



CAAC

**CENTRO PARA EL
APROVECHAMIENTO
DE ACUERDOS
COMERCIALES**

PRESENTACIÓN

EDUARDO MUÑOZ GÓMEZ

Septiembre 2013

ANTECEDENTES



FILOSOFÍA



PLAN ESTRATÉGICO





1. Antecedentes CAAC



ENFOQUE POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA

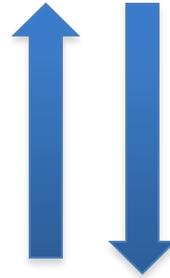
PRIMERA ETAPA

Objetivo

Consolidar acceso preferencial, estable y de largo plazo a principales socios comerciales

Acuerdos Comerciales
Con 50 países

Acceso a un mercado
de 1300 millones de
Consumidores



SEGUNDA ETAPA

Objetivo

Aprovechar Acuerdos Comerciales para generar más oferta exportable

Creación de
CAAC



CENTRO PARA EL
APROVECHAMIENTO
DE ACUERDOS
COMERCIALES

Antecedente
OATLC



OFICINA PARA EL
APROVECHAMIENTO
DEL TLC EE.UU.

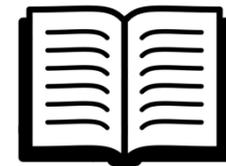
ANTECEDENTES



FILOSOFÍA



PLAN ESTRATÉGICO





2. Filosofía CAAC

1

Continuidad en las políticas: El CAAC parte del trabajo realizado por la OATLC pero amplía su cobertura en mercados, sectores y regiones.

2

Articulación público-privada: El CAAC coordinará estrechamente su labor con las entidades gubernamentales y trabajará en total sintonía con los empresarios colombianos.

3

Superación de barreras: La principal función del CAAC será ayudar a resolver las barreras que limitan el pleno desarrollo del potencial exportador de bienes y servicios a los países con los cuales se han negociado Acuerdos Comerciales.



2. Filosofía CAAC



Más valor agregado



Más bienes y servicios exportados.

