

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Perfil y oportunidades de exportación del mercado colombiano en EEUU, enfocado en el estado de California.

Trabajo de grado para optar al título de Administradora de Negocios Internacionales

Paula Alejandra Carvajal León

Bogotá, Colombia.

2017

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Perfil y oportunidades del mercado colombiano en EEUU, enfocado en el estado de California

Trabajo de grado para optar al título de Administradora de Negocios Internacionales

Paula Alejandra Carvajal León

Giovanni Efrain Reyes Ortiz

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá, Colombia.

2017

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a mis padres Danilo Carvajal Panqueva y Luz Mery León Pinilla, quienes han sido mi apoyo durante toda mi vida personal y profesional, gracias por brindarme la oportunidad de crecer en un ámbito correcto como una persona de buenos valores, además de motivarme a siempre cumplir mis metas, a resbalarme en el camino, pero siempre levantarme y no dejarme vencer.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todos mis profesores de la universidad durante mi etapa de estudios profesionales, pero en especial al profesor Giovanni E. Reyes por su paciencia y empeño en ayudarme a sacar este documento, con el cual se culmina mi etapa de estudios, adelante.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
1. INTRODUCCION.....	3
2. FUNDAMENTOS CONCEPTUALES.....	4
3. METODOLOGIA.....	9
4. CONDICIONANTES PRINCIPALES.....	10
4.1. TLC USA- COLOMBIA.....	10
4.1.1. Situación Actual del Tratado de Libre Comercio	12
4.1.2. Ventajas de la firma del TLC.....	13
4.1.3. Condiciones de exportación.....	14
4.2. PERFIL COMERCIAL EEUU.....	15
4.2.1. Perfil geográfico y demográfico	15
4.2.2. Perfil político	16
4.2.3. Perfil económico	17
4.3. PERFIL COMERCIAL COLOMBIA	28
4.3.1. Perfil geográfico y demográfico	28
4.3.2. Perfil político	29
4.3.3. Perfil económico	30
4.4. PERFIL COMERCIAL CALIFORNIA	37
4.4.1. Perfil geográfico y demográfico	37
4.4.2. Perfil económico	38
4.5. RELACION COMERCIAL USA COLOMBIA	44
4.5.1. Exportaciones de Estados Unidos hacia Colombia.....	44
4.5.2. Importaciones de Estados Unidos hacia Colombia.....	47
4.6. RELACION COMERCIAL CALIFORNIA COLOMBIA	49
4.6.1. Exportaciones de California hacia Colombia	49
4.6.2. Importaciones de California hacia Colombia	51
5. RESULTADOS Y SU DISCUSIÓN.....	54
5.1. Oportunidades en el mercado de California.....	54

5.2.	Análisis matriz DOFA.....	57
5.3.	Panorama Competitivo	59
5.4.	Matriz de manchas blancas para el análisis del panorama competitivo	60
6.	CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.....	61
7.	RECOMENDACIONES	63
8.	BIBLIOGRAFIA	64

RESUMEN

A lo largo de los últimos años, Colombia ha comenzado a entablar relaciones comerciales con diferentes países, entre ellos se ha destacado el interés por firmar tratados de libre comercio con las grandes potencias económicas actuales, entre ellas la Unión Europea, Corea del Sur, Canadá y Estados Unidos.

Por lo que es fundamental para Colombia poder realizar las negociaciones de los acuerdos de libre comercio pertinentes con los países desarrollados y no solo eso, si no aprovechar y mantener los beneficios que se vayan dando para así mejorar los propios procesos productivos e ir tecnificando los productos y servicios para así mantenerse en una constante innovación que permita acceder mejor al mercado global e ir saliendo de ser un mercado emergente.

En este estudio, se mirará de manera aproximada como ha sido la relación comercial con estados unidos específicamente desde la firma del acuerdo de libre comercio en el 2012, que tanto ha mejorado o desmejorado dicha relación así como entender a profundidad el perfil económico de EEUU y Colombia, para así seguir en el estudio del perfil económico del estado de California y como ha sido el comportamiento de la relación comercial con Colombia, el objetivo principal es entender el mercado Californiano para encontrar las oportunidades de posibles productos o servicios para exportación netamente de Colombia a California.

La metodología usada en esta investigación, consistió en la recolección de datos específicos en cuanto a temas relacionados con exportaciones, indicadores económicos, tendencias del mercado californiano, perfil comercial y económico. Por otro lado, se tomaron los datos de la base WiserTrade que permitieron recolectarse para aplicar el análisis del panorama competitivo y el análisis del DOFA para extraer las estrategias pertinentes que permitieran la toma de decisiones sobre el acceso a estos nichos de mercado por parte de los empresarios colombianos.

ABSTRACT

Over the last few years, Colombia has begun to establish commercial relationships with different countries, with the interest to sign free trade agreements with the current great economic powers, among them the European Union, South Korea, Canada and the United States.

So, it is fundamental for Colombia be capable of negotiate the free trade agreements with the developed countries and not only that, but also to take advantage of and maintain the benefits that are being given, in order to improve the productive processes themselves and to technify the products and services to maintain a constant innovation that allows better access to the global market and to go out of being an emerging market.

In this study, we will look approximately at how has been the commercial relationship with the United States specifically since the signing of the free trade agreement in 2012, which has improved or deteriorated this relationship as well as having an in-depth understanding of the US economic profile and Colombia, in order to continue studying the economic profile of the State of California and the behavior of the commercial relationship with Colombia, the main objective is to understand the Californian market to find opportunities for possible products or services for export from Colombia. to California.

The methodology used in this investigation consisted in the collection of specific data regarding issues related to exports, economic indicators, trends in the Californian market, commercial and economic profile. On the other hand, the data from the WiserTrade database was taken, which allowed for the collection of the analysis of the competitive landscape and analysis of the SWOT to extract the pertinent strategies that would allow the decision making on the access to these market niches by the Colombian businessmen.

