativas que la Unión Europea viene adoptando sobre límites máximos de residuos son motivo de considerable preocupación, ya que se pueden convertir en obstáculos significativos a las exportaciones hacia dicho bloque. Adicionalmente, manifestó su preocupación por encontrar, que de verse afectadas y reducidas las exportaciones agropecuarias a la UE, el déficit comercial se profundizaría aún más, y, por tanto, los beneficios del acuerdo se verían sustancialmente reducidos.

En este espacio, Colombia propuso la creación de un Grupo Ad hoc sobre el Pacto Verde Europeo, que tenga por mandato abordar de manera transversal las diferentes estrategias como: de la Granja a la Mesa, Debidas Diligencias en las cadenas de suministro y biodiversidad donde se involucrarían todos los temas de interés de los países andinos, con el objetivo de construir de manera conjunta propuestas que contribuyan a una adecuada estructuración de dichas estrategias.

Respecto a la restricción de la UE a la exportación de cacao y derivados por el Reglamento 48, Colombia considera que dicha situación está afectando nuestros productores de cacao y sus derivados. Colombia instó a la UE a realizar una articulación entre el proyecto de asistencia técnica y varias de las propuestas planteadas en el Subcomité MSF.



## Productos ganadores

Los productos con mayor aprovechamiento en el mercado europeo han sido café, banana, flores, aguacate y frutas.

El banano es un producto claramente ganador en el mercado europeo. La Unión Europea es el principal comprador de banano, aproximadamente 75% de las ventas colombianas al mundo van a la UE. Gracias a las condiciones de acceso para este producto generadas bajo el Acuerdo, hoy se puede hablar de los beneficios económicos y sociales de la región del Urabá antioqueño y del Magdalena, que han desplazado factores de violencia y hacen de la región un modelo para el posconflicto.

Con US \$630 millones de exportaciones de café este producto es el segundo rubro del sector agropecuario que Colombia exporta a la UE. El café pasó de US \$610 millones en 2012 a US \$726 millones en 2020, con un crecimiento en las exportaciones del 15% frente a 2019. De igual manera, en 2020 participó con el 39.3% de las exportaciones agropecuarias.

El aguacate ha sido sin duda el mejor ejemplo de aprovechamiento del Acuerdo Comercial con la UE. Antes del Acuerdo Comercial, en 2012 prácticamente no se exportaba aguacate a la UE (US \$174). A partir de la entrada en vigencia del Acuerdo, las ventas de aguacate aumentaron de US \$1.1 millones en 2013 a US \$81 millones en 2019. En 2020, las exportaciones al bloque europeo fueron US \$132.4 millones, con incremento de 63.2% respecto del año anterior. En los últimos dos años las exportaciones de aguacate han tenido un auge relevante, creciendo a una tasa significativa (122% promedio anual) desde el inicio del Acuerdo Comercial.

En 2020, los principales compradores de aguacate en el mercado de la UE fueron: Países Bajos (63%), Reino Unido (14%), España (13,7%) y Francia (4%).

Las exportaciones de flores pasaron de US \$112 millones antes del acuerdo comercial a US \$146 millones en 2019 y US \$130 millones en 2020.

Otra de las frutas ganadoras en el mercado de la UE es la uchuva con un valor promedio de exportaciones de US \$25.5 millones en los últimos seis años. En 2020, cerró con exportaciones por US \$30.9 millones donde los principales destinos son Países Bajos (79%), Reino Unido (9%) y Bélgica (5%).

Las exportaciones de mango presentan un comportamiento similar: vienen creciendo a una tasa promedio anual de 33.7% desde la entrada en vigor del acuerdo comercial. Aumentaron de US \$194.4 mil en 2013, a US \$2.5 millones en tan solo seis



años. Entre los principales destinos se encuentran: Francia (59%), Países Bajos (19%) y Reino Unido (10%).

También se destaca el comportamiento de las exportaciones de gulupa, Lima Tahití, así como los frutos secos y piñas.

Entre 2012 y 2020, los productos agroindustriales registraron un incremento de 71.3%, en el mercado de la UE. Entre los principales está el aceite de palma, cuyas exportaciones sumaron US \$202 millones en 2020, 154% superior a las ventas de 2012 cuando fueron US \$79.5 millones.

Otros productos agroindustriales importantes de las exportaciones a la UE son azúcar, cacao, manteca de cacao y preparaciones alimenticias que contienen cacao, y preparaciones de frutas y hortalizas.

En cuanto a los bienes industriales, se destacan: confecciones, láminas de polímeros de cloruro de vinilo, cápsulas de gelatina para envasar medicamentos, papeles higiénicos, toallitas para desmaquillar y de mano y las vajillas y demás artículos de uso doméstico.

## B. CANADÁ

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y Canadá fue suscrito en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008. El Acuerdo Comercial se complementa con un Acuerdo de Cooperación Laboral y un Acuerdo de Cooperación Ambiental. El Acuerdo Comercial entró en vigencia el 15 de agosto de 2011, y fue ratificado por el Congreso colombiano mediante Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009.

## Comercio Bilateral

Entre 2011, cuando entró en vigencia el acuerdo, y 2020, Colombia acumuló exportaciones a Canadá por US \$5,201 millones, mientras que las importaciones sumaron US \$8,514 millones. El mayor registro del flujo comercial de mercancías se presentó en 2014, cuando alcanzó US \$1,746 millones.

La balanza comercial de Colombia con Canadá ha registrado déficit en los últimos años. No obstante, en el periodo comprendido entre 2012 y 2017 el déficit se redujo a una tasa promedio anual de 19%, al pasar de US \$600 millones en 2012 a US \$209 millones en 2017.

En 2020, las exportaciones lograron recuperarse al reducir la caída a -7%, lo cual muestra una mejor frente 2019 cuando cayeron 48%. Este resultado se explica por el crecimiento de las exportaciones NME (2.7%), en 2020, cuando alcanzaron el valor máximo exportado duran el periodo analizado.

Por su parte, en 2020 las importaciones de productos canadienses en disminuyeron 16%, mientras que en 2019 habían aumentado 5%. Estas circunstancias explican la reducción del déficit de la balanza comercial.

En 2020, Canadá ocupó el puesto número 18 dentro de los principales destinos de las exportaciones colombianas aumentando dos posiciones con respecto al año anterior y representando 1.3% del total exportado al mundo. En cuanto a importaciones, Canadá es el proveedor número 11 de Colombia y participa con 1.7% del total de importado por Colombia.

En 2020, se destacan entre los principales productos exportados café y carbón, con una participación acumulada de 64% en el total. Entre los productos importados sobresalen las importaciones de trigo con 44% del total.

Entre 2010 y 2020, las exportaciones de productos NME registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 3%. Los bienes NME pasaron de una tasa de participación promedio de 49% entre 2010 y 2014 a 59% para el periodo 2015 - 2019 y del 75% en el año 2020.

Las exportaciones de productos NME registraron un valor promedio de US \$276 millones entre 2010 y 2020 y participaron con 56% promedio del valor total exportado. El valor más alto se registró en 2020 con exportaciones por US \$310 millones y el más bajo en 2013 con US \$230 millones.

Los productos agropecuarios registraron exportaciones promedio anual de US \$214

millones entre 2010 y 2020, y una participación promedio de 78%, respecto del total de las ventas de productos NME en el mismo periodo.

Las exportaciones de los productos NME han mostrado un comportamiento positivo al pasar de US \$237 millones en 2010, antes de la entrada en vigor del acuerdo, a US \$310 millones en 2020, lo cual representa una tasa de crecimiento promedio anual de 3%.

## Inversión

Entre 2002 y 2019, la IED de Canadá en Colombia acumuló un valor de US \$6,105.5 millones. En 2020, la IED de Canadá en Colombia correspondió a US \$597.8 millones y aumentó 29%, en comparación con el valor registrado en 2019.

Cabe resaltar el resultado atípico de la IED de Canadá en Colombia de 2016, cuando la compra de Isagen por la firma canadiense Brookfield, lo cual se refleja en un salto de la serie. Sin considerar el resultado anterior, durante 2020 la IED de Canadá en Colombia no es superada por ninguno de los registros del decenio, de tal manera que este país se posicionó como el inversor número seis en Colombia.

## Turismo

En 2019, ingresaron al país 73,515 canadienses, 16% más que en el año anterior, mientras que 74,371 colombianos viajaron hacia ese país, 14% más que durante el 2018. En 2020, la reducción de viajeros en ambos sentidos es evidente, pues 25,645 colombianos visitaron Canadá, 66% menos que el año anterior, y 28,790 canadienses ingresaron a Colombia, 61% menos que el año anterior.



### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

En materia de aprovechamiento del Acuerdo Comercial pueden mencionarse en 2020 las acciones que se describen a continuación:

Bajo la coordinación del MinCIT, con el apoyo de ProColombia, ICA, INVIMA, Minsalud, Minjusticia y MADR, se elaboró un Plan de Aprovechamiento para impulsar las exportaciones de productos derivados del cannabis a Canadá y otros mercados. En este proceso se vinculan temas relacionados con el desarrollo de la oferta exportable, la identificación de los requisitos de acceso, zonas francas, y la gestión de protocolos fitosanitarios para la importación de material vegetal de propagación, entre otros temas.

En 2017, Colombia le presentó a Canadá su interés de negociar un Acuerdo de Equivalencia para el comercio de productos orgánicos, con el propósito de impulsar las exportaciones de estos bienes. MinCIT, MADR e ICA trabajaron una propuesta para solicitar la Determinación de Equivalencia Orgánica de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA). Esta agencia indicó que en el contexto del nuevo Reglamento de Inocuidad Alimentaria de Canadá se esperaba que la determinación para Colombia podría ocurrir en 2020. Sin embargo, debido a la situación de pandemia, este proceso se detuvo. En 2021, los equipos técnicos del MADR y MinCIT han retomado este asunto para identificar las necesidades de fortalecimiento del sistema nacional de control.

Colombia tiene acceso fitosanitario para todas las frutas y vegetales de exportación. En 2018, Canadá actualizó los requisitos para blueberries y uvas. En 2019, Colombia inició

gestiones para negociar la actualización de un protocolo fitosanitario que permita el acceso de arándanos colombianos a este mercado. En abril de 2020, la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA) informó que realizará un análisis de riesgo de plagas para la importación de arándanos procedentes de Colombia. En diciembre de 2020, el ICA remitió la información solicitada por CFIA y cinco empresas canadienses (Elite, Garden Flavour Bondi, Smart Natural, Wow Berry World y Cantley Gardens) informaron a ProColombia que están interesadas en adquirir arándanos colombianos.

Desde 2015, las autoridades sanitarias colombianas y canadienses iniciaron el proceso de admisibilidad de la carne bovina a Canadá. Este proceso fue suspendido por la pérdida de Colombia del estatus de país libre de aftosa con vacunación ante la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), durante los años 2018 y 2019. A principios de 2020, se notificó a Canadá sobre la restitución del estatus de libre de aftosa con vacunación para la carne de bovino y, en marzo de 2020, ese país requirió información sobre el programa vigente en Colombia para fiebre aftosa. El ICA ha venido trabajando sobre este particular en los últimos meses. En octubre de 2020, la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA) informó al ICA e INVIMA que se encuentra revisando el cuestionario relacionado con el control de la fiebre aftosa en Colombia.

A partir de la primera Comisión Conjunta del acuerdo, Colombia y Canadá iniciaron la implementación de la Cláusula de Escaso Abasto estipulada en el artículo 317 del Acuerdo. En 2017, la Comisión Conjunta del Acuerdo emitió la Decisión N°5, mediante la cual las Partes adoptaron el procedimiento bilateral para las solicitudes de Escaso Abasto, así como el formato de solicitudes y la lista bilateral, la cual está compuesta por 73 ítems. A partir de enero de 2020, la industria de textil y confecciones comenzó a beneficiarse de los compromisos del Acuerdo en materia de suministro de insumos y materiales no producidos en el territorio de las Partes.

En 2019, como resultado de la oferta de recursos de cooperación de Canadá a Colombia, en el marco de la negociación de la Alianza Pacífico, MinCIT y ProColombia desarrollaron proyectos de capacitación para empresas y funcionarios sobre las oportunidades que generan los capítulos de compras públicas y comercio electrónico del Acuerdo.

En enero de 2020, inició un proyecto con ANALDEX sobre acceso a mercados, además un ejercicio de benchmarking con la gobernación del Huila (Secretaría de Minería y Agricultura), que permitirá ofrecer una guía de cómo desarrollar un plan de trabajo exportador y ofrecer asistencia técnica.





