

TLC con Suiza, puerta para afianzarse en Europa

Gobiernos, empresarios y gremios de los dos países evalúan impacto del tratado negociado

Hoy, cuando se conmemoran 100 años de presencia oficial de Suiza en Colombia, representantes del sector oficial de los dos países, así como empresarios y gremios, se alistan para comenzar una nueva etapa de la relación, la cual, gracias a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, se avizora dentro de un marco de oportunidades, dadas las ventajas que ofrece este último.

El preámbulo de la nueva fase de integración será el foro "TLC Colombia-Suiza, nuevas oportunidades en perspectiva", que tendrá lugar en el Centro de Convenciones Ar (Auditorio Salón Arco Iris), donde el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados y la secretaria de Estado para Asuntos Económicos y negociadora del Tratado, Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch, darán luz verde a la nueva agenda de relacionamiento.

Los dos funcionarios anunciarán los detalles a seguir del plan de trabajo previsto para la entrada en vigencia del TLC. Durante el foro se presentará cuál será la estrategia que adelantará Colombia para su implementación. Además, se hará énfasis en las medidas previstas para promover las exportaciones a Suiza de los diferentes sectores que hoy tienen posibilidad en ese mercado.

El Gobierno Nacional considera que a partir del primero de julio, Colombia entrará a jugar en las grandes ligas del comercio, pues es un hecho la posibilidad de empezar a gozar de los beneficios de un Tratado con una de las economías de mayor desarrollo en Europa.

Las oportunidades que se abren para los empresarios de Colombia son múltiples y así lo refleja un estudio de Proexport que señala que la innovación, al igual que la capacidad del productor de adaptarse a los requerimientos del comprador, son algunas características que hacen prever el éxito comercial en-



Foto: Embajada de Suiza en Colombia.

tre los dos países. También serán determinantes para este fin la mano de obra calificada, los precios competitivos y la calidad de los productos.

Se ha identificado que en el ramo de los alimentos las frutas tropicales frescas, al igual que los vegetales enlatados, también tienen opción para ingresar al mercado suizo con beneficios arancelarios.

Sin duda, uno de los capítulos que ha generado mayor expectativa por el potencial económico que ofrece es el de servicios. Por ejemplo, Colombia cuenta con una estructura de precios atractiva, en particular en el campo de los servicios de Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC), incluyendo desarrollo de software.

Con Suiza también se promueve y facilita la exportación de servicios de manera transfronteriza, es decir, desde Colombia hacia ese país y demás socios de la AELC, bien sea a través del movimiento físico del prestador o del con-

sumidor del servicio, o sin necesidad de desplazamiento desde los sitios de origen.

En ese marco, se brindarán oportunidades comerciales a todas aquellas personas naturales o empresas que pueden vender sus servicios desde Colombia sin necesidad de trasladarse o instalarse en los países mencionados.

Uno de los convencidos de que este Tratado de Libre Comercio será un camino para elevar las tasas de crecimiento y disminuir la pobreza es el embajador de Suiza en Colombia, Didier Pflirter. En su concepto, hay que mirar el beneficio neto para la economía colombiana.

"La entrada en vigencia del TLC con Suiza y Liechtenstein, nos da la seguridad de que vamos en la dirección correcta en la meta que nos hemos fijado de cristalizar una agenda comercial en la cual Colombia tenga acceso sin limitaciones de aranceles o barreras no

arancelarias", ha dicho por su parte el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados.

Actividades de Proexport Colombia

Para dar a conocer las oportunidades que tienen los empresarios con el TLC, Proexport Colombia y la Cooperación Suiza han desarrollado varias actividades que van desde estudios de inteligencia empresarial, seminarios de divulgación y visitas de estudio en las que han participado más de 600 empresas exportadoras.

Así mismo, con el objetivo de que los empresarios conocieran de primera mano las condiciones del mercado, 10 empresas de cada sector identificado con oportunidades participaron en ferias especializadas y atendieron reuniones con compradores potenciales.

Ahora Proexport Colombia tiene pla-

neadas diferentes actividades. Se han iniciado, por ejemplo, proyectos de profundización que buscan captar información adicional de utilidad sobre cada mercado específico.

También se realizarán talleres de divulgación en Colombia sobre los sectores identificados y misiones exploratorias con empresas colombianas en ciudades europeas.

En Europa se llevarán a cabo diversos seminarios de oportunidades de inversión en Colombia, en los cuales también habrá reuniones individuales con empresas que actualmente tienen presencia en América Latina y manejan una dinámica positiva de expansión y crecimiento.

En turismo se realizará en Zurich, un primer evento de presentación de Colombia como destino turístico ante los principales operadores del país, con el objetivo de realizar nuevos acuerdos de promoción compartida.

En más de US\$1.200 millones creció comercio colombiano-suizo en los últimos años

Los productos más vendidos a Suiza son los mineros, con el 84% de las exportaciones de 2010. Colombia compra a Suiza primordialmente maquinaria y equipo.

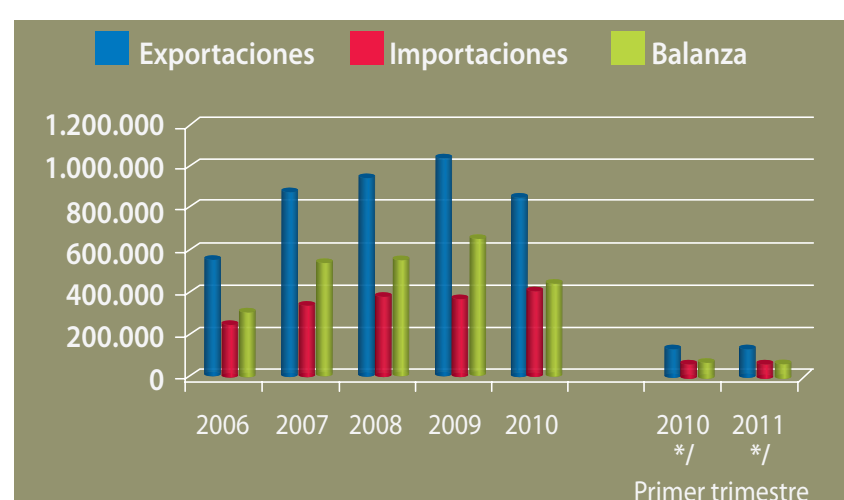
De 300 millones de dólares, en 2003, a 1.412 millones, en 2010, es el crecimiento que ha venido mostrando el comercio de Colombia con Suiza; el mismo que ahora se fortalecerá aún más, con la entrada en vigencia, el próximo 1 de julio, del Tratado de Libre Comercio suscrito entre los dos países.