1. INTRODUCCION

Hace 5 años aproximadamente (15 de mayo del 2012) entró en vigencia el tratado de libre comercio firmado entre Colombia-USA, razón por la cual Colombia se ha visto en la necesidad de ser un país más productivo y competitivo, para esto sus empresas deben fortalecerse de manera que sean capaces tanto de aprovechar como de afrontar las oportunidades y amenazas que conlleva la firma del mismo. (Carvajal P.A., 2017) Si bien el tratado se realizó con el objetivo de obtener los mayores beneficios posibles, se evidencia que existe un desconocimiento general del mercado estadounidense puesto que no se identifican en su totalidad las oportunidades que el acuerdo brinda, ya que, o no innovaron y desarrollaron los productos que ya se exportaban para hacerse aún más competitivos o no se exploraron nuevos nichos o zonas de mercado, lo que conlleva a tener una desventaja por parte del mercado colombiano en el aprovechamiento de este.

Es por esto que el objetivo de este trabajo es aplicar de una manera aproximada un análisis estratégico para determinar el perfil y las fortalezas del mercado colombiano, identificando y evaluando oportunidades comerciales en relación a las exportaciones para las empresas colombianas en Estados Unidos, específicamente en el estado de California, que permitan que las empresas nacionales puedan aprovechar dichas oportunidades de entrada a nuevos estados con productos que, tal vez, no se habían exportado antes o que tengan un gran nivel de penetración en el mercado californiano.

Para la realización de este análisis estratégico se tomaron los datos de los principales productos que importa el estado de California, se realizó un filtro para identificar en que sectores se presentaba una oportunidad de exportación por parte del mercado colombiano, con el propósito de aplicar el análisis estratégico (Análisis de barreras de entrada, DOFA y panorama competitivo).

2. FUNDAMENTOS CONCEPTUALES

Para comprender el propósito de este análisis, es necesario repasar algunos conceptos en materia de comercio exterior y acontecimientos importantes en la historia de Colombia y de Latinoamérica que permitieron el desarrollo y la entrada al mundo globalizado que conocemos hoy en día.

En la década de los noventa (90) los países de América Latina se han visto envueltos en diferentes cambios (predominantemente estables) que los ha llevado a las condiciones que se presentan actualmente, fue en esta época que se dio la apertura económica, cuyo concepto se definirá más adelante para el caso específico de Colombia, para la mayoría de países de Latinoamérica, debido a que durante los años ochenta (80) América Latina se vio envuelta en escenarios dominados por la recesión e inflación (Reyes, 2008) por lo que los años 90 fueron el escenario perfecto para que las condiciones de los países dieran un giro total en sus economías.

En los primeros años de la década de los noventa (90) la producción total de la región se incrementó un 3.6% y la demanda doméstica creció en 4,4%, en tanto que la inversión ascendió a más de 8% y las exportaciones tendieron a incrementarse de manera permanente, todo ello a pesar de que las importaciones se comportaron con menores tasas de crecimiento (Reyes, 2008), lo que empujó a los gobiernos a crear e implementar políticas de comercio exterior que pudieran hacer frente a los cambios que se venían para que los países entraran al mundo globalizado que conocemos hoy en día.

En el año 1989 el equipo económico del entonces presidente Cesar Gaviria puso en marcha un plan de internacionalización conocido como “Apertura Económica” debido a la necesidad, en ese entonces, de aumentar el índice de crecimiento anual, ya que en el país dicho crecimiento se había mantenido constante los últimos años (promedio de 3%) (Revista Semana S.A., 1991), adicional el país se había visto envuelto en una política proteccionista que se mantuvo por décadas lo que había conllevado al deterioramiento del control de calidad en productos por falta de competencia, así como la saturación de productos locales en el mercado (Subgerencia cultural del banco de la República, 2015).

Se define entonces apertura económica como:

Proceso a través del cual la economía se ajusta a las nuevas realidades del mercado y sus relaciones sociales, así como a las transformaciones comerciales y tecnológicas mundiales. Implica homologación de la economía con la de los principales centros de desarrollo económico, para lo cual requiere fortalecer la inversión privada e incentivar la inversión foránea eliminando regulaciones y control de precios nacionales e internacionales y reduciendo restricciones en los campos financieros, fiscales, comerciales, de inversión y monetarios (*pg. 1*). (Defición Apertura económica, s.f.)

Aunque al principio el país se vio frenando en su economía, dicha apertura fue el inicio que permitió al país integrarse a la globalización, concepto que se explicará más adelante; además fue la condición necesaria para que Colombia pudiera crecer más rápido (Publicaciones semana S.A, 2013)⁸ⁱ. Sin embargo, cabe resaltar que para que la apertura económica fuera completamente exitosa, los sectores económicos debían innovar y desarrollarse constantemente para competir en precios y calidad con la competencia externa que llegaba al país; se sabe que en la actualidad esto no se cumple en su totalidad, principalmente por el desconocimiento que tienen los sectores frente a la innovación en sus propios campos, así como a los beneficios que conlleva la firma de acuerdos y tratados de libre comercio.

La apertura económica está enmarcada dentro de lo que hoy en día conocemos como globalización, cuya definición es un tanto compleja ya que abarca prácticamente todos los campos (económico, político, social, entre otros), pero en un sentido general se puede definir globalización económica como

la integración de las economías nacionales con la economía internacional a través de distintos mecanismos, entre los cuales sobresalen los siguientes: el comercio de bienes y servicios; los movimientos de dinero entre países en busca de rentabilidad financiera o para la creación de empresas en el sector productivo; los flujos internacionales de trabajadores y de personas en general; y, por último, los flujos de tecnología. (Banco de la Republica, s.f.)

La globalización económica es un tema de debate constante, hay quienes están a favor a la integración económica por las posibilidades de desarrollo que se han mencionado anteriormente y otros en contra, debido a que los países desarrollados pueden tomar mayores y mejores ventajas que los países subdesarrollados. (Reina, La Globalización Económica, 2006) Adicional existen periodos de expansión y contracción en la globalización, como normalmente sucede en la economía, que impactan en mayor o menor grado (dependiendo el nivel de integración y desarrollo) a un país por lo que la tarea de las naciones es buscar políticas y estrategias que permitan contrarrestar los malos efectos, pero, ante todo, prevenirlos (Reina, Zuluaga, & Rozo, 2006), Colombia no es la excepción a esta situación.