Así mismo, se viene adelantando otro trabajo, también con la gobernación del Huila, sobre prácticas agropecuarias. Adicionalmente, Colombia presentó, en marzo de 2021, una iniciativa de cooperación orientada a recibir asistencia técnica para que los empresarios exportadores de alimentos tengan un mejor entendimiento de la regulación de inocuidad para el acceso a este mercado.

### Casos para resaltar de productos que han aumentado las exportaciones por el Acuerdo e incremento en empresas exportadoras

Durante la vigencia del Acuerdo las exportaciones de mercancías no minero-energéticas han venido ganando participación hasta lograr 75% del total de los productos exportados en 2020. Por sectores los más representativo son: café con una participación de 58%, flores (13%), metalmecánico, frutas, hortalizas frescas y procesadas y textiles y confecciones con tasas que varían entre 3% y 4%.

Del mismo modo, se ha logrado diversificar la canasta exportadora de mercancías NME. Mientras que en 2011, 73% de los productos exportados a Canadá eran café y flores, en 2020 su participación bajó a 47%. Simultáneamente, han venido ganando participación productos como codos, curvas y manguitos, copolímeros, aceite de palma y sus fracciones, pantalones, claveles, rosas, pompones, crisantemos, productos de la confitería, medicamentos, camperos 4x4, vehículos con motor de émbolo y partes para remolques y semirremolques.



## C. ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC-EFTA)

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y los Estados AELC, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein se suscribió el 25 de noviembre de 2008 y fue aprobado mediante Ley 1372 del 7 de enero de 2010. El primero de julio de 2011 entró en vigencia el Acuerdo con dos de los países miembros: Suiza,

que ratificó el tratado el 29 de octubre, y Liechtenstein, que lo hizo el 26 de noviembre de 2009.

En el caso de Noruega e Islandia, el Acuerdo entró en vigor el 1° de septiembre de 2014 y 1° de octubre de 2014, respectivamente, después de la ratificación del Acuerdo por sus respectivos Parlamentos.

### Comercio Bilateral

Desde 2013, con excepción de 2016, la balanza comercial entre Colombia y los países de EFTA fue deficitaria, debido fundamentalmente a la disminución de las exportaciones hacia Suiza. Este país es el principal socio de Colombia en el marco del Acuerdo Comercial con los países EFTA. En 2020, la balanza comercial registró déficit de US \$211 millones.

Desde 2015, las exportaciones de Colombia a los países del bloque EFTA vienen perdiendo dinamismo por la caída de las ventas de productos minero-energéticos, que en promedio representan 85% de las exportaciones de Colombia hacia los países EFTA. En efecto, las exportaciones minero-energéticas han venido reduciendo su participación en el total exportado: pasaron de 91% entre 2010 - 2014, a 84% entre 2015 -2018 y 71% en 2019. En 2020, la participación las exportaciones minero-energéticas bajó a 68%.

En 2020, las exportaciones disminuyeron a US \$184 millones (-14.5% respecto del año anterior), lo cual se explica principalmente por la caída de las ventas de mercancías minero-energéticas, entre estas las de piedras preciosas y semipreciosas (-99%), coques y semicoques de hulla (-33%) y oro (-19%).

Durante 2020, las importaciones alcanzaron US \$394.7 millones, para una caída de 16% frente al monto registrado en el año anterior. Estos resultados se explican por la disminución de las compras de artículos y aparatos de ortopedia (-56%), sangre y demás productos inmunológicos (-18%) e instrumentos y aparatos de medicina (-9%).

Las exportaciones hacia los países EFTA ocupan el puesto 34 entre el total de las exportaciones de Colombia. Las importaciones desde EFTA ocupan el puesto 19 y tienen un peso relativo cercano al 1%, entre el total de las importaciones de Colombia.

No obstante, la preponderancia de las exportaciones minero-energéticas en el comercio con los países EFTA, a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, las exportaciones de productos NME han venido ganando importancia en su participación de los bienes exportados a los países EFTA.

En efecto, con tasas de participación de 5% entre 2011 y 2013, entre 2015 y 2018 representaron 16% y, en 2020, aumentaron a 32% en el total exportado. En 2020, las exportaciones de productos NME aumentaron 5% con respecto al año anterior, al pasar de US \$56 millones en 2019 a US \$59 millones en 2020.



Los principales productos NME exportados a los países EFTA durante 2020 fueron café (US \$39 millones) con una participación de 66%, bananos y plátanos (US \$8.6 millones) con 15% de participación.

Además de café y bananos, entre los productos NME cuyas exportaciones vienen creciendo se encuentran los instrumentos y aparatos de medicina y odontología (6% respecto a las exportaciones NME), y los productos inmunológicos gelatinas y sus derivados (2%), principalmente.

### Inversión

Desde 2002, EFTA ha invertido un total de US \$12,352 millones en Colombia. La IED de EFTA en Colombia tuvo un aumento constante hasta ocupar el primer lugar, como proveedor de inversión en Colombia en el año 2014. El papel protagónico lo representó Suiza, quien participó con 17.5% del total de la inversión recibida por Colombia durante ese año.

En 2019, la IED de EFTA en Colombia alcanzó US \$1,204 millones, para un incremento de 29% con relación al año anterior. En 2020, la IED de los países EFTA cayó 41% al llegar a US \$709 millones.

De esta manera, EFTA ocupó el puesto 5° entre los principales proveedores de IED para Colombia, y participó con 9% del total de la inversión recibida durante este año. Suiza aportó 99.8% del total de inversión de EFTA en Colombia y Noruega el resto.

### Turismo

Desde 2012, un total de 162,106 ciudadanos de estos países han ingresado a Colombia y 58,318 colombianos han viajado a los países EFTA. En 2019, ingresaron 26,783 ciudadanos de los países EFTA a Colombia, 5% más que los registrados en el año anterior. Para el mismo año, 8,770 colombianos visitaron algún país de EFTA, 5% más que en 2018.

En 2020, la situación cambia drásticamente debido a las restricciones generada por la pandemia del COVID-19 y redujo

los registros de viajeros en sus niveles más bajos. Es así como la entrada de visitantes de los países EFTA se redujo 75% a 7,060, y las visitas de colombianos también disminuyeron a 2,914, para una variación de -67%.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del acuerdo

Colombia tiene acceso fitosanitario en Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein para todas las frutas y vegetales, así como para café y cacao, pescado y productos de la pesca. En tal sentido, las gestiones adelantadas por el MinCIT se han orientado hacia el análisis y gestión de las barreras no arancelarias en este mercado, especialmente por los cambios regulatorios y medidas sanitarias o fitosanitarias promovidos en la UE, dado que EFTA elabora su regulación con base en la regulación de la Unión Europea.

En materia de aprovechamiento del Acuerdo cabe mencionar las actividades que se describen a continuación.

En 2019 y 2020, bajo la coordinación del MinCIT y el apoyo de Colombia Productiva, INNpulsa y Procolombia y la Cooperación Internacional, se realizaron gestiones para contribuir a la solución de las barreras no arancelarias para el aprovechamiento del acuerdo comercial, como se indica a continuación.

Programa Colombia + Competitiva: es la iniciativa de la cooperación suiza para contribuir con los esfuerzos del país orientados a mejorar la competitividad de las cadenas de valor y clústeres, centrándose en la solución de factores críticos que impiden el pleno aprovechamiento de las oportunidades comerciales. Los sectores identificados son cacao especiales, ingredientes naturales para cosméticos y el turismo.

Programa global de calidad para la cadena de químicos (SAFE + II): este nuevo proyecto busca fortalecer el Subsistema Nacional de Calidad (SICAL) en la cadena de químicos, como sustancias químicas básicas, plásticos y pinturas y cosméticos, siendo los dos primeros importantes insumos para otras industrias como alimentos, farma, textiles, materiales de construcción e industria automotriz.



Además, busca mejorar las capacidades de las MiPyMEs para cumplir con los requisitos técnicos, normas internacionales de calidad, normas privadas y de sostenibilidad. La duración del proyecto sería de 2019 a 2022.

Proyecto Cacao Bioandino: tiene una duración hasta 2022 y busca promover la competitividad y sostenibilidad de la cadena de cacao fino, de aroma orgánico mediante la implementación de políticas, estrategias y el fortalecimiento de las capacidades de las organizaciones de productores. El proyecto se realiza con 16 organizaciones de productores, distribuidos en siete departamentos del país.

Cooperación de Swisscontact para el sector de cacao: ante un eventual problema en el acceso de las exportaciones colombianas de cacao y sus derivados al mercado europeo y suizo, con el apoyo de la Cooperación de Swisscontact y la coordinación del MADR y MinCIT junto con Presidencia, sector público y privado, se está implementando la "Estrategia Nacional de la Cadena del Cacao". Estrategia que tiene como propósito desarrollar acciones para preparar al sector cacaotero frente a la nueva regulación europea y suiza del cadmio en cacao y, por esta vía, mejorar las condiciones de inocuidad, calidad y posicionamiento en el mercado internacional de este producto.

#### **Casos para resaltar de productos que han crecido en exportaciones por el Acuerdo e incremento en empresas exportadoras**

Para 2020, se destacan por su crecimiento respecto del año de entrada en vigencia del acuerdo, los coques y semicoques de hulla (76%), café (27%), bananos (1293%), e instrumentos y aparatos de medicina y odontología (1434%).

### **D. ESTADOS UNIDOS**

#### **Acuerdo Comercial**

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, suscrito el 22 de noviembre de 2006, entró en vigencia el 15 de mayo de 2012.

#### **Comercio bilateral**

En 2020 la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos registró un déficit por valor de US \$991 millones, presentando una disminución de 8.2% respecto a 2019, cuando el déficit alcanzó US \$1,080.

En 2020, las exportaciones alcanzaron US \$8,923 millones, registrando una caída de -22.5% respecto de 2019. En este año, las exportaciones colombianas a Estados Unidos representaron 28.7% del total exportado por Colombia, siendo



este el principal destino de las exportaciones colombianas, y disminuyeron 0.4 puntos porcentuales de participación respecto de 2019.

Para 2020, Estados Unidos participó con 24.7% de las importaciones totales del resto del mundo, lo cual significó una reducción marginal respecto de la participación de 2019 (25%). Las importaciones para 2020 sumaron US \$9,914 millones, registrando un decrecimiento de 21.3% con respecto al 2019.

En 2020, los productos no mineros energéticos participaron con 47% del total exportado a Estados Unidos, alcanzando la suma de US \$4,187 millones. Esto representó una disminución de -2.3% frente a 2019, cuando las exportaciones no minero-energéticas fueron de US \$4,287 millones.

Entre los principales productos NME exportados a EE.UU. se encuentran café sin tostar, las demás flores y capullos frescos, rosas frescas y cortadas, puertitas ventadas y sus marcos, y banano.

#### **Inversión**

Desde 2002 a 2020, Estados Unidos ha acumulado una inversión en Colombia por US \$40,185 millones. Durante este periodo, 2008 fue el año en que realizó su mayor contribución con US \$2,874 millones.

Durante 2020, la inversión de Estados Unidos en Colombia tuvo una disminución de 20% en comparación con 2019 debido a la pandemia de COVID-19, pasando de US \$2,611 millones en 2019 a US \$2,086 millones en 2020, la cifra más baja desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial en el 2012.



En 2020, la IED proveniente de Estados Unidos presentó fluctuaciones importantes. La disminución más fuerte se presentó en el segundo trimestre de 2020, en el cual la inversión extranjera directa fue de US \$275 millones. Es una reducción significativa (-70%) en comparación con el mismo período de 2019, cuando fue de US \$918 millones.

No obstante, el último trimestre de 2020 presentó un incremento en la inversión extranjera directa proveniente de Estados Unidos, período en el cual la IED fue US \$702 millones, comparado con el cuarto trimestre del 2019 en el cual fue de US \$501 millones, para un incremento de 40.1%.

### Turismo

En 2020, ingresaron 230,310 estadounidenses a Colombia, lo cual representó una disminución de 67% respecto a lo registrado en el 2019. Desde 2012, un total de 4.1 millones de ciudadanos de ese país han ingresado a Colombia.

Durante 2020, 484,887 colombianos visitaron Estados Unidos, 65,6% menos que los registrados en 2019. A partir de 2012, han sido 10.4 millones de colombianos que han escogido a Estados Unidos como destino.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

El 28 de agosto de 2019, luego de 29 años, las autoridades colombianas lograron el levantamiento del embargo para la importación de atún aleta amarilla a EE.UU.

En los días 2 y 3 de diciembre de 2020, se realizó el sexto Comité Agrícola y de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLC entre Colombia y EE.UU. Ahí se discutieron, entre otros temas, los avances llevados a cabo por parte de Colombia para la admisibilidad de carne bovina y se solicitó formalmente el inicio del proceso de admisibilidad de carne de pollo a

EE.UU. Así mismo, se realizó un seguimiento de los procesos regulatorios de pimentones, mango, pasifloras (maracuyá), pitahaya, uchuva y arándanos.