Suiza es un país pacífico, próspero, estable y con una moderna economía de mercado que presenta bajo nivel de desempleo, fuerza de trabajo altamente calificada y un PIB per cápita de los más altos del mundo. Su sector de servicios financieros es muy desarrollado y también cuenta con una industria manufacturera de alta tecnología y producción.

De esta forma, el Tratado de Libre Comercio abre a los empresarios colombianos un mercado potencial de 7,6 millones de habitantes, con mejores condiciones de acceso para sus productos y servicios.

Importaciones y exportaciones

En los últimos años, las exportaciones colombianas a Suiza han registrado crecimiento. En 2006, éstas llegaron a US\$560 millones; para 2007 fueron de US\$885 millones; US\$945 millones se registraron en 2008, y esta cifra creció a US\$945 millones en 2009. En 2010, las exportaciones su-



maron US\$854 millones, con un leve descenso, frente al año anterior.

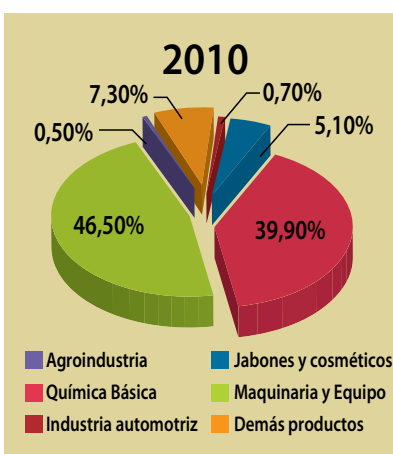
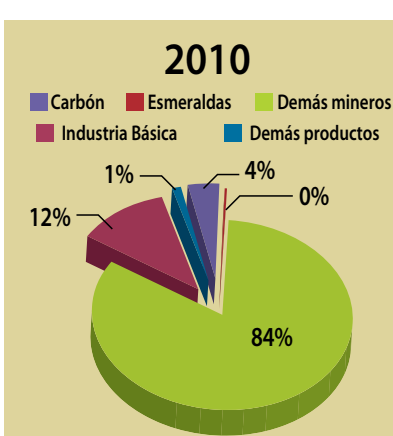
Los productos colombianos más vendidos a Suiza son los mineros, que representaron el 84% de las exportaciones para 2010. El 12% restante, obedece a productos de química básica, segundo grupo de productos en importancia.

Las importaciones colombianas de productos suizos también han mostrado un crecimiento constante en los últimos años. Para 2006, éstas fueron de US\$247 millones, que se incrementaron a US\$339 millones en 2007 y a US\$381 millones en 2008. Luego de una ligera disminución, en 2009, a US\$373 millones, para el año 2010 las importaciones llegaron a cerca de US\$410 millones.

Los productos procedentes de Suiza corresponden esencialmente a maquinaria y equipo (46,5%) y productos de la química básica (39,9%). También se registran, aunque en menores proporciones, productos como jabones y cosméticos, productos agroindustriales y de la industria automotriz.

Flujos de inversión y visitantes

En lo relacionado con la Inversión Extranjera Directa procedente de Suiza, en los últimos años se ha registrado un ligero repunte con montos de US\$43,1 millones en 2007, US\$56,7 millones en 2008 y US\$65,4 millones en 2009, que corresponden a tasas de participación del 1,2% y 2,5%.



Información General Suiza *

Población: 7.623.438 habitantes (Julio de 2010)

PIB: US\$ 522,4 billones (2010)

PIB per cápita: US\$ 42.900 (est. 2010)

Tasa crecimiento real del PIB: 2,7% (est. 2010)

Tasa de inflación: 0,7% (est. 2010)

Tasa de desempleo: 3,9% (est. 2010)

* Cifras a mayo 4 de 2011

Por su parte, el ingreso de visitantes suizos es un campo con un amplio potencial de crecimiento, que se verá promocionado y fomentado con las nuevas relaciones comerciales entre los dos países, que se abren con el Tratado de Libre Comercio.

Asimismo, con la diversificación de mercados e incremento de las exportaciones, se podrán generar, por esta vía, empleos productivos bien remunerados, y en consecuencia impulsar un mayor crecimiento de la economía colombiana.

Exportadores confían en el fortalecimiento de relaciones comerciales con Suiza

El incremento de las exportaciones de Colombia hacia Suiza en 2010 y la próxima entrada en vigencia del TLC con ese país generan confianza en los exportadores nacionales que ya han incursionado en ese mercado.

Así lo manifestaron varios empresarios colombianos que ya venden sus productos en Suiza y que esperan incrementar sus negocios con el TLC.



Diana Scholtyssek, representante comercial para Europa y Estados Unidos de Unique Collection, indicó que

hace un año exportan a Zurich una selecta variedad de rosas de excelente calidad, con un promedio semanal de ocho cajas.

“Las relaciones comerciales se han incrementado en este país, a pesar de ser un mercado pequeño y bastante exigente, es muy cumplido en sus procesos. Nos ha ido muy bien y seguimos creciendo”.



Jorge Vargas, Gerente Comercial de CI Frutas Comerciales, comentó que están exportando a Suiza desde hace casi 15

años con buenos resultados.

“Actualmente nuestro producto más importante ha sido el banano bocadillo, pues estamos enviando un promedio semanal de una tonelada, y eventualmente otras frutas exóticas. Sin embargo, esperamos que con la firma del TLC se impulse la posibilidad de abrir más el mercado de las frutas colombianas”.



En el sector textil, el panorama es también muy esperanzador, según Olga Barrios, gerente comercial

de Equilibrium International Corporation, quienes empezaron hace seis años con la exportación de ropa interior, pero ahora han fortalecido la venta de fajas.