A raíz de esta integración, se han creado organismos a nivel mundial para ayudar a controlar y regular el comercio que se da entre los países. Actualmente se tiene la OMC “Organización Mundial de Comercio” antes conocida como GATT, entró en funcionamiento el 1 de enero de 1995 y se creó con el objetivo de regular, mediante acuerdos de carácter multilateral, las relaciones comerciales de sus estados miembros; con esto, entre sus funciones se encuentra garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles. De la misma manera, la OMC se encarga de aplicar los acuerdos comerciales adoptados por sus estados miembros, y además sirve como foro para las negociaciones comerciales, para resolver controversias comerciales y para examinar las políticas comerciales nacionales. (Reina, Zuluaga, & Rozo, La Globalización Económica, 2006) La OMC está conformada por 150 naciones que representan más del 97% del comercio mundial

Ilustración 1. Estructura / organigrama de la OMC



Fuente: Estructura/organigrama de la OMC. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm, el 28 de septiembre de 2017

Todos los acuerdos comerciales deben pactarse bajo el marco de la OMC, bajo los siguientes principios:

- Comercio sin discriminaciones
 - Nación más favorecida (NMF): este principio se fundamenta en el trato igualitario para todos.

- Trato nacional: se basa en el trato igual para nacionales y extranjeros.

- Comercio más libre.
- Previsibilidad
- Fomento de una competencia leal
- Promoción del desarrollo y la reforma económica (Principios de la OMC, s.f.)

Dentro de los acuerdos que se firman bajo el marco de la OMC, se tienen los *tratados de libre comercio*. Un *tratado* es un convenio o pacto que se hacen entre dos o más sujetos de derecho internacional, es decir, gobiernos y/o estados, o con entidades u organizaciones que se rigen por esta ley.

Los acuerdos se pueden clasificar, y se firman no solamente en el ámbito económico sino además en otros ámbitos. En el campo de la economía se encuentran los *TLC* (tratados de libre comercio) que son también uniones, pero comerciales, entre dos o más partes (conformado por países), en donde se busca una integración y un bien en común, por medio de la reducción de los aranceles, generando un beneficio a ambas partes.

3. METODOLOGIA

La metodología utilizada para la realización de esta tesis se divide principalmente en cinco (5) fases las cuales describen el paso a paso de la investigación y el análisis realizado. Las herramientas que se utilizaron para la extracción de datos fue el programa WiserTrade, así como el apoyo de la página de Legiscomex para algunos datos y fuentes adicionales, a continuación, se describen cada una:

Fase 1. Se compone de la búsqueda de información referente al comercio internacional, apertura económica, la globalización y los tratados de libre comercio, relacionado principalmente al TLC entre USA- COLOMBIA, los perfiles comerciales y las situaciones actuales de una forma macro.

Fase 2. Está muestra en detalle el perfil económico del estado de California, su política, situación económica actual, entre otros. Así como el nivel de sus importaciones y exportaciones tanto globales como a Colombia.

Fase 3. Se descargan las bases de datos de WiserTrade para filtrar la información y así, determinar cuáles son los productos principales en cuanto, a importación, de California y también de exportación, de Colombia.

Fase 4. Se escogen los productos que tendrían una posible oportunidad de exportación desde Colombia, se procede a identificar los sectores económicos para así identificar como se encuentra el mercado de estos y recopilar la información adicional del estudio a realizar.

Fase 5. Desarrollo del análisis estratégico que se elabora en 3 pasos para determinar qué tan altas y atractivas son las posibilidades de incursión en el mercado.

- **Paso 1** Matriz DOFA
- **Paso 3** Panorama competitivo
- **Paso 4** Análisis de los datos

4. CONDICIONANTES PRINCIPALES

4.1. Tlc Usa - Colombia

Desde comienzos del siglo XXI la política de comercio exterior de Colombia se ha venido basando en la profundización de las relaciones comerciales, tanto con los países con los cuales ya existía algún acuerdo, así como con los que se piensa pueden colaborar con el objetivo de alcanzar un mayor crecimiento y desarrollo económico.

En el Plan de Desarrollo 2006 – 2010 incluía desarrollar una estrategia, que se planteaba como meta principal el aumento de la inversión tanto nacional como extranjera; también se proponía la búsqueda de oportunidades para dar inicio a negociaciones diferentes países, entre ellos Estados Unidos.

Estas negociaciones tenían la intención del gobierno de diversificar mercados con el fin de importar materias primas, bienes de capital, entre otros; como de que se convirtieran en destinos de nuestras exportaciones. Una de los ideales para el país, en ese entonces era firmar el acuerdo comercial con Estados Unidos.

Desde noviembre del 2003 se había hecho oficial el anuncio, por parte del representante comercial de Estados Unidos, la intención de su país de iniciar negociaciones del TLC con varios países de Suramérica, entre ellos Colombia.

Aunque en Febrero de 2006 se suscribió y se selló el acuerdo final entre Colombia y Estados Unidos, después de 21 meses de negociaciones entre las partes, solo entraba a rigor una vez los congresos de ambos países dieran el visto bueno final, lo que ocurrió en Colombia entre Junio del 2007 y Julio del 2008 tiempo en el cuál el presidente de la Republica sancionó la Ley 1143 que volvió más sólido el tratado y la corte constitucional lo encontró ajustado al ordenamiento constitucional; Estados unidos demoró más tiempo en dar la última aprobación, lo que ocurrió en Octubre del 2011, por lo que finalmente el 15 de Mayo del 2012 el acuerdo entra en vigencia.