Por otro lado, se abordaron otros asuntos de interés agrícola como el acceso de biodiesel de palma, la extensión del Sistema General de Preferencias para rosas, las posibles restricciones a los arándanos objeto de la investigación seguida bajo la Sección 201 (la investigación fue finalmente archivada en el primer trimestre del 2021) y se oficializó la preocupación de Colombia por los procesos de patente de la panela adelantados en EE.UU. por un particular. También Colombia solicitó cooperación para aumentar capacidades en la Ley de Inocuidad de EE.UU., y el control de enfermedades en el ganado bovino y los cítricos.

En la actualidad Colombia cuenta con admisibilidad sanitaria para 99 productos agrícolas en EE.UU. Entre estos productos se encuentra el aguacate hass, uchuva, limón Tahití, piña, banano, cacao, cebolla, frijol, hierbas aromáticas, y recientemente pimentones (capsicum) a partir del 25 de marzo del 2021, entre otros. Así mismo, cuenta con admisibilidad para 52 productos procesados, entre los cuales se encuentra tilapia, trucha, confitería, lácteos, panela, galletas, frutas procesadas, entre otros.

Las acciones en materia de admisibilidad sanitaria y fitosanitaria, se presentan a continuación.

Ley de Modernización de Inocuidad de Alimentos de Estados Unidos (FSMA, siglas en inglés): de acuerdo con lo acordado en el Comité MSF del APC entre Colombia y EE.UU. celebrado el 2 de diciembre de 2020, Colombia formalizó, mediante comunicación enviada a finales del año, su interés de recibir cooperación técnica para fortalecer sus capacidades, para cumplir con los requisitos de inocuidad de la FDA para vegetales frescos y alimentos procesados, y lograr un mayor aprovechamiento del Acuerdo Comercial con EE.UU.

Admisibilidad de pimentones: en mayo de 2019 la agencia sanitaria de EE.UU. (APHIS) publicó en el registro federal la notificación administrativa de la predisposición de la importación de pimentones desde Colombia. En dicha reunión se reiteró la solicitud a APHIS de publicar la Regla Final para pimentones, producto que surtió todo el trabajo técnico requerido para su publicación en el Registro Federal. Por su parte, EE.UU. se comprometió a agilizar el proceso y Colombia solicitó realizar una reunión bilateral APHIS - ICA en el 2021. La admisibilidad fue finalmente otorgada mediante publicación de la Notificación Final en el Registro Federal el 25 de marzo del 2021.

Admisibilidad de Carne Bovina: durante 2019 y 2020, Colombia Productiva en conjunto con el INVIMA continuaron con la implementación del "Proyecto de Mejoramiento del Sistema Nacional de Control e Inocuidad de Alimentos de Consumo Nacional y Exportación Bajo Enfoque de Riesgo", mediante el cual se favorecen tres plantas de beneficio de carne bovina para que puedan implementar el Plan de Monitoreo de Residuos Químicos y de Patógenos exigido por la FDA y, por esta vía, lograr la admisibilidad de la carne bovina a EE.UU.

En febrero de 2020, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) restituyó el estatus sanitario de Colombia como "Zona Libre de Fiebre Aftosa con Vacunación". Por lo tanto, el 20 de agosto de 2020, el ICA remitió una carta a APHIS solicitando una visita en terreno, teniendo en cuenta que ya transcurrieron 12 meses desde el último caso registrado de la enfermedad. APHIS se encuentra revisando la documentación remitida por el ICA.

Colombia realizó la propuesta de regionalización de las exportaciones. Por su parte, APHIS manifestó que se encuentra analizando la información y se requerirá de una visita para evaluar la información suministrada, así como los controles a la movilización de ganado.

Admisibilidad de carne de pollo: se formalizó la entrega a EE.UU de una carta de Colombia en la cual se solicita iniciar el proceso de admisibilidad sanitaria y de inocuidad de la carne de pollo. APHIS informó el trámite a seguir y sugirió remitir una carta adicional con la solicitud de iniciar el proceso de equivalencia del sistema inspección oficial de la carne aviar, que incluya información sobre regionalización y las enfermedades de control oficial en las aves, entre otra.

Admisibilidad bajo el tratamiento de irradiación: en el Subcomité MSF de 2020, Colombia reiteró la necesidad de avanzar en la publicación de la regla propuesta para los protocolos de irradiación para la pitaya y el mango en el Registro Federal, y así continuar

con el proceso de aprobación para la regla final de los protocolos de irradiación de ambos productos.

Admisibilidad de la pitahaya: APHIS indicó que está trabajando en la redacción del Análisis de Riesgos de Plagas para la pitahaya, con el propósito de permitir el acceso bajo el "System Approach". Adicionalmente, permitirá el tratamiento de irradiación para el acceso de este producto a EE.UU.

Ampliación de la admisibilidad de arándanos: en la referida reunión bilateral de 2019, APHIS aceptó revisar la información técnica suministrada por el ICA para evaluar la modificación del acceso de arándanos usando la metodología de "enfoque de sistemas" y así eliminar el tratamiento actual de frío, que es costoso y demorado. En 2020, se le reiteró a APHIS la necesidad que publique en el registro federal la modificación de la regla para la admisibilidad de arándanos. Actualmente, los arándanos cuentan con admisibilidad a EEUU. mediante el tratamiento cuarentenario en frío o fumigación. La modificación apunta a que se permita también la metodología de "System Approach" para granjas, lo cual garantizará una alternativa más económica, rápida y de mejor calidad para el producto que se exporta.

Admisibilidad de pasifloras (granadilla, gulupa, maracuyá, curuba): APHIS informó que se encuentran revisando el Análisis de Riesgos de Plagas suministrado por el ICA para continuar avanzando en el acceso de pasifloras.

Revisión de las condiciones de admisibilidad de la uchuva: APHIS informó que se encuentra revisando el estudio científico donde se demuestra que la uchuva no es hospedera de la Mosca del Mediterráneo, con el fin de reevaluar los requisitos fitosanitarios actuales para el acceso a EE.UU y garantizar mejores condiciones de admisibilidad.



**Casos para resaltar de productos que han crecido en exportaciones por el acuerdo e incremento de las empresas exportadoras**

A raíz del acuerdo comercial con Estados Unidos, Colombia ha incrementado sus exportaciones no minero-energéticas hacia este destino, alcanzando uno de los objetivos principales del acuerdo que es diversificar la oferta de exportaciones.

En 2020, en medio de la pandemia de COVID-19, las exportaciones no minero-energéticas a Estados Unidos alcanzaron US \$4,187 millones, participando con 47% del total exportado a EE.UU., lo cual representó una ligera disminución respecto al 2019, considerando la situación de contracción del comercio mundial.

Desde mayo de 2012, fecha de entrada en vigor del tratado, se han exportado a Estados Unidos 622 productos nuevos. De estos, 336 pertenecen a la cadena de metal-mecánica y otras industrias, 141 a Químicos y Ciencias de la Vida, 73 a Sistema Moda y 72 son alimentos. Igualmente, desde la entrada en vigencia del acuerdo, 2,051 nuevas empresas han exportado productos no minero-energéticos a Estados Unidos.

**E. COREA DEL SUR**

**Acuerdo Comercial**

El acuerdo comercial entre Colombia y Corea se suscribió el 21 de febrero de 2013 en Seúl. Fue aprobado en el Congreso de Colombia mediante la Ley 1747 del 26 de diciembre de 2014 y declarado exequible por la Corte Constitucional el 14 de abril de 2016. Entró en vigor el 15 de julio de 2016.



**Comercio bilateral**

En 2015, año anterior previo a la entrada en vigencia del acuerdo comercial con Corea, la balanza comercial arrojaba un déficit por US \$856 millones. A partir de ese año, el déficit comercial se ha reducido a una tasa promedio anual de 41% hasta llegar a US \$61.3 millones en 2020. Este comportamiento se observó debido al aumento de las exportaciones a una tasa promedio anual de 20% y la caída de las importaciones en 10% promedio anual.

Desde la entrada en vigor del acuerdo, las exportaciones de Colombia a Corea del Sur muestran un comportamiento creciente. Entre 2016 y 2018, pasaron de US \$402 millones a US \$627 millones. En 2019, se presentó una reducción de 23% debido principalmente a la caída de las ventas de productos minero-energéticos en 34%, al pasar de US \$459 millones en 2018 a US \$303 en 2019.

En 2020, Corea presenta una caída de la demanda por importaciones de -8%. No obstante, las exportaciones colombianas presentaron una mejoría importante al llegar a US \$572 millones, con un crecimiento de 19% respecto a 2019.

En 2020, el crecimiento de las exportaciones obedece a la recuperación de las ventas de productos minero-energéticos, que no registraron comercio en 2019, como aceites crudos de petróleo, por US \$40.1 millones, y ferroníquel por US \$21.1 millones.

De otra parte, es importante destacar el desempeño favorable de las exportaciones de productos como café que aumentó 29% al pasar de US \$85.6 millones a US \$110.7 millones, banano con un crecimiento de 17 veces, al pasar de US \$0.8 millones en 2019 a US \$14.8 millones en 2020, langostinos con un crecimiento de 69%, al pasar de US \$2.6 millones en 2019 a US \$4.5 millones y las flores (hortensias, claveles, rosas) con un crecimiento de 10%, al pasar de US \$5.8 millones a US \$6.3 millones.

Desde la entrada en vigor del acuerdo, las importaciones de Colombia de bienes originarios de Corea del Sur muestran una tendencia decreciente al pasar de US \$833.5 millones en 2016 a US \$633.3 millones en 2020.

En 2020, las importaciones colombianas desde Corea del Sur disminuyeron 2% respecto a 2019, alcanzando US \$633.3 millones. Este comportamiento obedeció al decrecimiento de las compras de vehículos para el transporte personas en 43%, al pasar de US \$96.7 millones en 2019 a US \$55.4 millones. Así mismo, los polímeros acrílicos en formas primarias registraron una caída de 22%, al pasar de US \$24.1 millones en 2019 a US \$18.7 millones en 2020.



En 2020, Corea ocupó el puesto 13 entre los destinos de las exportaciones de Colombia, con una participación de 1.8%. Al mismo tiempo, este país se ubicó como el proveedor número 15 de las compras colombianas, con 1.5% del total importado. Respecto a Asia, en 2020 Corea ocupó el tercer puesto como destino de las exportaciones de Colombia, detrás de China e India, y el cuarto como proveedor de esa región, detrás de China, India y Japón.

En 2015, año anterior a la entrada en vigor del acuerdo con Corea, las exportaciones de bienes no minero-energéticos (NME) sumaron US \$143.2 millones. Desde la vigencia del acuerdo, las exportaciones de este tipo de productos a Corea sumaron en total US \$1,100 millones de dólares, para un promedio anual de US \$191.4 millones de dólares entre 2016 – 2020 y una tasa de crecimiento promedio de 5.1% anual.

En 2020, los productos NME participaron con 39% del total de las exportaciones de Colombia a Corea, al alcanzar US \$224,6 millones. En comparación con el año anterior, estas exportaciones presentaron un incremento de 26%.

Dentro de los principales productos NME exportados a Corea en 2020 se encuentran: café sin tostar, sin descafeinar, con una participación de 49% y un monto de US \$110,7 millones, desperdicios y desechos de cobre (23%), con un valor de US \$52.3 millones, banano (7%) con valor de US \$14.8 millones, esencias y concentrados de café (3%) con valor de US \$7.4 millones, flores (3%) con valor de US \$6.4 millones, entre otros.

Es importante resaltar que en 2020 Corea del Sur fue el país con el cual las exportaciones no minero-energéticas presentaron el mayor incremento, para un aumento de US \$45.7 millones respecto de 2019, equivalente a 25.6%.

### **Inversión**

Desde 2002, Corea del Sur ha realizado inversiones en Colombia por valor de US \$223,6 millones. Los mayores montos de inversión se registraron en 2012, con un valor de US

\$43.7 millones y, en 2015, con US \$42.9 millones. En 2020, Corea registró inversiones por US \$4.4 millones, mientras que en 2019 se había registrado un flujo negativo por US \$2.1 millones.

Con respecto a Asia, para el acumulado 2002-2020, Corea ocupó el tercer puesto como inversionista en Colombia con un 16% del total de esa región, detrás de Japón, que registró un acumulado por US \$596.9 millones, con una participación de 43%, y China con un acumulado de US \$292.4 y una participación de 21%, para el mismo periodo.

### **Turismo**

En 2020, ingresaron 2,000 residentes de Corea a Colombia, 75% menos que los registrados en el año 2019, equivalente a -6,150 visitantes debido al impacto ocasionado por la pandemia. Así mismo, 155 colombianos viajaron a Corea en 2020, registrando un decrecimiento de 81% y equivalente a 664 personas menos, frente a la cantidad de viajeros del año anterior.