“Nuestra experiencia ha sido muy buena, ya que son muy organizados y cumplidos. Esto nos ha abierto la puerta a otros mercados europeos. Esperamos que con el TLC se contemple el tema de exportaciones, de una manera más amplia y concreta, para que los procesos y las relaciones a establecer queden más claras”.



Guillermo Garavito, director de Exportaciones de Ritchi, indicó que la experiencia ha sido positiva. Desde hace cuatro años vienen

forjando una relación comercial que ha dado grandes frutos y en la actualidad surten todo el catálogo.

“A pesar de ser un mercado pequeño y algo cerrado es muy globalizado. Desde su territorio las posibilidades de conectarse con el mercado europeo son inmensas, tienen tecnología de punta y excelentes sistemas de transporte y comunicación”.

De aliados a socios

Entrada en vigencia del TLC con Suiza, primer paso de Colombia en el comercio con países desarrollados

Por: Sergio Díaz-Granados
Ministro de Comercio, Industria y Turismo

En el marco de la celebración de los 100 años de la relación de Colombia con Suiza, es grato informar al país que el próximo primero de julio entrará en pleno vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) que Colombia negoció con ese país, en forma conjunta con los otros miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

Estamos seguros que hoy 23 de mayo será un día histórico para la relación bilateral, puesto que ya hemos cumplido todos los trámites necesarios para poner en vigencia un TLC que, para Colombia, se traducirá en crecimiento económico, y en la posibilidad de mejorar las cifras de comercio e inversión.

El pasado mes de enero el presidente Juan Manuel Santos y Michelle Calmy-Rey, presidenta de la Confederación Suiza, se encontraron en Davos, Suiza, para darle el impulso final a este proceso que inició en 2007, y que hoy nos permite decir que evolucionamos la relación a una sociedad con más oportunidades para nuestra comunidad empresarial.

El contar con un Tratado de Libre Comercio moderno con la AELC –del que también forman parte el Reino de Noruega, la República de Islandia, países con los cuales está pendiente la entrada en vigencia, y el Principado de Liechtenstein que entra en vigencia al tiempo con Suiza–, le permite a los nacionales consolidar su relación de comercio de bienes, servicios e inversión, a la vez que se fortalece la estrategia de inserción internacional.

Dos hechos resaltan hoy gracias a este paso; por un lado, el avance de la agenda de internacionalización de



nuestra economía y, por otro, el hecho de que el país comience a gozar de los beneficios de un TLC con una de las economías más desarrolladas de Europa: Suiza cuenta con 7.6 millones de habitantes, un PIB de US\$522 mil millones; y un ingreso per cápita anual de US\$42.900. El comercio global de Suiza ascendió a US\$372 mil millones en 2010 y las importaciones a US\$ 176 mil millones.

El Tratado de Libre Comercio establece unas reglas de juego claras para los empresarios de ambas naciones, lo que permite fortalecer los canales de comercio e inversión. Las oportunidades que se abren para los empresarios de Colombia son múltiples. Gracias al TLC, será posible aumentar y diversificar el comercio bilateral.

En 2010 el comercio total ascendió a US\$1.253 millones; Colombia exportó productos mineros y de química básica e importó de Suiza productos de la química básica, jabones y cosméticos y maquinaria y equipo.

Las exportaciones recientes de Colombia a Suiza están concentradas en oro, petróleo, carbón, café, flores y banano. Pero, según un estudio del DNP, el TLC abre la posibilidad de exportar autopartes, alimentos, confecciones y equipo de transporte. Adicionalmente, entre las principales importaciones de Suiza hay productos en los que Colombia puede entrar a competir, como es el caso de aceites vegetales, preparaciones farmacéuticas y productos químicos.

Un tema relevante para el agro colombiano es que se logró acceso inmediato para las exportaciones de banano a Suiza. Es un hito, pues es la primera vez que estamos ante la posibilidad de comerciar este bien, sin ningún tipo de restricciones cuantitativas o arancelarias.

En cuanto a disciplinas, Colombia también quedó con Suiza y los demás miembros de la AELC en un escenario favorable en temas como la contratación pública, la cooperación técnica y los servicios.

Para el primer caso (contratación pública), las normas acordadas contemplan estándares similares a los que abarca ese tema en la OMC. Por primera vez los países de la AELC incluyen en un tratado internacional sobre compras públicas, disposiciones orientadas a facilitar la participación de las pequeñas y medianas empresas colombianas en este mercado, que para este caso tiene un tamaño de US\$55 mil millones.

En cooperación técnica, lo más significativo es que Colombia vuelva a ser incluido como país prioritario en la Secretaría de Estado de la Economía Suiza (SECO), lo cual permitiría acceder a los diversos programas de cooperación para promover el desarrollo económico.

Mediante las disciplinas de liberalización de comercio que se lograron negociar en este TLC con Suiza, se generan grandes oportunidades, que facilitan que nuestra economía se convierta en una importante plataforma exportadora de servicios hacia ese destino. Se promueve y se facilita la exportación de servicios desde Colombia hacia Suiza, bien sea a través del movimiento físico del prestador o del consumidor del servicio, o sin necesidad de desplazamiento desde los sitios de origen.

En cuanto a inversión, el Tratado brinda un marco jurídico que servirá de plataforma para la atracción de más recursos al país. El stock de capital que Suiza ha invertido en el mundo fue de US\$472 mil millones en el período 1994-2009, lo que muestra su potencial para invertir y transferir tecnología a otras economías. En ese mismo período, Colombia recibió US\$591 millones como inversión extranjera directa neta de ese país, sin incluir el sector petrolero.

La entrada en vigencia del TLC con Suiza y Liechtenstein, nos da la seguridad de que vamos en la dirección correcta en la meta que nos hemos fijado de cristalizar una agenda comercial en la cual Colombia tenga acceso sin limitaciones de aranceles o barreras no arancelarias.

Con esta agenda, nuestra apuesta es lograr pasar de tener acceso preferencial a un mercado de 400 millones de consumidores a uno de por lo menos 1.500 millones de consumidores, de aquí al 2014.