“El TLC es un acuerdo generador de oportunidades para todos los colombianos, sin excepción, pues contribuye a crear empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional. Inicialmente beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense. Pero no sólo a los exportadores, también a todos los demás productores nacionales” (Resumen del tratado de libre comercio entre Colombia y EEUU, 2012)

El TLC con Estados Unidos consta de un preámbulo y 23 capítulos, pero se presenta y se clasifica en tres (3) bloques para facilitar la comprensión del mismo, así mismo los bloques se relacionan entre sí. 1.) Compatibilidad jurídica del TLC con la CAN y aspectos institucionales del tratado: administración, compromisos de transparencia y mecanismos de solución de controversias. 2.) Aspectos relacionados con el acceso de los productos industriales, agropecuarios y servicios a ambos países, este bloque incluye además temas relacionados a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, normas de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial y compras públicas. 3.) Temas transversales, incluyendo las normas de propiedad intelectual, las de competencia, asuntos laborales y ambientales.

El acuerdo beneficia:

- a los consumidores tanto colombianos como estadounidenses, puesto que garantiza y ofrece una mayor oferta de productos a mejores precios.
- a exportadores y empresarios de ambos países en dos formas: la primera, pueden vender más productos sin pagar impuestos de entrada que antes se exigían, y la segunda podrán comprar insumos, materias primas y/o maquinarias en el exterior sin pagar los aranceles, lo que ayuda a la innovación y aumento de la competitividad.
- El crecimiento de ambos países, principalmente Colombia al ser un país en vía de desarrollo.

En el tratado quedó especificado que Colombia al ser miembro de la comunidad Andina de Naciones (CAN) sigue riéndose por la normatividad andina, también se acordó que la negociación del TLC debe emplear el principio de la nación Más favorecida. En cuanto a los aspectos institucionales encaminados a garantizar la implementación y desarrollo del tratado, estos mismos

se establecieron en las negociaciones, para dichas gestiones se estableció por parte de Colombia la Comisión Libre Comercio, integrada por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, y el representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) por parte de Estados Unidos, esta comisión estaría encargada de supervisar el desarrollo y el proceso de implementación así como la búsqueda de soluciones a las controversias que surjan.

4.1.1. Situación Actual del Tratado de Libre Comercio

Este año se cumplen 5 años de la entrada en vigencia del acuerdo de Colombia y Estados Unidos, son muchos los debates que se han tenido a lo largo de estos años por parte de opositores y simpatizantes, lo cierto es que 4 de las 17 categorías de desgravación ya llegaron al 0% y que ninguno de los pronósticos extremos que se hicieron en su momento se cumplieron.

Por ejemplo, los opositores que dijeron de que los productores nacionales serían reemplazados por los competidores norteamericanos estaban equivocados, así como los simpatizantes que insinuaron que la tasa de crecimiento de la economía colombiana subiría de manera notoria debido a un intercambio más elevado tampoco estaban en lo correcto.

Las exportaciones de Estados Unidos a Colombia cayeron entre 2012 y 2016, así como la venta de artículos nacionales, diferentes a las de hidrocarburos y minería, crecieron solo un 12% en el mismo periodo de tiempo, por lo que la balanza comercial presenta déficit para Colombia.

Por el lado positivo, 6.400 empresas se han incursionado en el mercado americano exportando sus productos por primera vez desde la firma del tratado, esto a su vez, ha hecho que se incursionen 356 productos colombianos nuevos al territorio estadounidense, entre los que se encuentran hongos, neumáticos, productos laminados y dentífricos. Antes del acuerdo había solo 5.670 productos con partidas arancelarias y hoy en día hay 10.634.

Han sido años tanto buenos como malos para Colombia, ha tenido desventaja frente a Estados Unidos en cuanto aún no se ha desarrollado para volverse más competitivo en ciertos sectores y especializarse en esto: por ejemplo, la inversión en infraestructura de puertos y carreteras hasta ahora va a dar sus frutos por lo que se puede observar que existen ciertos factores que aún no

permiten dar un pronóstico acertado sobre si la firma del TLC con EEUU resulto positiva o negativa para el País.

4.1.2. Ventajas de la firma del TLC

Existen tanto ventajas, desventajas, beneficios y amenazas, cuando se firma un tratado de libre comercio entre dos naciones, no solo en materia de comercio exterior sino en toda la economía en general. Así mismo, existen ventajas que pueden resultar desventajas dependiendo como el país enfrente sus situaciones:

Algunas Ventajas:

- Los TLC eliminan y/o reducen parcial o totalmente las barreras arancelarias y no arancelarias, lo que permite una mayor oportunidad de acceso a los mercados
- Posible aumento del crecimiento económico debido a un mayor flujo de capital
- Aumento de la confianza inversionista
- Incremento de las exportaciones de bienes y servicios considerados como “no tradicionales” en el mercado
- Acceso a nuevas tecnologías que permiten el aumento de la competitividad industrial nacional reduciendo costos
- Generación de empleo con el aumento de la competitividad de las empresas nacionales

Por otro lado, en cuanto a las desventajas:

- Desequilibrio de la economía interna y desprotección de sectores que no se benefician del acuerdo
- Si las empresas no aprovechan especializarse y volverse más competitivos, lo que se tenía como ventaja se convierte en desventaja debido a la entrada de competidores más tecnificados y más competitivos
- Poca capacidad de las empresas nacionales a los estándares de EEUU

- Medidas proteccionistas al sector industrial en EEUU que permita tener más beneficios frente a las empresas del mismo sector en el país.

4.1.3. Condiciones de exportación

En referencia a las condiciones de exportación, en materia de aranceles se negoció dentro del acuerdo que habría una desgravación total (libre de arancel) o parcial de ciertos productos, para esto, se acordó una desgravación por etapas siguiendo las necesidades de cada país y las condiciones de mercado

Para las empresas que quieran exportar a EEUU deben contar con certificaciones de productos, dependiendo el caso, existen 4 entidades autorizadas por el gobierno para expedirlas:

- INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamento): Productos farmacéuticos y de cosmetología; productos alimenticios.
- ICA (Instituto Colombiano Agropecuario): Animales y plantas vivas; productos de origen animal y vegetal sin procesar.
- INPA (Instituto Nacional de Pesca y Agricultura): Peces vivos y muertos.
- Ministerio de Medio Ambiente - CITES (Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres): Especies del Reino Animal y Vegetal tropicales; especies en vía de extinción y sus subproductos.