### **Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo**

Durante la segunda reunión del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) realizada el 7 de octubre de 2019, Corea se comprometió a trabajar de manera eficaz y rápida en la 3a y última etapa del proceso para el Aguacate hass, con el fin de concluir el trámite en el primer semestre de 2020. No obstante, es importante mencionar que a raíz de la coyuntura provocada por la pandemia (COVID-19) el proceso se retrasó, dado que uno de los pasos implicaba una visita a las plantaciones y empacadoras del producto en Colombia. Sin embargo, a finales de 2020 las autoridades coreanas aceptaron cumplir el requisito con reuniones virtuales y videos sobre los procesos en nuestro país. Esto permitió que a mediados de marzo de 2021, durante la visita del Ministro de Agricultura a Corea, se anunciara que la fruta ya cuenta admisibilidad en ese mercado.

De conformidad con el Anexo al capítulo 14 del Acuerdo se realizó la preparación e intercambio de los "Umbrales en pesos" para la contratación pública en el periodo 2020-2021.

En línea con lo acordado en la primera reunión del Comité de Aduanas, realizada en septiembre de 2019, Colombia remitió a Corea la propuesta de modificaciones al Anexo 3°, Reglas de Origen Específicas por Producto, de acuerdo con la implementación del SA (Sistema Armonizado) 2017. Corea se encuentra realizando sus gestiones internas para la aprobación respectiva.

Colombia propuso al Ministerio de Industria, Comercio y Energía de Corea (MOTIE) la corrección de errores mínimos identificados en el instructivo del certificado de origen en las versiones en inglés y español. Corea está realizando las consultas internas respectivas para avanzar en esta iniciativa.

En 2020, el MinCIT y el Ministerio de Cultura, Deportes y Turismo de Corea avanzaron en la negociación de un Memorando de Entendimiento (MOU) sobre cooperación en temas turísticos, que tiene como objeto fomentar el turismo entre ambos países.

El MOU incluye la cooperación en asuntos de investigación y capacitación en el campo del turismo, el intercambio de estudiantes, investigadores y expertos en turismo y representantes de los medios de comunicación, la organización de seminarios para funcionarios y profesionales del turismo. Así mismo, el intercambio de información en diversas áreas como: la promoción turística, programas de desarrollo turístico, legislaciones relacionadas con el turismo y políticas para minimizar el impacto ambiental para desarrollar un turismo sostenible y responsable, entre otros asuntos.

En julio de 2020, se suscribió el Memorando de Entendimiento de Cooperación entre Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el KEIT (Korea Institute for Industrial Economics &

Trade). Este Memorando busca facilitar la colaboración entre las partes para promover la investigación, el conocimiento y el intercambio de experiencias y actividades relacionadas con la economía industrial.

En 2020, se avanzó en la negociación de los siguientes instrumentos: Memorandos de Entendimiento (MOU) para la cooperación en Innovación industrial con el MOTIE (Ministerio de Comercio, Industria y Energía de Corea) y Memorando sobre Cooperación en Emprendimiento con el Ministerio de PYMES y Start-ups de Corea. El Viceministerio de Desarrollo Empresarial ha venido desarrollando estos compromisos con las entidades respectivas en Corea.

**Casos para resaltar de productos que han crecido en exportaciones por el acuerdo e incremento de empresas exportadoras**

El sector agropecuario muestra un comportamiento favorable como uno de los ganadores del acuerdo comercial con Corea. Las exportaciones colombianas de estos productos pasaron de US \$79.7 millones en 2015, año previo a la entrada en vigencia del acuerdo, a US \$147.8 millones de dólares en 2020, con un promedio anual de US \$106.9 millones y un crecimiento promedio anual de 13.1%.

Corea es el segundo destino de las exportaciones colombianas de productos del sector agropecuario en Asia. Los principales productos son: café, banano, flores frescas y langostinos congelados.

El café registró una tasa de crecimiento promedio anual de 10% desde 2015, al pasar de US \$69.6 millones a US \$110.7 millones en 2020. Los extractos y esencias de café registraron un incremento anual de 14%, pasando de US \$3.9 millones en 2015 a US \$7.4 millones en 2020. Adicionalmente, ha aumentado el volumen de café especial, los cuales tienen valores significativamente más altos que el café genérico, cuyo precio está determinado por el precio en bolsa.





Las frutas frescas son un ejemplo de los productos nuevos dado que no registraban exportaciones a Corea antes de la vigencia del acuerdo. En 2020, las exportaciones de banano alcanzaron US \$14.8 millones registrando un crecimiento de 17 veces respecto a 2019. Colombia es el segundo proveedor de esta fruta en el mercado coreano. Este crecimiento se debe al acuerdo de comercio por cuanto a partir del 1° de enero de 2020, el banano colombiano ingresa al mercado coreano con un arancel de 0%. Esto le da a Colombia una ventaja arancelaria sobre competidores como Filipinas y Ecuador, que deben asumir una tasa de 30%. Adicionalmente, desde la entrada en vigor del acuerdo y hasta 2020 las exportaciones de pitahaya alcanzaron US \$199,068 dólares.



Las flores frescas representan uno de los productos más beneficiados por el acuerdo comercial con Corea. Las exportaciones pasaron de US \$2.9 millones en 2015 (619 toneladas), año anterior a la entrada en vigor del acuerdo, a US \$6.3 millones en 2020 (1,269 toneladas), para un incremento promedio anual de 17%. En 2020, las flores más representativas fueron: claveles (US \$3.3 millones), hortensias (US \$1.9 millones) y rosas (US \$1.1 millones). Como resultado del acuerdo comercial, a partir del 1° de enero de 2020, rosas, crisantemos, lirios, gipsofilia y otras flores colombianas ingresan al mercado coreano con un arancel de 0%, mientras que el arancel para terceros países es de 25%.

Las exportaciones de langostinos iniciaron en 2018, con un monto de US \$293,000 dólares aumentando a US \$2.6 millones en 2019. En 2020, las exportaciones de este producto alcanzaron US \$4.5 millones, registrando un crecimiento promedio anual de 293%, convirtiéndose en uno de los más destacados desde la entrada en vigor del acuerdo.

La pulpa de mango ha mostrado un crecimiento sostenido al pasar de US \$59,189 dólares en 2015, a US \$571,503 dólares en 2020, registrando un crecimiento de 35% promedio anual. Este producto estará libre de gravamen arancelario para Colombia a partir del 1° de enero de 2022, mientras que terceros países pagan un 45% de tributo aduanero.

Las exportaciones de sustancias de origen animal (bilis) utilizadas para la preparación de productos farmacéuticos alcanzaron US \$472,060 dólares en 2020, registrando un crecimiento promedio anual de 1,124% en los últimos tres años.

Las exportaciones de autolizados de levadura han mantenido una tendencia creciente en los últimos años, alcanzando US \$435,084 dólares en 2020 y un incremento promedio anual de 24%, desde la entrada en vigor del TLC.

Las exportaciones de Colombia de productos NME del sector industrial a Corea sumaron US \$76.7 millones en 2020, para un incremento promedio anual de 4%, desde la entrada en

vigor del tratado. En 2020, los bienes más representativos de este grupo fueron: los desperdicios y desechos de cobre con exportaciones por US \$51.2 millones, con una participación de 67% respecto a las exportaciones NME, fungicidas con exportaciones por US \$6.1 millones (participación de 8%), partes de municiones y proyectiles con ventas por US \$5 millones (7%), y desperdicios de aluminio por US \$5 millones (7%).

Desde julio de 2016, fecha de entrada en vigor del tratado, se han exportado a Corea 60 productos nuevos con montos mayores a US \$10,000. Así mismo, 134 nuevas empresas han exportado productos no minero-energéticos a Corea del Sur por montos iguales o mayores a US \$10,000.

Durante la 2a reunión del Comité MSF (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) realizada el 7 de octubre de 2019, Colombia solicitó priorizar la Lima Tahití para iniciar el proceso de admisibilidad. El ICA remitió en abril 2020 a la autoridad coreana la caracterización fitosanitaria y el sistema de producción para el Análisis de Riesgo de Plagas correspondiente. Dado que se concluyó el proceso para aguacate, se prevé que Corea acepte el inicio del proceso para esta fruta. De otro lado, se espera un avance significativo en el proceso de admisibilidad para la carne de cerdo.

En el marco de la 2a reunión de la Comisión Conjunta realizada el 8 de octubre de 2019, se acordó evaluar la realización de la reunión del Comité de Desarrollo Sostenible y del Comité de Cooperación Industrial. Aunque Colombia propuso fechas para la realización de dichos Comités, la agenda de las entidades coreanas no permitió su realización antes de la emergencia sanitaria. Se prevé la realización de estas dos reuniones en 2021.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha adelantado contacto con los responsables de la administración del acuerdo con Corea del Sur, para avanzar en la construcción de una agenda sustantiva con miras a realizar la próxima reunión de la Comisión Conjunta.



## F. ISRAEL

### Acuerdo Comercial

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Estado de Israel entró en vigor el 11 de agosto de 2020. Fue aprobado por el Congreso de la República mediante la Ley 1841 del 12 de julio de 2017 y declarado exequible por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-254 de 2019.

La desgravación arancelaria fue reglamentada mediante el Decreto 1100 del 10 de agosto de 2020.

### Comercio bilateral

En 2019, año anterior a la entrada en vigor del acuerdo comercial con Israel, la balanza comercial presentó un superávit de US \$278 millones, con exportaciones hacia ese mercado por US \$366 millones e importaciones por US \$88 millones. En ese año los principales productos exportados fueron hullas térmicas, con una participación de 91.5% del total exportado, y café sin tostar con 4.5%.

En 2020, año de entrada en vigencia del acuerdo, la balanza comercial con Israel presentó un superávit de US \$220.5 millones, 20.7% menor que el superávit observado en 2019.

En 2020, se registraron exportaciones por US \$298,9 millones, las cuales presentaron una disminución de 18.3% frente a 2019, cuando alcanzaron US \$366 millones, debido principalmente a menores ventas de carbón (hullas térmicas), que pasaron de US \$335 millones en 2019 a US \$269 millones en 2020.

Por su parte las importaciones alcanzaron US \$78.4 millones en 2020, disminuyendo 10.9% con respecto a 2019, debido principalmente a una reducción en las compras de maquinaria y equipo.

En 2020, la mayor parte de las exportaciones hacia Israel correspondió a productos minero-energéticos, principalmente carbón (hullas térmicas), con una participación de 90.1% del total exportado. Los productos no minero-energéticos participaron con 9.8% del total de las exportaciones a Israel, por valor de US \$29.4 millones.

### Inversión

En 2020, la inversión de Israel en Colombia alcanzó US \$1.9 millones, presentando un aumento de 19% frente al año anterior, cuando fue de US \$1.6 millones. En 2016, se registró el mayor valor de inversión de Israel, US \$12,3 millones, desde 1994.

En 2020, Israel se ubicó en el puesto 48 de los países con mayor aporte de IED en el país.

### Turismo

En 2020, ingresaron 2,173 ciudadanos israelíes a Colombia, 82.5% menos que los 12,422 registrados en 2019, mientras que 652 colombianos visitaron Israel durante 2020, con una disminución de 82.3% frente a los 3,674 viajeros registrados el año anterior.

Este comportamiento se debe principalmente a las restricciones al desplazamiento de viajeros desde marzo de 2020, por las medidas relacionadas con el COVID-19.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

A partir de agosto de 2020, bajo la coordinación de la Vicepresidencia de la República y con la participación de distintas entidades del Gobierno se construyó la "Hoja de Ruta - Plan de Aprovechamiento del TLC Colombia Israel en Agroindustria", mediante la cual se estableció una estrategia conjunta para la gestión de la admisibilidad de productos frescos y procesados con posibilidades de acceso al mercado de Israel.

A continuación, se relacionan algunas de las gestiones efectuadas para este propósito a partir de agosto de 2020:

En agosto de 2020, el ICA consolidó la información técnica suministrada por la Autoridad Sanitaria de Israel, sobre los procesos requeridos para la admisibilidad de aguacate hass y piña.

En noviembre de 2020, se realizaron gestiones para acordar el modelo de certificado sanitario para la admisibilidad de camarón.

Así mismo en noviembre de 2020, con el apoyo de ProColombia, el ICA y el INVIMA, se logró la aprobación por la Autoridad de Alimentos de Israel para iniciar el proceso para agregar a Colombia en la lista de países aceptados para la exportación de pescado y productos pesqueros a ese país. El INVIMA trabajó en la elaboración del modelo de certificado sanitario de acuerdo con los requisitos exigidos por Israel.