Vamos entonces tras la meta que nos permitirá contribuir a la generación de empleo y a la prosperidad para los colombianos.

ABC del Tratado de Libre Comercio con Suiza

INTERÉS DE COLOMBIA

- Colombia tiene interés en diversificar mercados y aumentar las exportaciones para generar, por esta vía, empleos productivos bien remunerados y, en consecuencia, impulsar un mayor crecimiento y prosperidad de la economía colombiana.
- Con el Tratado, Colombia asegura mejores condiciones de acceso para sus productos y servicios en el mercado suizo, a la vez que fomenta la presencia de empresas de esa procedencia, en el territorio colombiano.
- Adicionalmente, Colombia logra aumentar y diversificar los flujos que recibe de inversiones, con lo cual se obtienen dos ganancias: incentivar las alianzas empresariales, e incrementar el flujo de turistas de dicho bloque hacia el país.

BENEFICIADOS

- Los primeros beneficiados con la entrada en vigencia del TLC serán los consumidores pues tendrán acceso a un mayor número de productos cuya presencia en mercados locales conlleva la disminución de los precios por la vía de la competencia.
- Los sectores productivos a quienes se les abre la posibilidad de lograr más clientes, sin tener que pagar el arancel de entrada de sus productos. En el caso del TLC con Suiza son el industrial, agrícola y agroindustrial.
- Se espera que los equipos de transporte, vehículos de motor y sus partes, productos alimenticios, derivados del petróleo, carbón, bebidas y productos de tabaco, aceites y grasas vegetales, textiles y vestidos y confecciones se beneficien del TLC.
- También las exportaciones colombianas de banano, café en grano y procesado, gelatinas, quesos, jugos tropicales, algunos productos de panadería y galletería, algunas preparaciones de frutas y hortalizas, cigarrillos y tabaco, por cuando tendrán acceso libre inmediato a ese mercado.
- Se preservan los beneficios derivados del Sistema Generalizado de Preferencias para el azúcar y el alcohol etílico sin desnaturar.
- Los bienes industriales de la oferta exportable actual y potencial podrán ingresar al mercado suizo sin pagar arancel, en forma inmediata. Productos potenciales como plásticos, derivados del polipropileno y sus manufacturas; joyería y piedras preciosas; y confecciones.
- Los sectores químicos, textil-confecciones y calzado contarán con normas de origen favorables a Colombia, desde la puesta en marcha del TLC.

LO QUE LLEGA

- En cuanto a las importaciones, los mayores crecimientos se verán en sectores como: productos metálicos; productos plásticos, químicos y de caucho; maquinaria y equipo; madera y sus productos; papel y sus productos; y otros minerales.
- Tradicionalmente, Colombia le ha comprado a Suiza, en especial, maquinaria y equipo (46,5%) y productos de la química básica (39,9%). Menos significativas han sido las compras de jabones y cosméticos, de productos agroindustriales y de la industria automotriz.

OTROS TEMAS INCLUIDOS

- El TLC con Suiza incluyó los temas de: servicios, movimiento de personas, telecomunicaciones, sector financiero, inversión, compras públicas y cooperación.
- En servicios las oportunidades serán para call center, consultoría, traducción en línea, procesamiento de datos, informática y otros servicios relacionados con software y diseño, bien sea con el desplazamiento físico o no del prestador de los mismos.
- Gracias al TLC se facilitará el movimiento de personas de negocios y de inversionistas.
- Dado que el tema de telecomunicaciones quedó incluido, se espera que traiga beneficios para empresas y consumidores por reducción de tarifas y la llegada de servicios innovadores.
- Igual pasará con los servicios financieros que tendrán una apertura moderada y gradual, lo que redundará en una mayor eficiencia del sector para beneficio de usuarios y el sistema en su conjunto.
- En materia de inversión se aseguraron las mejores condiciones para el establecimiento de capitales suizos en Colombia y colombianos en Suiza, lo cual se espera mejore las cifras de inversión.
- Finalmente, el mayor logro, hasta ahora, en cooperación, fue la inclusión de Colombia dentro de los siete países considerados "prioritarios de cooperación", por parte del Swiss State Secretariat for Economic Affairs (SECO). Se trata de la cooperación bilateral que se brinda para aumentar la competitividad y la diversificación del comercio de los países en desarrollo, la movilización de inversiones domésticas y extranjeras, la mejora en la infraestructura básica y el favorecimiento de la estabilidad de las condiciones económicas.

Para más información
www.mincomercio.gov.co

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Suiza reconoce buen clima para invertir en Colombia

El Embajador de esa nación europea en nuestro país, Didier Pfrter, asegura que el avance en ese frente es significativo. El diplomático destaca que Colombia tiene gran potencial en los servicios de turismo de salud

Este 23 de mayo se conmemoran 100 años de presencia oficial de Suiza en Colombia. En ese marco, durante un foro que tendrá lugar en Bogotá, representantes de los dos Gobiernos se referirán a los temas de mayor impacto del Tratado de Libre Comercio que, para el caso de los dos países, entra en vigencia a partir del primero de julio de 2011.

Si bien el comenzar a gozar de beneficios arancelarios es un punto trascendental para cada una de las partes, también lo es el potencial que se abre para atraer nuevas inversiones, dadas las ventajas que hoy ofrece el país, y que se corroboran con la presencia de más de 20 multinacionales suizas en Colombia, las cuales han generado 14.000 empleos directos, y cuentan con inversiones acumuladas del orden de US\$591 millones, entre 1994 y 2009.

Sobre estos y otros temas relacionados con el Tratado, habló el Embajador de Suiza en Colombia, Didier Pfrter, quien hizo énfasis en algunos de los capítulos que se negociaron como el de servicios y compras públicas, entre otros, y que ofrecen posibilidades a los sectores productivos de las dos partes.

En su concepto, por tratarse de economías complementarias, las oportunidades que se generan a través del TLC son variadas, abren un horizonte para diversificar las exportaciones colombianas y ratifican la confianza de ese país en Colombia, donde está ubicada la Embajada más grande que los suizos tienen en América Latina.