Existen entidades que apoyan a los exportadores en Colombia, los asesoran y les brindan un acompañamiento para agilizar sus procesos de exportación, algunas de estas instituciones son:

- Bancoldex:
Es un banco que promueve el desarrollo empresarial colombiano, va dirigido a empresas de todos los tamaños sin importar si son exportadoras o del mercado nacional. Opera como un banco de segundo piso, es decir, no desembolsa créditos o recursos directamente a los empresarios sino a las entidades financieras para que estos sean

quienes los desembolsan. Existen principalmente 3 programas especiales en Bancoldex, diseñados para suplir todas las necesidades de los empresarios

- Programa de Transformación Productiva
 - Programa Innpulsa Colombia
 - Programa Banca de las oportunidades
-
- ProColombia:
Es la entidad más importante para el país en materia de comercio exterior, está encargada de promover el turismo, la inversión extranjera en Colombia y las exportaciones no minero energéticas. Dentro de sus funciones y objetivos principales se tiene:
 - Identificación de oportunidades
 - Internacionalización de las empresas
 - Diseño de estrategias para acceder a los mercados
 - Acompañamiento en los planes de acción
 - Servicios para empresarios extranjeros para invertir en el país
 - Alianzas con distintas entidades para ampliar los recursos y apoyar iniciativas.
-
- Analdex:
Es la Asociación Nacional del Comercio Exterior, su objetivo es fomentar y fortalecer las exportaciones nacionales y apoyar el diseño y desarrollo de políticas de exportación a corto, mediano y largo plazo, entre otros.

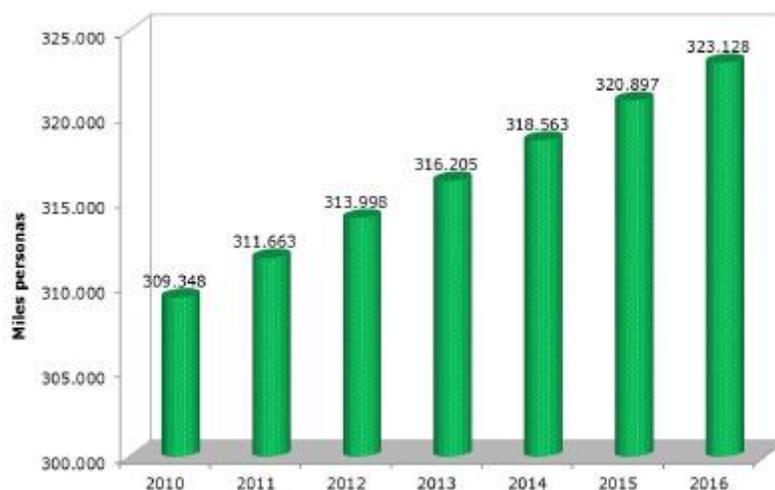
4.2. Perfil comercial EEUU

4.2.1. Perfil geográfico y demográfico

La extensión de Estados Unidos es de 9,8 millones de kilómetros (Km) lo que lo convierte en uno de los países más grandes del mundo. Se divide en 50 estados y estos a su vez se dividen en

condados. Respecto a Puerto Rico, sus residentes son ciudadanos estadounidenses, así que recibe un tratamiento especial.

Grafica 1. Estimado anual de la población de EEUU al 2016



Fuente: Perfil comercial EEUU Recuperado de: Legiscomex.com, el 10 de octubre de 2017

De acuerdo a la Oficina de Censo de EE UU, en el 2016 la población de EE UU fue de 323.127.513 personas. Así mismo, registró un crecimiento promedio anual del 0,7% al pasar de 318,5 millones de personas a 323 millones de individuos. En el 2016, California fue el estado con mayor número de habitantes al concentrar el 12,1% del total, lo que equivale a 39,2 millones de personas. (Proexport, s.f.)

4.2.2. Perfil político

Estados Unidos es una república constitucional y democrática, se divide principalmente en dos grandes partidos: el Republicano y el Demócrata. El presidente de la república es elegido a través de un colegio electoral.

En el sistema de Gobierno estadounidense, los ciudadanos están generalmente sujetos a tres niveles:

- Federal: a nivel nacional.
- Estatal: a nivel de los estados.
- Local: los deberes del Gobierno local comúnmente se dividen en:
 - Los gobiernos de los condados.
 - Los gobiernos de los municipios.

El Gobierno federal se divide en tres ramas:

- Poder legislativo
- Poder ejecutivo
- Poder judicial (Proexport, s.f.)

Dentro del ámbito político internacional, Estados Unidos es miembro de algunas de las organizaciones más importantes a nivel tanto regional como global. Entre ellas se destacan:

- G20 y G8
- Organización de Naciones Unidas (ONU)
- Organización de Estados Americanos (OEA)
- Organización Tratado Atlántico Norte (OTAN)
- Organización Mundial del Comercio (OMC)
- Organización para la Cooperación y del Desarrollo Económico (OCDE)