De manera complementaria en la referida “Hoja de Ruta”, se propuso el acompañamiento a los exportadores para la obtención de las certificaciones Kosher, requeridas para las exportaciones de carne bovina, frutas procesadas, tilapia, trucha y piña.

En este contexto se realizó el 21 de septiembre de 2020 el Seminario web “Certificación Kosher y oportunidades de exportación para productos colombianos hacia Israel” organizado por Procolombia, con la participación de diferentes empresas exportadoras. Así mismo, el 22 de septiembre de 2020 se realizó el Conversatorio TLC Colombia – Israel, organizado por la Asociación Shalom Colombia y la Universidad de Manizales, con el apoyo del MinCIT.

Cabe señalar también que, bajo el liderazgo de ProColombia, en el marco del Plan de Aprovechamiento Comercial del TLC con Israel, se realizó un trabajo de priorización de productos y servicios con oportunidades en agroalimentos, particularmente en carne bovina, flores, confitería y frutas frescas, entre otros.

Adicionalmente, durante 2020 el INVIMA adelantó diferentes gestiones para validar con las autoridades sanitarias de Israel los requisitos necesarios para la exportación de productos lácteos.

Finalmente, a partir de julio de 2020 el ICA y el INVIMA revisaron y ajustaron el modelo de certificado propuesto por Israel para la admisibilidad de pieles colombianas a ese mercado.

## G. ALIANZA DEL PACÍFICO

### Acuerdo Comercial

La Alianza del Pacífico (AP) es un mecanismo de articulación política, económica y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 con la Declaración Presidencial de Lima. Constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco, el cual entró en vigor el 20 de julio de 2015.

La Alianza del Pacífico está definida como un área de integración profunda, que busca avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

### Comercio bilateral

La balanza comercial con la Alianza del Pacífico (AP) es deficitaria para Colombia, explicada básicamente por el comportamiento comercial con México. En 2020, el déficit comercial fue de US \$1,267 millones. La balanza del sector agropecuario fue deficitaria en US \$281 millones y la del sector industrial en -US \$986 millones.

En 2020, las exportaciones colombianas a la AP fueron US \$2,790 millones, disminuyeron 21% respecto a 2019, y las importaciones US \$4,057 millones, disminuyeron 20.3% respecto a 2019.

En 2020, la Alianza del Pacífico es el tercer destino al que Colombia exporta sus bienes (9% del total), y es el cuarto proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 10% del total.

Durante 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: hullas (21%), azúcar de caña o remolacha (5%), coques y semicoques de hulla (5%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (3%) y medicamentos para uso humano (3%).

Los productos con mayor incremento respecto del año anterior fueron: extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate (42%), azúcar (27%), aceite de palma y sus fracciones (25%), preparaciones para lavar (8%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (8%).

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$458 millones (16% del total) y las industriales de US \$2,332 millones (84% del total).



En 2020, las exportaciones NME sumaron US \$2,022 millones, 72% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación negativa de 10% con respecto del año 2019.

En 2020, los principales productos importados desde este destino fueron: televisores (11%), automóviles 1500 cc a 3000 cc (9%), alambre de cobre (4%), computadores (3%) y tractores (3%).

La composición de las importaciones distribuida en agropecuarias, que sumaron US \$739 millones, 18% del total, y las industriales US \$3,318 millones (82% del total).

## Inversión

La Inversión Extranjera Directa (IED) de la Alianza del Pacífico en Colombia durante el 2020 fue de -US \$651 millones, resultado de la caída de inversión de México por -US \$1,130 millones<sup>17</sup>. No obstante, desde 1994 la IED de los países miembros de la AP en Colombia acumula un monto de US \$15,192 millones.

Para 2020, la IED de Colombia en la Alianza del Pacífico fue de US \$58.2 millones, para un valor acumulado de US \$13,377 millones desde 1994.

En 2019, la Alianza del Pacífico ocupó el puesto número cinco de origen de la IED en Colombia y ocupó el puesto dos de destino de IED de Colombia en el exterior. Los resultados para 2020, por sus valores negativos especialmente de México, llevaron a que la clasificación como origen de inversión lo ubicara en el penúltimo puesto (16) y que ocupara el puesto séptimo como destino de la inversión de Colombia.

## Turismo

En 2020, ingresaron 143,770 turistas de la Alianza del Pacífico a Colombia, 72% menos que los registrados en 2019 cuando ingresaron 521,204 visitantes, y 233,204 colombianos eligieron la AP como destino turístico, 71.8% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 828,425 colombianos.

## Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 2,812 subpartidas arancelarias a este mercado, 1% más respecto al año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas pasó de 2,788 en 2015 a 2,552 en 2020.

Suscripción de las Decisiones de la Comisión de Libre Comercio de la Alianza del Pacífico sobre la armonización regulatoria en el sector de Suplementos Alimenticios, así como el Reglamento del Anexo de Productos Cosméticos.

Culminación de los términos de referencia que guiarán las negociaciones con Ecuador y Corea del Sur para su eventual ingreso a la Alianza del Pacífico.

Incorporación en las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) de un visualizador de documentos digitalizados relativos a las operaciones de comercio exterior que sean requeridos en el país de destino.

Plan de Acción COVID-19 financiado con recursos del Fondo de Cooperación de la AP enfocado a la reactivación del sector turismo, al fortalecimiento de las habilidades digitales de los docentes de educación básica, teletrabajo y del comercio electrónico, la innovación, el emprendimiento y medidas para mantener el flujo comercial entre los países.

Identificación de productos e insumos relevantes en tiempos de crisis sanitaria en el marco de plan de acción COVID-19, y desarrollo de un plan de trabajo con el objeto de fomentar el desarrollo de encadenamientos productivos entre las empresas de AP.

Desarrollo del Reto COVID-19 para innovadores, emprendedores e investigadores de la Alianza del Pacífico, bajo el cual se seleccionaron ocho iniciativas, dos por cada país en áreas de salud, educación o comunidad, otorgando capital semilla y acompañamiento en sus emprendimientos.





Realización de Macro ruedas de Negocios, por primera vez en formato virtual, con el Reino Unido, intra AP, Centroamérica, Asia y Oceanía, concretando 1,003 reuniones de negocios para 276 empresas exportadoras de la Alianza del Pacífico, que lograron transacciones por un monto de US \$6.4 millones y proyecciones de compras de US \$98.6 millones.

Realización del Foro LAB4: “Innovando en tiempo de crisis”, por primera vez en formato virtual, conectando startups con potencial de crecimiento caracterizado por la innovación y potenciales inversionistas. El foro contó con la participación de 37 empresas exportadoras de servicios y 42 startups, y se proyectaron negocios por más de US \$11 millones en total, tanto en inversión como en proyecciones de compra, en más de 100 reuniones de negocios.

Realización de la “VI Macro Ruedas de Negocios de Operadores de Turismo de la Alianza del Pacífico, Encuentro Virtual de Operadores de Turismo de los Países Miembros”, por primera vez en formato remoto, que reunió 189 empresas con más de 1,033 encuentros, que propiciaron una expectativa de negocios por US \$6.7 millones en total, de los cuales US \$1.2 millones corresponden a ventas multidestino, que contó con la participación de representantes de Argentina y Brasil.

Realización de tres talleres público-privados sobre el desarrollo de habilidades digitales de los países de la Alianza del Pacífico sobre acciones público privadas para acelerar la creación del talento digital; sobre bootcamps como soluciones ágiles para acelerar y transformar el talento; y sobre regulaciones que pueden afectar el desarrollo del talento digital.

Firma de la Declaración Presidencial sobre la Estrategia para un Mercado Digital Regional y el Impulso a la Transformación Digital de la Alianza del Pacífico.

Realización del II Foro Técnico de Cooperación que se realizó virtualmente, con la participación de Estados Observadores, mecanismos regionales y organizaciones internacionales.

Puesta en marcha de la Hoja de Ruta sobre la Mejora de la Gestión de la Alianza del Pacífico, que permitirá tener un trabajo más eficiente, con roles más claros y un seguimiento permanente de los mandatos.

Aprobación de la Declaración Presidencial de la Alianza del Pacífico sobre la Igualdad de Género y su Hoja de Ruta para la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres en la Alianza del Pacífico.

Aprobación de la Hoja de Ruta de la Declaración Presidencial sobre la Gestión Sostenible de los Plásticos, suscrita en Lima en julio de 2019.

## H. COMUNIDAD ANDINA

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo de Integración Subregional Andino suscrito el 26 de mayo de 1969 y, posteriormente, denominado Acuerdo de Cartagena comenzó a delinarse desde 1966 con la Declaración de Bogotá y entró en vigencia el 16 de octubre de 1969, cuando el Comité permanente de la ALALC obtuvo la ratificación oficial del Gobierno de Perú y, después, la de los Gobiernos de Colombia y Chile. En 1973 Venezuela adhirió, Chile se retiró en 1976 y, en 2006, Venezuela lo denunció, concluyendo su proceso de desvinculación en 2011.

El Acuerdo de Cartagena dio nacimiento al Pacto Andino, conocido luego como Grupo Andino y, a partir de 1996, tomó el nombre de Comunidad Andina.

### Comercio bilateral

En 2020, el superávit comercial de Colombia con la CAN fue de US \$707 millones. La balanza agropecuaria es deficitaria en US \$318 millones y la industrial superavitaria en US \$1,025 millones.

En 2020, las exportaciones fueron de US \$2,430 millones, 25% menos que el año anterior, y las importaciones US \$1,724 millones, 10% menos que el año anterior.

En 2020, la CAN fue el quinto destino al que Colombia exporta sus bienes (8% del total), y fue el séptimo proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 4% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: medicamentos para uso humano (6%), aceite crudo de petróleo (6%), azúcar de caña o remolacha (3%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (3%) y preparaciones para lavar (3%).

Entre los productos con mayor incremento se encuentran: medicamentos preparados y dosificados, con un incremento de 19% respecto del año anterior, azúcar (12%), preparaciones para lavar (3%), preparaciones para higiene bucal o dental (9%), entre otros.

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$423 millones, 17% del total, y las industriales de US \$2,007 millones (83% del total).

Las exportaciones NME sumaron US \$2,173 millones, 89% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación negativa de 19% respecto de 2019.

En 2020, los principales productos importados fueron: preparaciones y conservas de pescado (11%), aceite de palma y sus fracciones (9%), aceite de soya y sus fracciones (8%), alambre de cobre (7%) y tableros de madera (4%).

Las importaciones agropecuarias ascendieron a US\$741 millones (43% del total) y las industriales de US \$983 millones (57% del total).

### Inversión

Durante 2020, la Inversión Extranjera Directa (IED) de la CAN en Colombia fueron US \$219 millones, para un acumulado de US \$2,485 millones desde 1994. Para 2020, la Inversión de Colombia en la CAN fueron US \$426 millones (34.4% menos que en 2019), para un acumulado de US \$5,466 millones desde 1994.

En 2020, la Comunidad Andina ocupó el puesto número 8 de origen de IED en Colombia. Igualmente, ocupó el puesto número 4 de destino de IED de Colombia.

### Turismo

En 2020, ingresaron 92,794 turistas de la CAN a Colombia, 75% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 363,982 turistas, y 126,886 colombianos eligieron la CAN como destino turístico, 74% menos que los registrados en 2019, cuando salieron del país 487,745 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 3,262 subpartidas arancelarias a este bloque, 79% más respecto al año previo a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas exportadoras pasaron de 3,173 en 1993 a 3,209 en 2020.

Se implementaron 11 Decisiones que armonizan y actualizan la legislación andina, principalmente sobre: lineamientos comunitarios para la prestación del servicio de roaming internacional; condiciones para la emisión y recepción de Certificados de Origen Digital; prórroga de los plazos para la liberalización de servicios financieros y cuotas de pantalla; autorización de la transferencia reembolsable de recursos al Tribunal de Justicia de la CAN; Decisiones que facilitan los trámites relacionados con la comercialización de productos cosméticos, de higiene doméstica y sanitarios de uso personal por la pandemia; prórroga de la vigencia de documentos para transportistas, lo cual facilitó las operaciones comerciales y los procedimientos para el transporte internacional de mercancías por carretera.



El 8 de julio de 2020, Colombia recibió la Presidencia Pro Témporte de Bolivia, en el marco del Consejo Presidencial Andino y del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Comerciales Ampliado.

Colombia presentó su plan de trabajo como Presidente Pro Témporte en materia comercial en la Comisión del 1o de septiembre de 2020, cuyo objetivo es apoyar la reactivación económica de la subregión andina.

## I. MERCOSUR

### Acuerdo Comercial

Las preferencias comerciales con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se rigen por el Acuerdo de Complementación Económica No. 72 (ACE-72) suscrito en julio de 2017, el cual recoge lo acordado en el ACE-59, vigente desde el año 2005.