El diplomático, quien es un convencido de que el libre comercio ayuda al crecimiento y disminuye la pobreza, destacó la evolución de la política comercial colombiana, y el mejoramiento en el clima de negocios, ratificado por el Doing Business del Banco Mundial.

¿Cuál será el impacto que tendrá para Suiza el Tratado de Libre Comercio que negoció con Colombia?

Colombia para nosotros es un país muy importante. Aquí tenemos la Embajada más grande de América Latina, con tres oficinas de cooperación, entre las que se destaca la humanitaria, que es la más antigua y que asiste a víctimas del conflicto y desastres naturales. Para este caso, se destinan US\$10 millones al año. También está la cooperación de paz y derechos humanos.

Recientemente, se abrió espacio a la cooperación económica, que es la más importante en términos de volumen, para la cual se asigna, en promedio, unos US\$11 millones anuales. Colombia es uno de los siete países en los que nuestro Ministerio de Economía concentra recursos de cooperación. Esta es una señal de la importancia que le atribuimos como país emergente de alto potencial.

Además, Colombia sobresale por las buenas condiciones que ofrece a los inversionistas. Es nuestro cuarto socio en América Latina.

Con el TLC ¿qué sectores de Suiza tendrán posibilidades con Colombia?

Aquí tenemos que decir que se trata de dos economías complementarias. Nuestras exportaciones se concentran en productos farmacéuticos, químicos, instrumentos de precisión, relojes, y máquinas, mientras que Colombia nos vende productos agrícolas (café, plátanos), petróleo, combustibles, minerales, oro y metales preciosos.

Con el TLC también hay posibilidades para el sector agrícola en productos especializados como los quesos suizos, los cuales, hasta ahora, han sido difíciles de conseguir en el mercado. Sin embargo, en el sector las ventajas son más para Colombia.



Didier Pfrter, Embajador de Suiza en Colombia.

Foto: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Otro ámbito con potencial es el de la comercialización sostenible de la biodiversidad. Suiza puede asistir a Colombia para establecer mecanismos y étiquetas que inspiren confianza en los consumidores. Esto también beneficiaría las exportaciones colombianas hacia Europa, dada la experiencia nuestra en ese frente.

¿De qué manera Suiza puede dar un mayor impulso a la inversión en turismo?

Aunque en el TLC el turismo no está contemplado en el ámbito del comercio, sí lo está en el de las inversiones. Es un punto en el que hay que trabajar, dado el potencial turístico que hay en Colombia, y que se ha fortalecido en los últimos años.

¿Están dadas las condiciones en Colombia para que aumente la inversión extranjera?

Sin duda, las condiciones aquí son buenas para los inversionistas. El país ha evolucionado mucho en ese frente. En los últimos años, el informe Doing Business del Banco Mundial ha reconocido los avances del país para mejorar el clima de negocios. Haber ocupado, el año pasado, el puesto 37 entre 183 economías, es un progreso significativo.

El hecho de que la mayor parte de las multinacionales suizas estén en Colombia refleja la confianza que hay en esta economía. Nuestras compañías establecidas aquí generan 14.000 empleos y superan los US\$591 millones en inversiones acumuladas, entre 1994 y 2009.

Entre las compañías que están presentes aquí se destacan Nestlé, Roche, Holcim, Novartis, SIKA ABB, Syngenta, Adecco y Clariant. También hay inversión colombo-suiza como es el caso de Alpina, para mencionar solo la mayor de las compañías que se ha establecido con capital de las dos partes.

Servicios fue uno de los temas de interés que se negoció en el TLC ¿en este ámbito cuáles son las posibilidades que ofrece el Acuerdo?

El sector de servicios de ingeniería es tal vez el del potencial más importante. Nosotros tenemos gran experiencia en la construcción de túneles y puentes. Actualmente, construimos el túnel más grande que acortará el trecho entre Zurich y Milán, en un tercio con relación a lo que se hace actualmente.

También son evidentes las posibilidades en servicios de transporte, financieros, y en protección del medio ambiente. Este último punto es importante teniendo en cuenta que el actual Gobierno de Co-

lombia ha hecho énfasis en la necesidad de edificar construcciones sostenibles. En este aspecto tenemos la experiencia y la tecnología para apoyarlos a ustedes.

¿Qué opinión le merece el potencial que tiene Colombia en el sector de turismo de salud?

Sin duda, el sistema de salud de Colombia es muy bueno. Cuenta con excelentes médicos y hospitales. A nivel personal me he visto beneficiado, pues desde que estoy aquí, he tenido dos intervenciones quirúrgicas, con muy buenos resultados. También colegas diplomáticos y miembros de la colonia de nuestro país aquí, reconocen estos beneficios.

Incluso, podríamos decir que se trata de un servicio excelente que en ciertos aspectos puede superar a Suiza, no sólo por la calidad del mismo, sino también por los costos moderados.

Aún no tenemos un sistema en el que nuestros seguros de salud paguen operaciones en el exterior. El tema comenzó a estudiarse, pues ya hay conocimiento de que sería una forma de ahorrar muchos recursos en casos de tratamientos de mayor dificultad y costo.

Las compras públicas es otro de los capítulos que brinda a Colombia una oportunidad, especialmente a las PYMES ¿cómo pueden éstas últimas sacar un mejor provecho del Tratado?

En el marco del Tratado, los dos países se comprometen a abrir el mercado de contratación de compras públicas sobre una base recíproca. Es decir que ambos tratarán a sus proveedores de la misma manera que a un nacional.

En Suiza, por ejemplo, se celebran contrataciones de US\$36.000 millones al año, eso es el 25% del gasto público a nivel nacional. Esto indica que hay un campo importante para las empresas de Colombia, dado que aquí hay un buen nivel de competitividad gracias a los salarios moderados.

¿Cómo ve el desarrollo de la política comercial que adelanta el actual Gobierno colombiano?

Lo veo muy bien. Tanto el Gobierno anterior como éste, han trabajado para mejorar el entorno, lo cual se traduce en más y nuevas inversiones. Conoció a Colombia cuando el mercado era totalmente cerrado, ahora veo que es una de las economías más abiertas de América Latina, y con mucha oferta de productos. Esto ha ayudado al crecimiento de la economía.