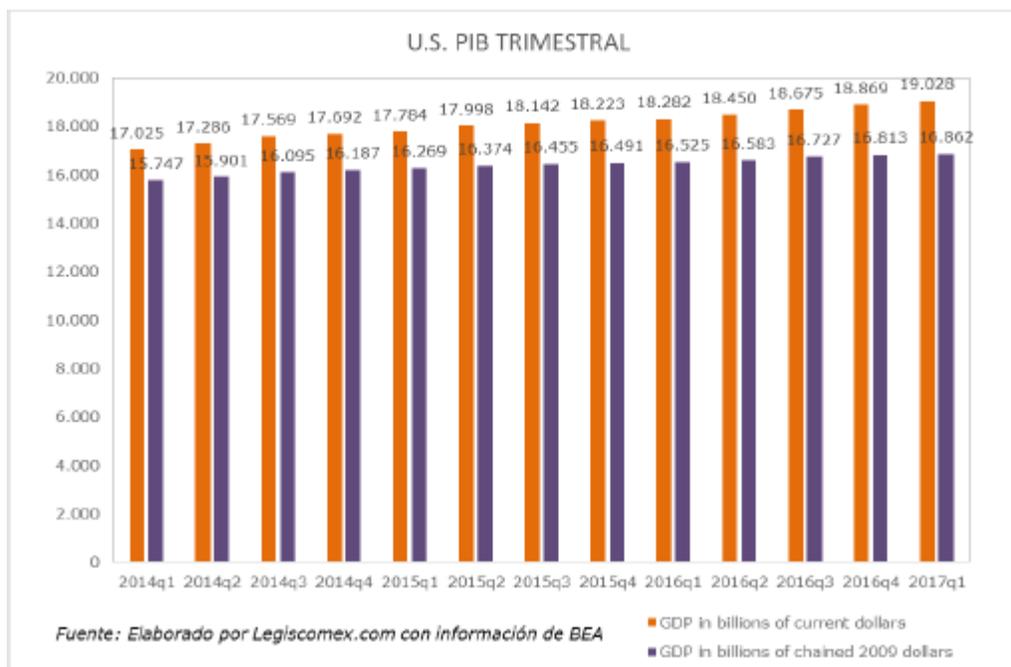
4.2.3. Perfil económico

Según las estimaciones anticipadas de las cuentas nacionales de ingresos y productos del Departamento de Comercio de EE UU, en el primer trimestre del 2017, el Producto Interno Bruto (PIB) de EE UU a precios constantes fue de USD16.862 billones y se incrementó en una tasa anual del 0,7% (Proexport, s.f.)

Las contribuciones principales a este pequeño aumento fueron la inversión fija no residencial, la inversión fija residencial y el gasto de los consumidores. Por otra parte, las razones de la desaceleración del producto interno bruto fueron la disminución del gasto de los consumidores, menos inversión en inventario, menos gasto del gobierno estatal y local.

Al disminuirse el gasto de los consumidores, esto hizo que, a su vez, disminuyera el gasto en bienes duraderos, no duraderos y servicios.

Grafica 3. PIB trimestral de EEUU



Fuente: Perfil comercial EEUU Tomado de: Legiscomex.com, el 10 de Octubre de 2017

En el 2016, el PIB real se incrementó en 1,6% frente al incremento del 2,6% presentado en el 2015. En este crecimiento contribuyeron tanto los sectores privados que producen bienes y servicios como el sector gubernamental; en general, 19 de los 22 grupos de la industria contribuyeron al aumento.

4.2.3.1. Balanza de pagos

El aumento del déficit en la cuenta corriente fue de USD 481,2 billones (precios corrientes en 2016) en comparación a USD 463 billones mostrados en 2015; en cuanto a las exportaciones de bienes y servicios disminuyeron junto con las entradas de ingresos en USD 30,5 billones en 2016 a USD 3.142,2 billones. Por una parte, las ventas externas de bienes disminuyeron en USD 50,6

billones, la principal razón de la caída se debe a la disminución de los suministros y materiales industriales y de los bienes de capital, excepto la industria automotriz.

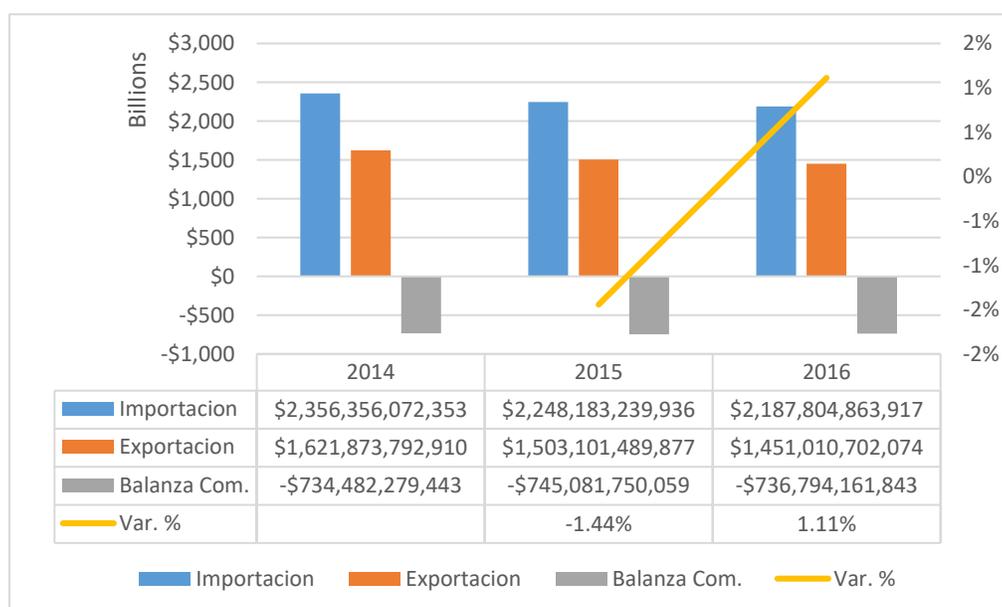
En cuanto a las importaciones de bienes y servicios estas cayeron USD 12,3 billones, las compras externas también reflejaron una disminución de USD 63,3 billones debido al decrecimiento de los suministros y materiales industriales.

4.2.3.2. Balanza comercial

En el primer trimestre del año 2017 la balanza comercial en Estados Unidos presentó un déficit de USD 177,293 millones (Exportaciones: USD 372,699 millones, Importaciones: USD 549,992 millones).

Para el 2016 la balanza también quedó en déficit puesto que las exportaciones sumaron USD 1,453,721 millones, mientras que las importaciones se totalizaron en USD 2,189,183 quedando la balanza en un déficit de USD 735,462 millones.