**Objetivo:
contribuir al aumento de
la oferta exportable**



Más regiones exportando



Más PYMES en
mercados
internacionales

ANTECEDENTES



FILOSOFÍA

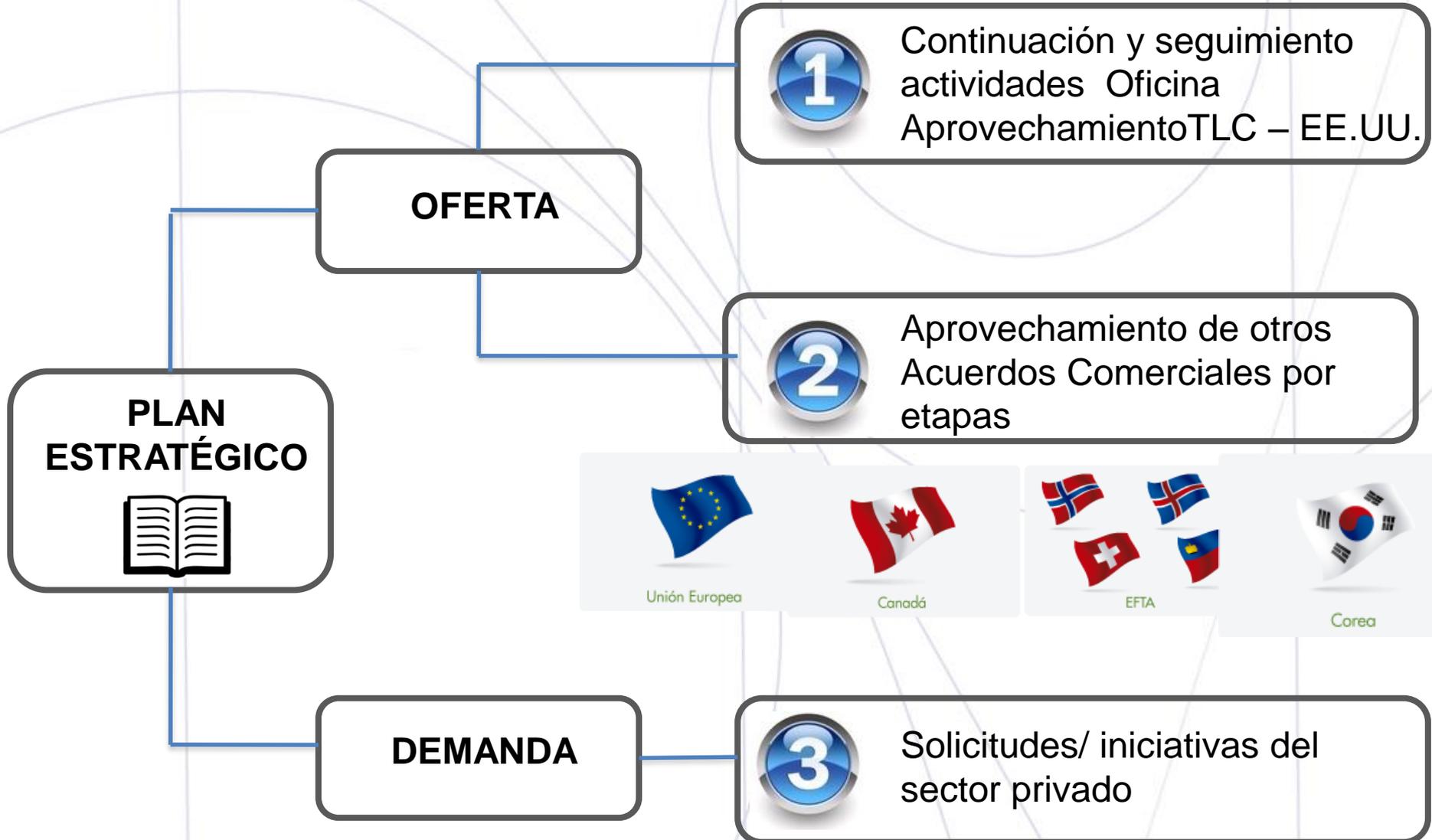


PLAN ESTRATÉGICO





3. PLAN ESTRATÉGICO





1. Continuación actividades OATLC



Estrategia Sectorial

• IDENTIFICACIÓN DE ACCIONES PARA SUPERAR BARRERAS TRANSVERSALES

- Admisibilidad sanitaria de la carne de bovino
- Admisibilidad fitosanitaria para productos hortofrutícolas
- Mejora en el sistema aduanero y portuario
- Mejora en el sistema nacional de calidad
- Simplificación de trámites para expedición de visas
- Aprovechamiento del mercado de compras públicas
- Aprovechamiento de la figura de escaso abasto

Estrategia Transversal

• IDENTIFICACIÓN DE BARRERAS A NIVEL SECTORIAL

- Elaboración de estudios en sectores con potencial exportador a EE.UU.:
- Electrodomésticos
- Cosméticos
- Cuero y Calzado
- Metalmecánica y Maquinaria
- Textil y Confecciones
- BPO y Turismo de Salud
- Agroindustria
- Minerales no Metálicos
- Químicos y Farmacéuticos
- Caucho y Plástico
- Papel y Cartón
- Automotor y Autopartes