Suizos destacan seguridad para el inversionista

Por ser un país emergente que genera confianza, con un mercado atractivo, mano de obra calificada y comprometida, los inversionistas suizos se sienten cada vez más atraídos por Colombia como sede de operaciones.

Así lo manifestaron varios inversionistas suizos que han encontrado en el país un lugar con grandes posibilidades para sus empresas.

"Son muchas las razones por las cuales estamos acá. Primero por la posición geográfica y porque hay estabilidad en las reglas de juego, hay estabilidad jurídica", aseguró Mathias Reiser, director general de la filial en Colombia de Kuehne+Nagel, compañía suiza de servicios logísticos y de transporte que recientemente ha expandido sus operaciones en Colombia.

Kuehne+Nagel, hace parte de las empresas suizas establecidas en el país y está en Colombia desde 1988 y actualmente cuenta con cerca de 500 empleados y sedes en 10 ciudades.

"Es un país que tiene un gran potencial: es el segundo más poblado en Suramérica después de Brasil, lo cual

KUEHNE+NAGEL



Adecco

better work, better life

lo constituye como un mercado muy atractivo, y además está demostrando importantes avances en infraestructura", añadió Mathias Reiser.

En el mismo sentido opinó Alfred Mac Leod, director comercial de Adecco Colombia, multinacional especializada en servicios corporativos, de tecnologías de la información y recursos humanos, entre otros. "Es imposible no estar en Colombia. Es uno de los llamados mercados emergentes", afirmó.

Adecco lleva 30 años en Colombia y cuenta con presencia en 11 ciudades y busca seguir creciendo en el país con la compra de empresas locales. "Es un mercado grande para nosotros y es una economía en crecimiento. Por eso es muy importante estar acá. Además, los colombianos son gente trabajadora y comprometida", indicó.

Los empresarios esperan que el Tratado de Libre Comercio suscrito con Suiza impulse aún más la inversión de ese país. "Nos parece buenísimo porque esto atraerá mayores inversiones. Entre menos aranceles haya pues más negocios tendremos", dijo Mathias Reiser.

"Suiza es un país pequeño pero con grandes multinacionales. Por eso el TLC es una muy buena oportunidad para ambos, tanto para nosotros como inversionistas como para los exportadores colombianos", manifestó Alfred Mac Leod.

Los empresarios se preparan para el Tratado con la ayuda de Proexport



Proexport Colombia y la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza, a través de su programa de Cooperación al Desarrollo Económico, trabajan desde hace año y medio en un proceso de fortalecimiento de las capacidades comerciales de los empresarios colombianos, para aprovechar el Tratado de Libre Comercio, que entra en vigencia el próximo 1º de julio.

Empresarios de todo el país han tenido la oportunidad de conocer estudios sectoriales de mercados, participar en seminarios de divulgación y realizar giras internacionales para identificar directamente las oportunidades de negocios.

Para el segundo semestre del año, Proexport Colombia ha diseñado un calendario de actividades para los empresarios nacionales, y para los futuros socios comerciales suizos.

Diez empresas de ropa infantil, interior y vestido de baño realizarán misiones exploratorias en Europa. Ci Dicotex, Creaciones Bordino, Creaciones Melliz, C.i Teen Club y Tejidos Piccolino estarán en Zurich-Florenza entre el 23 y el 25 de junio en el evento Pitti Bimbo.

Entre el 5 y el 12 julio, las empresas de ropa infantil y vestidos de Baño Studio 4-Ryocco, Kelinda, Juliana Iraizoz Swimwear, Bandolina S.A. y Formfit estarán de visitarán Zurich-París para el evento Mode City.

Actividades en Europa

Junio: Seminario de Oportunidades de inversión en Colombia para Fondos de Capital privado. Organizado en asocio con Partners Group, el mayor fondo privado de Europa.

Junio: Agenda de Inversión en Suiza, reuniones individuales con empresas que actualmente tienen presencia en América Latina y manejan una dinámica positiva de expansión y crecimiento. Sectores: Energías alternativas, servicios financieros, entre otros.

Octubre: Serie de seminarios para presentar oportunidades de negocios en Colombia a inversionistas e importadores, con énfasis en las oportunidades generadas con el TLC. En asocio con OSEC

(Agencia de Promoción de Exportaciones del Gobierno Suizo) y la Cámara de Comercio Latino Americana en Suiza.

Octubre: Agenda de Inversión, reuniones individuales con los principales inversionistas instalados de diversos sectores (Energía, Logística, Alimentos, Farmacéutico, Servicios Financieros).

Noviembre: Seminario de oportunidades de inversión dirigido a Fondos de Pensiones en Suiza, en asocio con Partners Group (mayor fondo de capital privado de Europa).

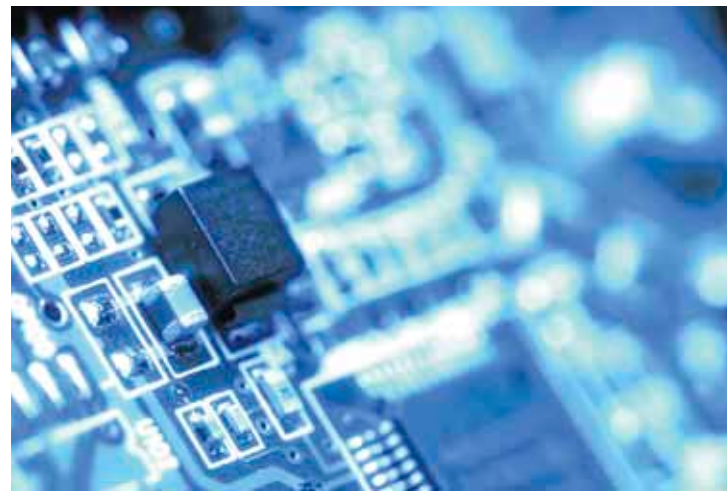
NOTA: Todas las actividades se realizan en coordinación con la Embajada de Colombia en Berna y con la presencia de la embajadora Claudia Turbay.