Gráfica 4. Balanza comercial Estados Unidos

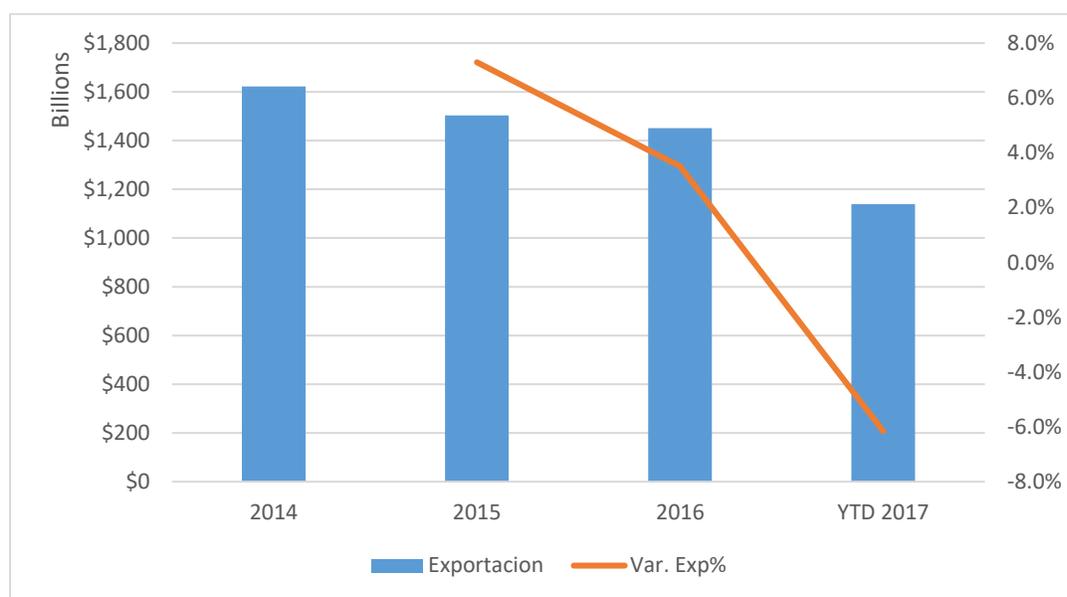


Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

4.2.3.3. Exportaciones

En el primer trimestre del año, las ventas internacionales lograron USD 372,699 millones con un crecimiento del 7,2% en relación al mismo periodo de 2016 con una cifra de USD 347,663 millones.

Gráfica 5. Evolución de las Exportaciones EEUU



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

El total de las exportaciones en 2016 fueron de USD 1, 453,721 millones, presentando una disminución de 3,3%, cuando totalizaron USD 1, 502,572

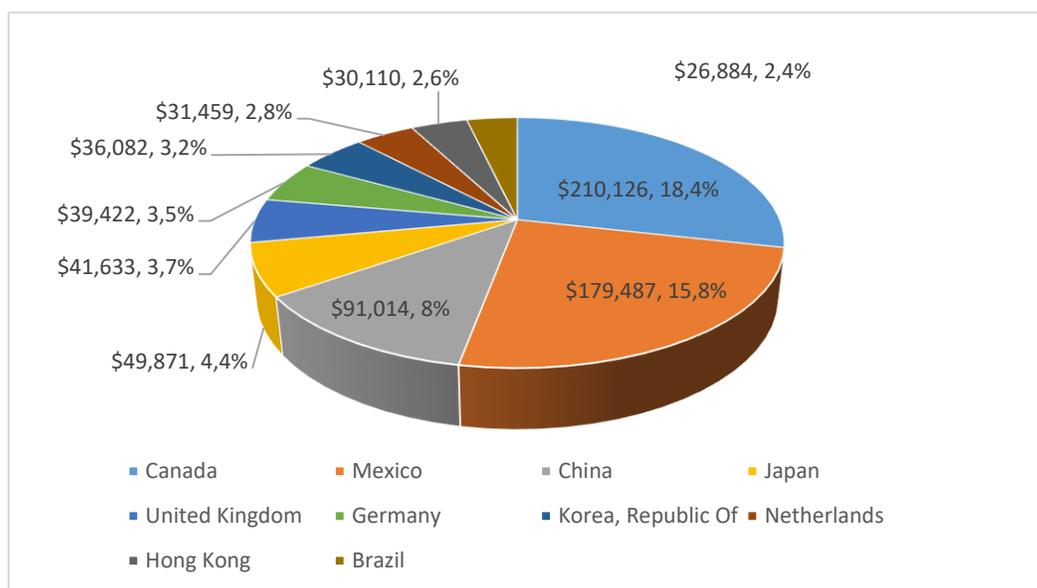
Tabla 1. Top 10 Productos exportados de EEUU

Ran k	Codes	Description	2014	2015	2016	2017 YTD	%2015 - 2016	Part.
USD								
		TOTAL, ALL COMMODITIES	\$1.621.87 4	\$1.503.10 1	\$1.451.01 1	\$1.139.01 5	-3,47%	
1	880000	Civilian Aircraft, Engines, And Parts	\$113.130	\$119.487	\$120.945	\$89.356	1,22%	7,85%
2	271019	Oil (Not Crude) From Petrol & Bitum Mineral Etc.	\$73.293	\$47.341	\$37.652	\$35.547	-20,47%	3,12%
3	988000	Low Value Exp Shp; Canadian Est Late Receipts	\$34.946	\$32.496	\$31.101	\$25.590	-4,29%	2,25%
4	271012	Lt Oils, Preps Gt=70% Petroleum/Bitum Nt Biodiesel	\$37.688	\$25.774	\$24.268	\$20.245	-5,84%	1,78%
5	710812	Gold, Nonmonetary, Unwrought Nesoi	\$20.779	\$19.077	\$17.516	\$15.344	-8,18%	1,35%
6	854231	Processors and Controllers, Electronic Integ Cirt	\$17.461	\$18.153	\$19.849	\$14.113	9,34%	1,24%
7	870324	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng > 3000 Cc	\$22.418	\$20.671	\$18.605	\$14.087	-10,00%	1,24%
8	710239	Diamonds, Nonindustrial, Worked	\$20.929	\$18.323	\$18.845	\$13.965	2,85%	1,23%
9	870323	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng >1500 Nov 3m Cc	\$25.411	\$21.754	\$21.928	\$13.907	0,80%	1,22%
10	270900	Crude Oil From Petroleum And Bituminous Minerals	\$12.219	\$8.821	\$9.423	\$13.500	6,82%	1,19%

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Los principales productos para exportación fueron aeronaves, máquinas y sus partes con un 7.85% del total que equivale a USD 119,130 millones, le siguió el aceite (no crudo) del petróleo con un 3.12% equivalente a USD 73,293 millones.