### Comercio bilateral

Desde 2000, la balanza comercial con Mercosur ha sido deficitaria para Colombia. En 2020, el déficit de la balanza llegó a -US \$1,535 millones. La agropecuaria en -US \$662 millones y la industrial en -US \$873 millones.

En 2020, las exportaciones colombianas sumaron US \$1,551 millones, 13% menos que el año anterior, y las importaciones US \$3,086 millones, 24% menos que el año anterior.

En 2020, Mercosur es el sexto destino al que Colombia exporta sus bienes (5% del total), y es el quinto proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 7% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: hullas (con una participación de 18%), polímeros de cloruro de vinilo, en formas primarias (14%), coques y semicoques de hulla (13%), polímeros de propileno, en formas primarias (10%), e insecticidas, fungicidas y herbicidas (7%).

En 2020, los productos con mayor incremento fueron: desperdicios y desechos, de cobre (430%), aceite de palma y sus fracciones (205%), poliacetales y poliésteres en formas primarias (87%), medicamentos para uso humano (41%).

Las exportaciones del sector agropecuario sumaron US \$113 millones (7% del total) y las industriales US \$1,438 millones (93% del total).

Las exportaciones NME fueron US \$1,036 millones, 67% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación negativa de 3% con respecto al 2019.



En 2020, entre los principales productos importados desde este destino se encuentran: automóviles (11%), maíz (6%), camiones (5%), buses (4%) y medicamentos para uso humano (3%).

Donde las importaciones agropecuarias fueron US \$775 millones (25% del total) y las industriales US \$2,311 millones (75% del total).

### Inversión

En 2020, la Inversión Extranjera Directa (IED) de Mercosur en Colombia fue de US \$225 millones, para un valor acumulado de US \$5,086 millones desde 1994. En 2020, la inversión de Colombia en Mercosur fue US \$500 millones, para un acumulado de US \$3,791 millones desde 1994. En 2020, Mercosur ocupó el puesto número 7 de origen de IED en Colombia. Igualmente, ocupó el puesto número 2 como destino de IED de Colombia.

### Turismo

En 2020, ingresaron 91,395 turistas de Mercosur a Colombia, 74% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 356,494 turistas, y 55,577 colombianos eligieron Mercosur como destino turístico, 72% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 200,321 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 1,390 subpartidas arancelarias a este mercado, 84% más respecto al año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas exportadoras pasó de 536 en 2004 a 884 en 2020.

A través del mecanismo de escaso abasto incorporado en el Acuerdo de Complementación Económica N° 72, Argentina, Brasil y Colombia aprobaron diez dispensas para que las confecciones colombianas puedan acceder a dichos mercados libres de arancel y con una regla de origen más flexible.

El 16 de diciembre de 2020, los países del Mercosur y Colombia depositaron ante la ALADI el Primer Protocolo Adicional al Comercio de Servicios del Acuerdo de Complementación Económica No. 72.

El 4 de marzo de 2020 en Bogotá, se realizó la I Reunión de la Comisión Bilateral Económica y Comercial entre Colombia y Paraguay. En esta oportunidad se revisó el estado de la relación comercial, el entendimiento sobre la coexistencia entre el ACE No. 59 y el ACE No. 72 y el interés mutuo por en materia de zonas francas, doble tributación y encadenamientos productivos.

Admisibilidad sanitaria: en 2020, se logró la admisibilidad para tripas saladas, piña y semillas de cáñamo.

## J. MÉXICO

### Acuerdo Comercial

En 1994, Colombia y Venezuela suscribieron con México un Acuerdo Comercial denominado Tratado del Grupo de los Tres (TLC-G3), el cual entró en vigor en enero de 1995.

En agosto de 2009, Colombia y México culminaron trabajos de adecuación del Acuerdo, el cual se ajustó a las nuevas realidades comerciales luego de la salida de Venezuela en 2006. En junio de 2010 se suscribió el Protocolo Modificadorio que entró en vigor en agosto de 2011.



### Comercio bilateral

La balanza comercial con México ha sido deficitaria para Colombia. En 2020, fue deficitaria en US \$1,672 millones. La agropecuaria en -US \$57 millones y la industrial en -US \$1,615 millones.

En 2020, las exportaciones sumaron US \$1,161 millones (18% menos que el año anterior) y las importaciones US \$2,833 millones (25% menos que el año anterior).

En 2020, México fue el sexto destino al que Colombia exporta sus bienes (4% del total), y fue el tercer proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 7% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: hullas (23%), coques y semicoques de hulla (11%), automóviles cilindraje 1,500cm<sup>3</sup> a 3,000 cm<sup>3</sup> (6%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (5%) y aceite de palma y sus fracciones (4%).

Los productos con mayor incremento de sus exportaciones fueron: cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado (89%), extractos, esencias y concentrados de café (75%), aceite de palma y sus fracciones (44%), papel y cartón (29%), perfumes y aguas de tocador (13%).

Las exportaciones agropecuarias llagaron a US \$159 millones (14% del total) y las industriales de US \$1,002 millones (86% del total). Las exportaciones NME fueron US \$742 millones, 64% del total exportado hacia este destino, con una variación negativa de 11% respecto a 2019.

En 2020, los principales productos importados desde este país fueron: televisores (16%), automóviles cilindraje 1,500 cm<sup>3</sup> a 3,000 cm<sup>3</sup> (13%), computadores (5%), tractores (4%) y camiones (3%).

Las importaciones agropecuarias sumaron US \$217 millones (8% del total) y las industriales US \$2,616 millones (92% del total).

### Inversión

De acuerdo con el Banco de la Republica, durante 2020 la Inversión Extranjera Directa (IED) de México en Colombia disminuyó US \$1,130 millones, para un valor acumulado de US \$6,512 millones desde 1994. Para 2020, la IED de Colombia en México también disminuyó en US \$428 millones, para un valor acumulado de US \$3,440 millones desde 1994

En 2020, por el retiro significativo de la inversión en Colombia, México ocupó el último puesto (17) de origen y de destino de la IED en Colombia.





## Turismo

En 2020, ingresaron 52,038 turistas de México a Colombia, 74% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 198,455 turistas, y 138,648 colombianos eligieron México como destino turístico, 72% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 498,699 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 1,726 subpartidas arancelarias a este mercado, un 217% más respecto del año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas exportadoras a este mercado pasó de 387 en 1995 a 1,128 en 2020.

Las regiones que más se favorecieron con este Acuerdo fueron: Cesar (25%), Antioquia (14%), Cundinamarca (11%), Bogotá (10%) y Bolívar (9%).

El intercambio comercial ha favorecido el desarrollo de encadenamientos productivos, principalmente en los sectores agroindustrial y la industria liviana. También le ha permitido a las empresas colombianas diversificarse y consolidarse como exportadoras de bienes de la industria liviana, la industria básica y de maquinaria y equipos.

En 2020, por recomendación del Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), que es el mecanismo de escaso abasto del Tratado, la Comisión Administradora del Tratado aprobó dos decisiones.

Dichas decisiones permiten la importación desde terceros países de hilados sintéticos, que no se producen en Colombia, ni en México y que son requeridos para la fabricación de telas, confecciones como ropa interior, vestidos de baño, camisetas

y otras prendas de vestir que son exportadas aprovechando las preferencias arancelarias del acuerdo.

Colombia notificó a México las medidas adoptadas en materia comercial desde abril de 2020, dichas medidas operan de manera unilateral y transitoria. Así mismo, notificó las decisiones correspondientes a la reducción a 0% de los derechos de aduana NMF y la restricción a la exportación de ciertos productos necesarios para afrontar la emergencia sanitaria generada por el COVID-19, así como para proteger la vida y la salud de la población colombiana.

Admisibilidad sanitaria: con respecto a los productos de interés exportador, México informó que avanza en la evaluación del riesgo para orquídeas y papaya. También que estaba en proceso el levantamiento de la restricción a las importaciones de lácteos colombianos.

## K. TRIÁNGULO NORTE

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo entre Colombia y los países del Triángulo Norte fue firmado en agosto de 2007 y entró en vigor de manera bilateral así: Colombia Y Guatemala en noviembre de 2009, Colombia Y El Salvador en febrero de 2010 y Colombia Y Honduras en marzo de 2010.

### Comercial bilateral

Desde 2000, la balanza comercial de Colombia con el Triángulo Norte (TN) es superavitaria. A la fecha, la balanza comercial con el Triángulo Norte es superavitaria para Colombia. En 2020, por US \$438 millones, la agropecuaria en US \$26 millones y la industrial en US \$412 millones. En 2020, las exportaciones fueron US \$503.4 millones, 15% menos que el año anterior, mientras que las importaciones fueron de US \$65.8 millones, 12% más que el año anterior.



En 2020, el Triángulo Norte fue el décimo quinto destino al que Colombia exporta sus bienes, equivalente a 2% del total, y fue el vigésimo noveno proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 0.2% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: hullas (26%), medicamentos para uso humano (7%), refrigeradores y congeladores (6%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (4%) y polímeros de propileno, en formas primarias (4%).

Los productos que mayor incremento presentaron fueron: transformadores eléctricos (144%), productos de panadería, pastelería o galletería (64%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (20%), polímeros de propileno, en formas primarias (13%), placas, laminas, hojas y tiras, de plástico no celular (11%).

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$43 millones (9% del total) y las industriales de US \$460 millones (91% del total). Las exportaciones NME, US \$368 millones, representan 73% del total exportado hacia este destino, con una variación negativa de 11% con respecto de 2019.

En 2020, los principales productos importados desde el Triángulo Norte fueron: caucho natural (16%), café (7%), medicamentos para uso humano (6%), mezclas de sustancias odoríferas (6%) y maíz (6%).

Por su parte, las importaciones agropecuarias fueron de US \$17 millones, 26% del total, y las industriales US \$49 millones (74% del total).

### Inversión

De acuerdo con el Banco de la Republica, en 2020 se registra Inversión Extranjera Directa (IED) del Triángulo Norte en Colombia por US \$40 millones, para un valor acumulado de

US \$88 millones desde 1994. Para 2020, la IED de Colombia en Triángulo Norte fue US \$174 millones, y acumula US \$3,132 millones desde 1994

En 2020, Triángulo Norte ocupó el puesto número 10 de origen de IED en Colombia. Igualmente, ocupó el puesto número 4 como destino de IED de Colombia.

### Turismo

En 2020, ingresaron 12,986 turistas de Triángulo Norte a Colombia, 79% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 60,520 turistas, y 14,072 colombianos eligieron Triángulo Norte como destino turístico, 75% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 56,743 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 1,882 subpartidas arancelarias a este mercado, 23% más respecto al año anterior previo a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas pasó de 1,702 en 2009 a 1,733 en 2020.

El 9 de noviembre de 2020, El Salvador mediante comunicación DATCO/CARTA/517/2020 notificó a Colombia el cumplimiento de la reglamentación interna de la Decisión No. 18, mediante la cual oficializó la profundización en materia de acceso a mercados para 29 subpartidas correspondientes a medicamentos de uso humano y veterinario que estaban excluidos del Acuerdo. Teniendo en cuenta lo anterior y, en atención, a lo acordado entre las Partes, la profundización entró en vigencia a partir del 9 de diciembre de 2020.

En 2020, se logró la admisibilidad sanitaria para la exportación de atún en conserva y lomitos de atún hacia el mercado de El Salvador.



## L. CHILE

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No.24 suscrito en Santiago de Chile el 6 de diciembre de 1993 entró en vigencia el 1° de enero de 1994 e incluye disposiciones relacionadas con el ámbito de bienes.

En noviembre de 2006 se constituye un Protocolo adicional al ACE No. 24, el cual entró en vigor en mayo de 2009 e incorpora disciplinas en: servicios, compras públicas, inversión, así como compromisos en materia laboral y ambiental.

### Comercio bilateral

Desde 2008 la balanza comercial es superavitaria para Colombia. En 2020, la balanza comercial fue superavitaria para Colombia en US \$204 millones. La agropecuaria es deficitaria en -US \$135 millones y la industrial superavitaria en US \$339 millones.

En 2020, las exportaciones fueron US \$774 millones, 20% menos que el año anterior, y las importaciones fueron US \$570 millones, 8% menos que el año anterior.

En 2020, Chile fue destino número 11 al que Colombia exporta sus bienes (2% del total), y fue el proveedor número 17 de Colombia con importaciones equivalentes al 1% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: hullas (con una participación de 39%), azúcar de caña o remolacha (8%), medicamentos para uso humano (3%), carrocías (3%) y perfumes y aguas de tocador (2%).