Promoción de Turismo

Junio 9: Primer evento de presentación de Colombia como destino turístico, en Zurich, ante los principales operadores del país, entre ellos Hotal Plan, TUI y Kuoni. Objetivo: impulsar la oferta de Colombia en estos negocios y realizar nuevos acuerdos de promoción compartida.

Más información en www.proexport.com.co

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL



Oportunidades en el mercado suizo

Alimentos procesados, Software y BPO, frutas y verduras orgánicas, ingredientes naturales y prendas de vestir son los principales sectores identificados por Proexport Colombia para incursionar en ese país.

El Tratado de Libre Comercio con Suiza y los 100 años de las relaciones comerciales entre los dos países, permitirán incrementar las oportunidades que los empresarios tendrán para aumentar sus negocios.

Un estudio de Proexport Colombia señala que la innovación de producto, capacidad del productor de adaptarse a los requerimientos del comprador, mano de obra calificada, precios competitivos y calidad de los productos son la clave para asegurar el éxito comercial entre ambos países.

Alimentos procesados

Se ha identificado que el consumo de alimentos procesados va en aumento en Suiza, lo cual está relacionado con la falta de tiempo de las personas para cocinar. Esto también ha llevado a que cada vez haya una mayor demanda de productos con nuevos sabores exóticos y productos innovadores.

Por consiguiente hay oportunidades en frutas tropicales frescas, secas y congeladas, en mango, maracuyá y uchuva procesada. También hay demanda de frutas y vegetales enlatados, mermeladas y jaleas, así como verduras en conserva, hierbas y especias procesadas, extractos de café y café soluble.

Las ventajosas condiciones agro-climáticas de Colombia hacen que el país tenga la oportunidad de ofrecer durante todo el año materias primas para la industria de alimentos.

Frutas y verduras orgánicas

Los consumidores suizos son muy conscientes de su salud y por lo tanto están cada vez más interesados en alimentos saludables, bajos en grasa y con contenido limitado de azúcar y sal.

Otra tendencia importante en Suiza es el aumento de la conciencia hacia los temas de sostenibilidad. Esto ha incentivado la demanda de productos orgánicos, de comercio

justo o certificados por otros métodos.

De esta forma, se identificaron oportunidades para productos como maracuyá, uchuva, piña, tomate de árbol, melones y aguacate, así como apio, rábano, remolacha forrajera, cohombro, lechuga verde y brócoli, entre otras.

Ingredientes naturales

En Suiza se requieren ingredientes con propiedades diferentes para producir productos cosméticos y farmacéuticos, industria de gran demanda en Europa.

Por eso el estudio reveló que hay oportunidades para los productores de lippia alba, jagua, cacay, chontaduro, balú, balsamo de tolú, ipecaucana y dividivi, entre otros.

El mercado de los productos cosméticos está influenciado especialmente por el ritmo de vida más acelerado, el aumento del bienestar económico y el envejecimiento de la población.

Colombia, por su parte, tiene ventaja por su diversidad en climas y condiciones de los suelos, lo cual le da una biodiversidad única en el mundo.

Junto con la disponibilidad de especies nativas interesantes para la comercialización como ingredientes naturales para cosméticos y productos farmacéuticos, también es posible cultivar especies no autóctonas.

El clima tropical del país permite varias cosechas y producir durante todo el año.

Industria de textiles y vestuario

En el sector de prendas de vestir, Colombia es reconocida por su alta calidad, por ser un proveedor justo-a-tiempo y por tener capacidad de diseño original.

En Suiza el sector tiene oportunidad de posicionarse como una plataforma de producción como proveedor sólido y con diseño que ofrece un alto nivel de servicios.

Específicamente, hay oportunidades para pantalones, jeans, vestidos de baño, ropa interior, camisas y blusas y ropa deportiva.

Muy pocos países productores de textiles y de vestuario han sido capaces de desarrollar de manera progresiva una imagen de "moda" al nivel que lo ha logrado Colombia.

Además, el país cuenta con una amplia oferta de mano de obra calificada ya que la capacitación de los trabajadores es una prioridad para la industria del vestuario y tanto el Gobierno colombiano como la industria privada mantienen de manera constante y conjunta programas diseñados para mejorar las habilidades en la producción de prendas de vestir.

Software y BPO

Colombia cuenta con una estructura de precios muy razonable, especialmente en el campo de los servicios de Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC), incluyendo desarrollo de software.

Teniendo en cuenta la ubicación geográfica del país y su estructura económica, la empresas de TIC tienen varias oportunidades de mercado, además de las estrategias que implementen para exportar. Esto les permite interactuar entre el mercado europeo y el de América Latina.

En consecuencia, Colombia podría establecerse como la "puerta de acceso" a América Latina y cumplir la misma función en dirección norte, hacia Centro América e incluso hacia el sur de los Estados Unidos.

En este sentido, las compañías colombianas de TIC pueden asumir el papel de socios subcontratados como prestadores de servicios o para el desarrollo de software.

Hay grandes posibilidades entonces para los productores de hardware, software estándar y a la medida, servicios TIC y Contratación Externa de Procesos Empresariales (BPO).



Llegada de turistas suizos creció un 11,6 % en 2010

Gracias a las mejoras en la conectividad con el continente europeo y la facilidad de acceso que favorece la llegada de viajeros al país, cada vez hay más suizos que eligen a Colombia como destino para su próximo viaje.

Así lo demuestra el crecimiento de 11,6 por ciento en la llegada de personas provenientes de ese país durante 2010, cuando se registró la entrada de 10.343 viajeros, según cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo basado en datos del DAS. Bogotá fue el principal destino con el 63,4%, seguido por Cartagena con el 12,2 y Cali con el 8,5.

Suiza es actualmente el décimo séptimo en el mundo y el

séptimo emisor de los países europeos de turismo hacia Colombia.

El medio de transporte más utilizado es el aéreo, con 7,1 millones de pasajeros durante 2010, seguido por el terrestre que generó 4,4 millones de salidas en el mismo periodo. Julio y diciembre son los meses en los que más se registraron llegadas de turistas provenientes de ese país.

Según análisis de Proexport Colombia debido a las tendencias actuales de turismo en Suiza, Cartagena como destino de luna de miel y bodas en lugares exóticos es atractiva para el viajero de ese país. También, Bogotá, Cali y Medellín.