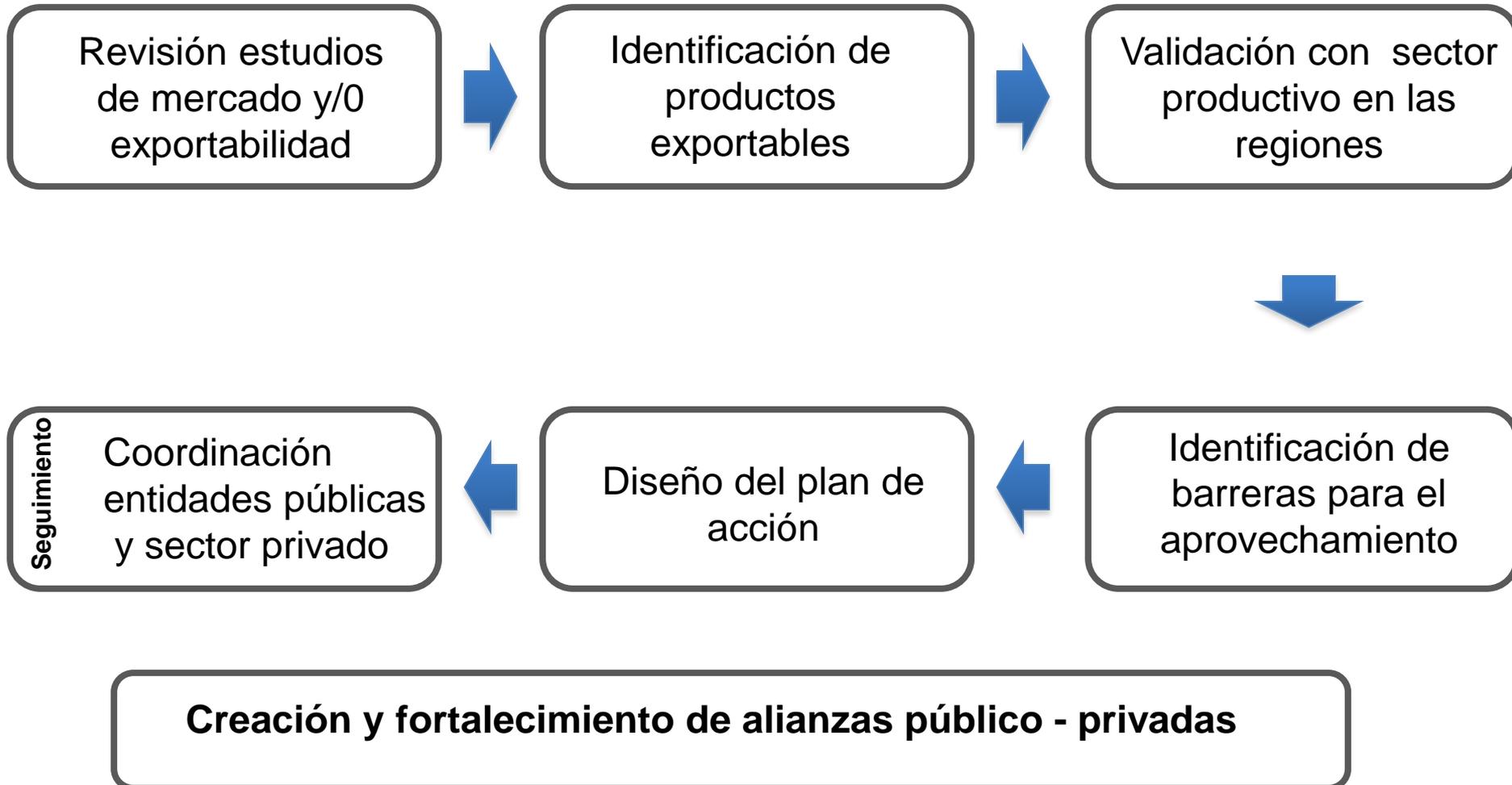
• IDENTIFICACIÓN DE BARRERAS SECTORIALES A NIVEL REGIONAL

- Identificación de sectores a nivel regional con potencial exportador a EE.UU.:
- **Medellín:** Metalmecánica, Agroalimentos, Confecciones y Cosméticos
- **Cali:** Metalmecánica, Confección, Hortofrutícola y Marroquinería.
- **B/manga:** Metalmecánica y Agroindustria
- **Pereira:** Metalmecánica y Confecciones
- **C/gena:** Petroquímica - Plásticos
- **B/quilla:** Metalmecánica y Alimentos

Estrategia Regional



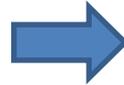
2. Aprovechamiento de otros Acuerdos Comerciales





3. Solicitudes/iniciativas sector privado

Identificación de
barreras que afectan
oportunidades
comerciales



Acuerdos Comerciales
diferentes a los
priorizados



Acceso para un bien
o servicio específico

Creación y fortalecimiento de alianzas público – privadas

Diálogo permanente con el sector privado

CAAC

**CENTRO PARA EL
APROVECHAMIENTO
DE ACUERDOS
COMERCIALES**



MUCHAS GRACIAS