Los productos que mayor incremento presentaron fueron: paneles y consolas para control o distribución eléctrica (90%), azúcar (39%), envases de plástico (31%), tabaco en rama o sin elaborar y desperdicios (23%) y acumuladores eléctricos, (11%).

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$145 millones (19% del total) y las industriales US \$629 millones (81% del total).

Las exportaciones NME fueron US \$463 millones, con participación de 60% dentro del total exportado a Chile en 2020, y con una variación negativa de 3% con respecto al 2019.

En 2020, los principales productos importados desde este origen fueron: manzanas (14%), cigarrillos (7%), vino de uvas frescas (6%), granos de cereales (5%) y papel y cartón estucados (5%).



Las importaciones agropecuarias sumaron US \$280 millones (49% del total) y las industriales de US \$290 millones (51% del total).

### Inversión

Durante 2020, la Inversión Extranjera Directa (IED) de Chile en Colombia fue de US \$283 millones, para un valor acumulado por US \$6,914 millones desde 1994. Para 2020, la IED de Colombia en Chile fue de US \$110 millones y un acumulado US \$4,978 millones desde 1994. En 2020, Chile ocupó el puesto número 6 de origen de IED en Colombia, igualmente ocupó el mismo puesto como origen de la IED de Colombia.

### Turismo

En 2020, ingresaron 43,634 turistas de Chile a Colombia, 69% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 142,085 turistas, y 50,574 colombianos eligieron Chile como destino turístico, 64% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 141,601 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 1,519 subpartidas arancelarias a este mercado, para un incremento de 169% respecto al año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas exportadoras a este mercado pasó de 481 en 1993 a 992 en 2020.

En octubre 27 de 2020, se realizó la IX Comisión de Libre Comercio del Acuerdo Comercial, oportunidad en la que se suscribió una decisión en materia de origen.

La Decisión 21 permite realizar el intercambio de los certificados de origen emitidos en forma electrónica y firmados digitalmente, utilizando la plataforma de interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior de las partes.

A partir del 5 de febrero de 2020, Colombia recuperó el estatus sanitario por parte de la OIE como país libre de fiebre aftosa con vacunación. El 6 de octubre de 2020, se recibió comunicación del Servicio Agrícola y Ganadero de Chile, indicando el levantamiento de la suspensión de importaciones de carne bovina procedente de Colombia, y también la renovación de plantas por plazo máximo de un año o hasta que se puedan realizar las visitas.

## M. VENEZUELA

### Acuerdo Comercial

Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza Comercial AAPC N°28, suscrito en noviembre de 2011 y vigente desde octubre de 2012.

Con el Acuerdo Comercial, Colombia recibe preferencias arancelarias de 100% en más de 4,900 subpartidas arancelarias por parte de Venezuela y preferencias hasta 80% del arancel NMF para 109 subpartidas. Por su parte, Colombia otorga preferencias arancelarias de 100% a más de 4,800 subpartidas y hasta 33% del arancel NMF para 111 subpartidas del arancel NMF.

### Comercio bilateral

Desde 2000 la balanza comercial con Venezuela es favorable para Colombia. En el 2020, el superávit comercial fue de



US \$170 millones, 10% más que lo registrado el año anterior, la agropecuaria por US \$44 millones y la industrial por US \$126 millones.

En 2020, las exportaciones sumaron US \$196 millones, 0.03% más que el año anterior, y las importaciones US \$26 millones, 37% menos que lo registrado el mismo periodo del año anterior.

En 2020, Venezuela fue trigésimo destino al que Colombia exporta sus bienes (0.6% del total), y fue sexagésimo segundo proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 0.06% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: polímeros de propileno en formas primarias (9%), aceite de palma y sus fracciones (7%), harina de trigo (5%), artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco (4%) y acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores (4%).

Los productos que mayor incremento presentaron son: artículos de confitería sin cacao (583%), transformadores eléctricos (270%), pañales para bebés, compresas y tampones (148%), polímeros de propileno, en formas primarias (59%) y harina de trigo o de morcajo (47%).

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$47 millones (24% del total) y las industriales de US \$149 millones (76% del total).

En 2020, las exportaciones NME fueron US \$187 millones, 96% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación negativa de 1% con respecto al 2019.

En 2020, los principales productos importados desde este destino fueron: tela sin tejer (13%), acumuladores eléctricos (10%), tejidos de algodón (9%), barras de hierro o acero sin alea, forjadas (7%) y manufacturas de asfalto (6%).

Las importaciones agropecuarias fueron de US \$4 millones (14% del total) y las industriales de US \$22 millones (86% del total).

### Inversión

En 2020, la Inversión Extranjera Directa (IED) de Venezuela en Colombia disminuyó en US \$14 millones, para un valor acumulado de US \$1,229 millones desde 1994. Para este periodo, la IED de Colombia en Venezuela fue también negativa en US \$102 millones, para un valor acumulado por US \$190 millones desde 1994.

En 2020, Venezuela ocupó el puesto número 15 de origen de IED en Colombia, igualmente ocupó el puesto 14 como destino de IED de Colombia.

## Turismo

En 2020, ingresaron 111,627 turistas de Venezuela a Colombia, 72% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 399,812 turistas, y 21,042 colombianos eligieron Venezuela como destino turístico, 77% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 92,886 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 1,419 subpartidas arancelarias a este mercado, 37% menos respecto al año previo a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas exportadoras pasó de 1,939 en 2011 a 661 en 2020.

La pérdida del intercambio comercial se dio en julio de 2009, cuando Venezuela rompió relaciones con Colombia, que sumado a la denuncia al Acuerdo de Cartagena en 2006, repercutieron en la reducción de las exportaciones (34%), que disminuyeron a US \$4,050 millones frente a US \$6,092 millones en 2008. Dicha tendencia se acentuó desde 2010 cuando llegaron a US \$1,423 millones, para una variación de -65% respecto del año anterior.

Una vez se restablecieron las relaciones en 2010, uno de los mandatos de los Presidentes fue iniciar la negociación de un nuevo Acuerdo Comercial que brindara el marco jurídico para las operaciones de comercio bilateral, el cual entró en vigencia en 2012. Es así como en 2012 se da la recuperación parcial de las exportaciones, con un incremento de 21% respecto al año anterior, al registrar US \$1,725 millones. Este comportamiento se reafirma en 2012 cuando las exportaciones registraron US \$2,556 millones (48% más que en el 2011).

Venezuela enfrenta una crisis económica profunda caracterizada por la escasez de divisas, de productos básicos, un rígido control cambiario, que no le permite al sector privado tener fácil acceso a las divisas, y la consecuente debilidad de la demanda interna. Además aumentos de los niveles de inseguridad, caídas en el valor de la deuda soberana y serios desequilibrios macroeconómicos persistentes.

Esta crisis ha incidido en la caída de las exportaciones desde el año 2013, pasando de US \$2,256 millones a US \$196 millones en 2020

Otro factor que incidió en la caída de las exportaciones fue el cierre unilateral de la frontera por parte de Venezuela en agosto de 2015. Frente a esta situación, el MinCIT en coordinación con la Cancillería logró la reapertura de los pasos fronterizos



autorizados para el transporte de carga de mercancías en el horario de 8:00 pm a la media noche. Hecho que permitió reactivar parte del comercio bilateral legal terrestre por las zonas de frontera, especialmente en Norte de Santander.

Es de resaltar que desde el 23 de febrero de 2019, Venezuela nuevamente cerró los pasos fronterizos por lo que desde esa fecha no hay paso de transporte de carga. De otra parte, es de resaltar que Venezuela es un mercado atractivo para nuestro sector productivo exportador, por esto se espera normalizar las relaciones comerciales con el vecino país, con el apoyo de la Cancillería.

## N. CARICOM

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo de Alcance Parcial No.31 (AAP No. 31) sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica, entró en vigencia a partir del 1° de enero de 1995 mediante el Decreto No 2891, posteriormente se amplió, 1° de enero de 1999, mediante el Decreto N° 973.

Doce de los países miembros de CARICOM (de los 15 miembros) participan del AAP No.31 a saber: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. Los países de CARICOM que no son parte del AAP No.31 son: Surinam, Haití y Bahamas.

En el marco de este acuerdo, Colombia otorga preferencias arancelarias a 1,128 subpartidas a los doce países de CARICOM signatarios del AAP No.31 y recibe preferencias en 1,074 productos por parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. Las preferencias son del 100% del arancel NMF.

### Comercio bilateral

En 2020, la balanza comercial fue favorable para Colombia en US \$496 millones, la balanza agropecuaria en US \$72 millones y la industrial en US \$424 millones.

En 2020, las exportaciones fueron de US \$605 millones, 53% menos que el año anterior, y las importaciones de US \$109 millones, 16% menos que el año anterior.

En 2020, CARICOM fue el décimo segundo destino al que Colombia exporta sus bienes (2% del total), y fue el vigésimo quinto proveedor de Colombia con importaciones equivalentes al 0.3% del total.

En 2020, los principales productos exportados a este destino fueron: aceite crudo de petróleo (56%), aceites de petróleo livianos (20%), azúcar (6%), productos de panadería, pastelería o galletería (2%) y acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores (2%).

Los productos que mayor incremento presentaron: productos de panadería, pastelería o galletería (44%), azúcar (27%), acumuladores eléctricos (5%), chocolate y preparaciones alimenticias con cacao (5%) y aceite de palma y sus fracciones (94%).

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$76 millones (13% del total) y las industriales de US \$529 millones (87% del total). Las exportaciones NME fueron US \$144 millones, 24% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación de 4% con respecto al 2019.

En 2020, los principales productos importados desde este destino fueron: abonos minerales o químicos nitrogenados (43%), alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados (16%), gas de petróleo (11%), amoniaco anhidro (8%) y pescado congelado filetes (6%).

Las importaciones agropecuarias sumaron US \$4 millones (4% del total) y las industriales de US \$105 millones (96% del total).

### Inversión

En 2020, la IED de CARICOM en Colombia fue US \$84.4 millones, para un valor acumulado de US \$3,678 millones desde

1994. Por su parte, la inversión de Colombia en CARICOM fue US \$11.7 millones, para un acumulado de US \$334 millones desde 1994. CARICOM ocupó el puesto 9 de origen de IED en Colombia, y el destino número 8.

### Turismo

En el año 2020 ingresaron 1,597 turistas de CARICOM a Colombia, 77% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 6,894 turistas, y 2,202 colombianos eligieron CARICOM como destino turístico, 80% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 10,764 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 880 subpartidas arancelarias a este mercado, equivalente a un incremento de 137% respecto del año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas pasó de 290 en 1994 a 436 en 2020.

El 29 de junio de 2019 se desarrolló la primera cumbre de cancilleres de los países del Caribe en Cartagena, donde se reitera el interés de realizar la VII reunión de la Comisión Administradora. Producto de esta reunión, durante 2019 se realizaron reuniones técnicas para discutir los puntos de la agenda para la VII reunión del Consejo Conjunto del AAP. En 2020, se dificultó realizar estas reuniones por la pandemia.

El 24 de julio de 2020 la Secretaría General de CARICOM remite oficio a Colombia, informando que continúa en consultas internas y solicita lista de productos de interés para profundizar, demás la lista de bienes para acceso sanitario e información comercial. Esta información que se remitió en noviembre de 2020.

Además, como parte del proceso de acercamiento al Caribe, en 2020 se continuó con los trabajos y reuniones virtuales con Curazao para generar un mecanismo de integración comercial. Al mismo tiempo, con República Dominicana, producto del Memorando de Entendimiento de 2019, en mayo 2020 se desarrolla la reunión entre viceministros encargados del comercio exterior de los dos países, buscando explorar acercamientos comerciales.





## O. CUBA

### Acuerdo Comercial

El Acuerdo de Complementación Económica No. 49 está vigente desde julio de 2001. El Acuerdo abarca cerca de 1,500 productos con preferencias a favor de Colombia y casi 1,000 a favor de Cuba. El acuerdo beneficia productos como: carne bovina, lácteos, flores, hortalizas, café, confetis, mermeladas, maquinaria, equipos, vehículos, entre otros. Este Acuerdo se ha profundizado en tres ocasiones.

### Comercio bilateral

Durante la vigencia del acuerdo la balanza comercial con Cuba ha sido superavitaria para Colombia. En 2020, la balanza comercial fue de US \$21 millones, de este total las exportaciones agropecuarias fueron US \$3 millones y las industriales US \$18 millones. En 2020, las exportaciones de US \$24 millones, 40% menos que el año anterior, y las importaciones US \$3 millones, 18% menos que el año anterior.

En 2020, Cuba fue el sexagésimo quinto destino de las exportaciones colombianas (0.08% del total), y centésimo segundo proveedor de Colombia, con importaciones equivalentes a 0.007% del total.