10.343 suizos llegaron a Colombia en 2010

María Claudia Lacouture, Presidenta de Proexport Colombia

"La apuesta es a la diversificación"

¿Qué oportunidades tienen los empresarios colombianos en Suiza?

En Suiza, Colombia es conocida por la producción de café de alta calidad, por las flores frescas, las piedras preciosas y el oro. Hemos adelantado estudios de mercado que les permitirán a los exportadores incrementar su presencia y mostrar el potencial del país en los diferentes sectores de la economía. Se trata de una oportunidad histórica para ubicar en Europa una oferta competitiva, de alto valor agregado y adecuada a los estándares internacionales, consecuente con la responsabilidad social y el respeto por el medio ambiente.

En agroindustria, hay opciones para los orgánicos y productos procesados. En el sector de servicios, para tecnologías de información y contratación externa de procesos empresariales, y oportunidades para textiles y confecciones, entre otras.

Desde Proexport venimos trabajando con la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza, a través de su Programa de Cooperación al Desarrollo Económico, en la identificación de los sectores, en el fortalecimiento de la capacidad empresarial y en la implementación de estrategias de promoción y giras empresariales, con miras a un mejor aprovechamiento del Acuerdo.

¿Este Tratado favorece las inversiones? ¿Qué sectores se podrían beneficiar?

Definitivamente sí lo favorece. El Tratado ofrece mayor estabilidad jurídica al inversionista y más facilidad de intercambio de bienes, dos factores fundamentales para complementar los mercados. Además tiene la posibilidad de convertir a Colombia en plataforma para atender negocios en otros países de la región.

Entre los sectores con potencial están el financiero, pues Suiza cuenta con cerca de 330 bancos, 260 compañías de seguros y 2.700 fondos de pen-

siones que aportan el 15% del PIB, mientras Colombia ofrece un atractivo marco regulatorio para la creación de Fondos de Capital con pocas barreras para las inversiones en portafolio, además del apoyo del Gobierno, a través de Bancoldex para el continuo desarrollo del sector.

Otro sector es el farmacéutico. Suiza cuenta con uno de los clúster farmacéuticos más grandes de Europa con alrededor de 220 empresas lideradas por Novartis, Roche, Syngenta y otras 72 proveedoras de biotecnología.

Las ventajas de Colombia están en el tamaño del mercado, el tercero más grande de Latinoamérica, la posibilidad de expandir el trabajo de investigación y desarrollo, utilizando conocimiento y tecnología y una de sus mayores virtudes: la mayor biodiversidad del planeta por kilómetro cuadrado.

Otro sector es el de materiales para la construcción, que ocupa el quinto reglón de las inversiones sectoriales de Suiza en el mundo y representa cerca del 33% de las inversiones en Colombia.

¿Cuál es el potencial de viajeros de Suiza hacia Colombia y en general desde los mercados AELC?

Suiza está entre los 15 mayores emisores de turismo en el mundo y de los países europeos es el séptimo emisor a Colombia con 3,4%, antecedido por España 27,4%, Alemania 14,2% y Francia 12,4%, entre otros.

Aunque alrededor del 82% de las salidas de viajeros de estos países al exterior tienen como destino otros países europeos, existe un grupo de turistas que viaja a "larga distancia" para quienes Colombia puede ser un destino potencial, aprovechando las conexiones aéreas que tiene Colombia con Europa.

Es importante tener en cuenta que este perfil de turistas les gusta viajar en grupo. El 27,7% de los viajes son en familia, seguido de parejas (19,8%) y



amigos (19,5%), por lo cual es importante ofrecer paquetes turísticos integrales.

Ciudades como Cartagena, Bogotá, Medellín, Cali, y el Triángulo del Café ofrecen destinos de aventura, diversión y de historia y cultura adecuados a la demanda de los viajeros suizos.

Otro segmento de gran importancia es el turismo de naturaleza que atrae viajeros de alto perfil interesados en el descanso, la aventura y el entretenimiento. Colombia cuenta con una oferta de productos como el avistamiento de aves y ballenas, así como buceo, ecoturismo, agroturismo, turismo rural y sus Parques Nacionales.

¿Qué recomendación daría a los empresarios que quieran ingresar al mercado suizo? ¿Cómo es ese mercado?

Hay tres puntos prioritarios para poder hacer un ingreso efectivo a este mercado.

En primer lugar, cumplir con los estándares de calidad que exigen los países miembros de la Asociación Económica de Libre Comercio (AELC) y de la Unión Europea. Por lo tanto, los exportadores

colombianos deben tener los certificados de gestión de calidad, de asuntos sociales y ambientales que se requieran.

Segundo, contar con una logística adecuada y capacidad de respuesta. Es muy importante en esta cultura de negocios encontrar soluciones rápidas a los reclamos, ser puntuales y cumplidos con los compromisos comerciales adquiridos y contar con soporte técnico para los productos.

Y la tercera recomendación, entre otras, es que conozcan bien el mercado y estudien la competencia, factores que se constituyen en un activo determinante para el desarrollo y cierre de los negocios.

¿Cómo Proexport encuentra mercados y atrae el capital productivo?

Contamos con una red de 18 oficinas en el exterior en los mercados estratégicos para la búsqueda de oportunidades. En Colombia tenemos ocho oficinas en las principales ciudades que también consolidan el banco de proyectos. Además estamos ampliando la presencia internacional en nuevas ciudades de Asia, lo que nos permite un cruce global entre la oferta y la demanda.

Trabajamos en la generación de oportunidades para la captación de la inversión extranjera directa, la atracción de turistas internacionales y el fomento de las exportaciones. Para ello, identificamos las posibilidades en cada sector, segmentamos los mercados y promocionamos la oferta colombiana. Es un trabajo conjunto con el área de investigación y de inteligencia de mercados de Proexport.

El gran reto es que los empresarios aprovechen nuestros análisis donde innovamos permanentemente y que entre todos borremos los mitos de exportar solo a nuestros mercados naturales. Porque la apuesta es a la diversificación.

Más información: www.proexport.com.co