En 2020, los principales productos exportados a Cuba fueron: jabón y preparaciones orgánicas tensoactivas (19%), productos de panadería, pastelería o galletería (10%), polímeros de propileno, en formas primarias (8%), pañales para bebés, compresas y tampones (7%) y envases de plástico (5%).

Los productos con mayor incremento fueron: vajillas, artículos domésticos, higiene o tocador de cerámica (157%), polímeros de propileno, en formas primarias (106%), confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas (72%), insecticidas, fungicidas y herbicidas (63%) y placas, laminas, hojas y tiras, de plástico (13%).

Las exportaciones agropecuarias fueron US \$4 millones (16% del total) y las industriales de US \$20 millones (84% del total).

Las exportaciones NME fueron US \$23 millones, 96% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación de -36% con respecto al 2019.

En 2020, los principales productos importados desde Cuba fueron: componentes de la sangre humana, sueros, vacunas y similares (63%), cementos hidráulicos (23%), licores y bebidas espirituosas (6%), cigarrillos, cigarrillos y cigarrillos, de tabaco (6%) y reactivos de diagnóstico o de laboratorio (1%). Las importaciones agropecuarias sumaron US \$0.3 millones (12% del total) y las industriales US \$2.4 millones (88% del total).

### Inversión

En 2020, la Inversión Extranjera Directa de Cuba en Colombia fue negativa en US \$185 mil. Para el mismo año, no se registran flujos de IED de Colombia en Cuba. Para el acumulado desde 1994, las IED de Cuba en Colombia acumula US \$67 mil dólares.

### Turismo

En 2020, ingresaron 1,963 turistas de Cuba a Colombia, 74% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 7,618 turistas, y 6,580 colombianos eligieron Cuba como destino turístico, 83% menos que los registrados en 2019, cuando viajaron 37,899 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 322 subpartidas arancelarias a este mercado, 11% más respecto al año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas exportadoras pasó de 138 en 2000 a 104 en 2020.





## P. PANAMÁ

### Acuerdo Comercial

Desde julio de 1993, Colombia y Panamá tienen vigente el AAP No. 29, que incluye dos protocolos modificatorios de 2005 y 2013. En el marco de este Acuerdo, Colombia otorga preferencias en más de 300 productos y recibe más de 80 productos con preferencias que van entre 20% y 100% del arancel NMF.

Las negociaciones de un acuerdo comercial finalizaron en junio de 2013 y el 20 de septiembre del mismo año se suscribió el texto. Sin embargo, por diferentes razones, ambos países mantienen pendiente el inicio de los respectivos trámites internos para su aprobación y puesta en vigencia.

### Comercio bilateral

En 2020, la balanza comercial presentó un superávit a favor de Colombia por US \$1,408 millones, de productos agropecuarios en US \$63 millones y la industrial US \$1,345 millones. En 2020, las exportaciones sumaron US \$1,429 millones, 39% menos que el año anterior, y las importaciones US \$21 millones, 66% menos que el año anterior.

En 2020, Panamá fue el cuarto destino al que Colombia exporta sus bienes (5% del total), y sexagésimo octavo proveedor de Colombia con importaciones equivalentes a 0.1% del total.

En 2020, los principales productos exportados a Panamá fueron: aceite crudo de petróleo (74%), hullas (4%), medicamentos para uso humano (3%), aceites de petróleo livianos (3%) y remolques y semirremolques (1%).

Los productos con mayor incremento respecto del año anterior son: remolques y semirremolques (27,529%), mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites (85%), medicamentos para uso humano (13%) e insecticidas, fungicidas y herbicidas (9%).

Las exportaciones agropecuarias llegaron a US \$67 millones (5% del total) y las industriales US \$1,362 millones (95% del total).

Las exportaciones NME ascendieron a US \$282 millones, 20% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación negativa de 6% con respecto de 2019.

En 2020, los principales productos importados desde Panamá fueron: licores y bebidas espirituosas (21%), artículos de joyería (12%), medicamentos para uso humano (10%), aceite crudo de petróleo (8%) y artículos confeccionados (tapabocas y mascarilla de protección) (5%).

Las importaciones agropecuarias por US \$4 millones equivalen a 21% del total, y las industriales de US \$17 millones, representan 79% del total.

### Inversión

En 2020, la Inversión Extranjera Directa (IED) de Panamá en Colombia fue de US \$527 millones, para un valor acumulado de US \$25,904 millones desde 1994. Para 2020, la IED de Colombia en Panamá fue US \$429 millones, acumula US \$10,276 millones desde 1994.

En 2020, Panamá ocupó el puesto 5 de origen de IED en Colombia, igualmente ocupó el puesto 3 como destino de IED de Colombia.

### Turismo

En el año 2020, ingresaron 37,578 turistas de Panamá a Colombia, 71% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 129,528 turistas, y 103,159 colombianos eligieron Panamá como destino turístico, 74% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 396,106 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: aun que el AAP solo involucra 300 productos, desde 1993 se han identificado nuevos registros de exportaciones colombianas por 903 subpartidas arancelarias a este mercado, un 81% más respecto al año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas pasó de 1,413 en 1993 a casi 1,618 mil en 2020.



## Q. COSTA RICA

### Acuerdo Comercial

El Tratado de Libre Comercio con Costa Rica fue aprobado mediante Ley 1763 del 15 de julio de 2016 y entró en vigencia el 1° de agosto de 2016. Por sectores, 81% de los productos agropecuarios iniciaron un proceso de desgravación de aranceles con plazos hasta 15 años. Para la industria este porcentaje alcanza 98% de los productos en plazos de hasta 15 años.

### Comercio bilateral

En 2020, la balanza fue superavitaria en US \$149 millones, la agropecuaria en US \$19 millones y la industrial en US \$130 millones. En 2020, las exportaciones fueron de US \$208 millones (15% menos que el año anterior) y las importaciones US \$59 millones (9% menos que el año anterior).

En 2020, Costa Rica fue el vigésimo octavo destino al que Colombia exporta sus bienes (0.7% del total), y cuadragésimo octavo proveedor de Colombia con importaciones equivalentes al 0.1% del total.

En 2020, los principales productos exportados a Costa Rica fueron: insecticidas, fungicidas y herbicidas (6%), medicamentos para uso humano (4%), carbono (negros de humo) (4%), envases de plástico (4%) y sostenes, fajas, corsés y sus partes (3%).

Los productos con mayor incremento respecto del año anterior son: preparaciones alimenticias (96%), productos de panadería, pastelería o galletería (39%), harina de cereales (11%), transformadores eléctricos (7%) y pañales para bebés, compresas y tampones (6%).

Las exportaciones agropecuarias sumaron US \$24 millones (12% del total) y las industriales de US \$184 millones (88% del total). Las exportaciones NME ascendieron a US \$203 millones, 98% de las exportaciones totales hacia este destino, con una variación negativa de 14% con respecto al 2019.

En 2020, entre los principales productos importados desde este país sobresalen: instrumentos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria (23%), plomo en bruto (14%), artículos y aparatos de ortopedia (11%), medicamentos para uso humano (5%) y neumáticos nuevos, de caucho (5%).

Las importaciones agropecuarias fueron US \$5 millones (8% del total) y las industriales de US \$54 millones (92% del total).

### Inversión

En 2020, la Inversión Extranjera Directa (IED) de Costa Rica en Colombia presentó un saldo negativo de US \$3 millones, para un valor acumulado por US \$444 millones desde 1994. Para 2020, la IED de Colombia en Costa Rica fue de -US \$10 millones, para un valor acumulado por US \$461 millones desde 1994.

En 2020, Costa Rica ocupó el puesto número 14 de origen de IED en Colombia, y el puesto 13 como destino de IED de Colombia.

### Turismo

En el año 2020, ingresaron 12,053 turistas de Costa Rica a Colombia, 75% menos que los registrados en 2019, cuando ingresaron 48,797 turistas, y 10,850 colombianos eligieron Costa Rica como destino turístico, 69% menos que los registrados en 2019, cuando salieron 34.950 colombianos.

### Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo

Acceso a mercados: en 2020 se identificaron registros de exportaciones colombianas por 1,804 subpartidas arancelarias a este mercado, equivalente a 4% más respecto al año anterior a la entrada en vigor del acuerdo. Así mismo, el número de empresas pasó de 1,238 en 2015 a 1,126 en 2020. Las regiones más beneficiadas por este Acuerdo comercial son: Antioquia, de donde se exportó 25% de los bienes NME, Bogotá (19%), Bolívar (18%), Valle del Cauca (15%) y Con Dinamarca (11%).

Colombia notificó a Costa Rica las medidas adoptadas en materia comercial desde abril de 2020, de manera unilateral y transitoria, correspondientes a la reducción a 0% de los derechos de aduana NMF y la restricción a la exportación de ciertos productos necesarios para afrontar la emergencia sanitaria generada por el Covid-19, así como para proteger la vida y la salud de la población colombiana.

En marzo y octubre de 2020, se informó a Costa Rica las medidas adoptadas por Colombia para la expedición de los certificados de origen por la emergencia sanitaria presentada por el COVID-19. Durante la emergencia sanitaria, para las operaciones de comercio Colombia expidió el formato escaneado en PDF, con el sello y la firma digitalizada de los funcionarios habilitados para estas operaciones.



[www.colombiatrade.com.co/noticias/tratados-de-libre-comercio-de-colombia-17-acuerdos-65-paises-y-1500-millones-de-compradores](http://www.colombiatrade.com.co/noticias/tratados-de-libre-comercio-de-colombia-17-acuerdos-65-paises-y-1500-millones-de-compradores)

## El crecimiento está en tus manos

Tener una empresa puede ser una tarea complicada y exigente que requiere mucho tiempo de inversión. Aunque todo esto suena complicado, es tan solo el primer paso de cualquier emprendedor. Sin embargo, existen formas efectivas que aseguran que este inicio no sea complicado.

### Estrategias de crecimiento

Entre los aspectos más complicados que debe enfrentar cualquier emprendedor está el entender a su público objetivo y las necesidades que tienen. Es por eso que hay que estar preparados para la adaptación de procesos y productos en cualquier momento que permitan conquistar al público objetivo. Si quieres saber cómo lograrlo presta atención a estas recomendaciones profesionales de cómo hacer crecer tu negocio:

#### Organiza tus tiempos

Para poder saber cómo hacer crecer a tu negocio es necesario que seas capaz de gestionar correctamente tu tiempo. No solo eso, también deberás contar las habilidades esenciales para que optimicen su gestión con pocos recursos, para esto necesitarás total planificación.

Primero que nada, asegúrate de contar con 15/20 minutos para planificar los días cada vez que termines una jornada laboral. Esto te permitirá tener una visualización de las tareas por cumplir que deberás hacer el día siguiente.

#### Analiza tu competencia

Cuando quieres mejorar tu negocio, analiza lo que está haciendo tu competencia es muy útil. Estudia los recursos que tiene, sus capacidades, estrategias, fortalezas, ventajas competitivas, debilidades y cualquier otra característica importante. Con base en esto podrás tomar decisiones o reformular las estrategias que estás aplicando y que no te permiten crecer.

### Encontrar una propuesta de valor única

Otra de las tareas que debes realizar para entender cómo hacer crecer tu negocio es el análisis de tu propuesta de valor. Encargarte de estudiar cómo están cambiando las necesidades y los hábitos de consumo que tienen tus clientes y el mercado potencial, es muy útil a la hora de fortalecer tu propuesta de valor.

Suma cada uno de esos beneficios que esperan tus clientes en la oferta principal de tu empresa y verás cómo destacas entre la competencia.

### Apuesta por la retención del cliente

Cuando estés pensando cómo hacer crecer tu negocio es necesario que tomes en cuenta a tus clientes. Muchos emprendedores caen en este error tan común: descuidar a sus clientes al pensar que su crecimiento se debe a sus recursos y a la captación de nuevos clientes.

¡Asegúrate de incorporar a tu negocio una estrategia de retención de clientes y verás como el crecimiento orgánico aumenta!

### \*Elaborar planes de negocios trimestrales

Olvídate de crear un plan de negocio que sea muy genérico. Una buena recomendación para que organices muy bien tus tiempos es dividir el año en cuatro partes.

Con base en ello puedes preparar un plan de negocio que resulte detallado para cada uno de los trimestres.

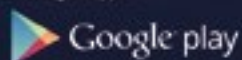
Esperamos que estos consejos te ayuden a crecer tu empresa y te den los resultados que deseas, pero recuerda que con dedicación y empeño se logran grandes cosas.





RM  
SIENTE LO QUE  
*escuchas*

Descarga la app en:



[www.radiomanagement.tv](http://www.radiomanagement.tv)

EMPRESAS  
**LÍDERES**  
2022