Grafica 6. Top 10 Países a los que exporta EEUU

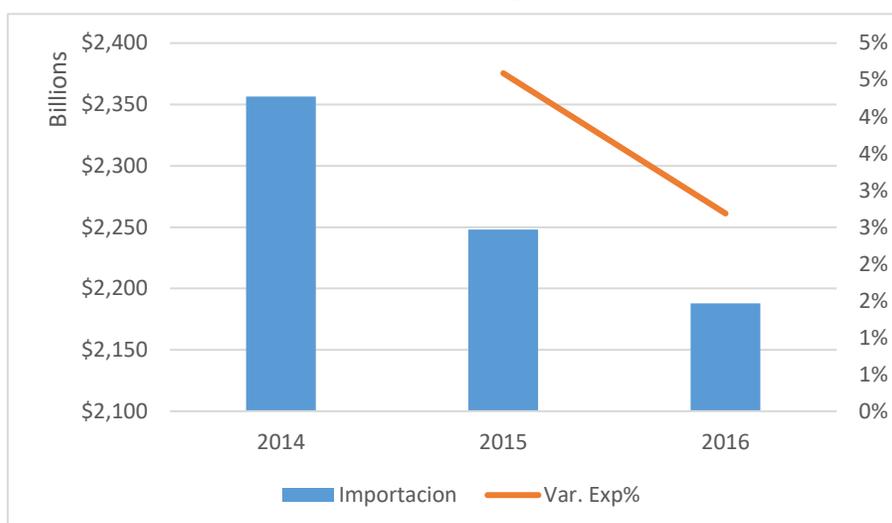


Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Los principales países a los cuales EEUU exportó en lo que va corrido el 2017 son respectivamente: Canadá con USD 210.126 millones y una participación de 18.4%, le sigue México con USD 179.487 millones y una participación de 15.8%, China con USD 91.014 millones y una participación de 4.4%

4.2.3.4. Importaciones

En el primer trimestre del año, las compras internacionales lograron USD 566,002 millones con un crecimiento del 7,2% en relación al mismo periodo de 2016 con una cifra de USD 527,978 millones.

Grafica 7. Evolución de las importaciones EEUU

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

El total de las exportaciones en 2016 fueron de USD 2,251,605 millones, presentando una disminución promedio anual de 3,6% en los últimos 3 años. Respecto al 2015 también disminuyeron en un 2,8%.

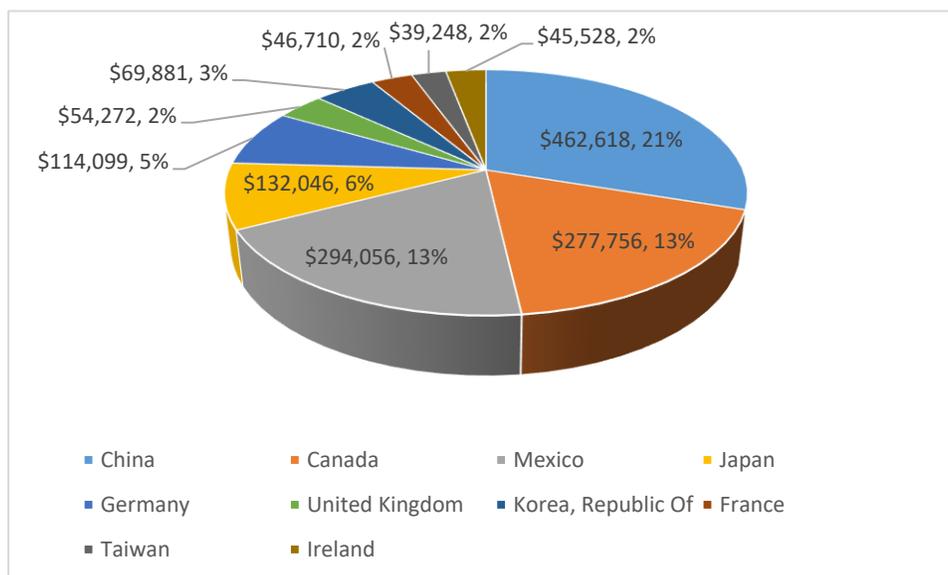
Tabla 2. Top 10 Productos importados de EEUU

Ran k	Code s	Description	2014	2015	2016	%2015- 2016	Part.
USD							
		TOTAL, ALL COMMODITIES	\$2.356.356	\$2.248.183	\$2.187.805	-4,59%	
1	270900	Crude Oil From Petroleum And Bituminous Minerals	\$246.969	\$126.073	\$101.841	-48,96%	4,65 %
2	870323	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng >1500 Nov 3m Cc	\$83.891	\$97.427	\$106.342	16,13%	4,86 %
3	300490	Medicaments Nesoi, Measured Doses, Retail Pk Nesoi	\$39.518	\$47.880	\$51.062	21,16%	2,33 %
4	870324	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng > 3000 Cc	\$60.202	\$57.659	\$50.088	-4,22%	2,29 %
5	980100	Imports Of Articles Exported & Returned, No Change	\$56.752	\$61.895	\$63.377	9,06%	2,90 %
6	851712	Phones For Cellular Ntwks Or For Oth Wireless Ntwk	\$53.026	\$52.707	\$49.795	-0,60%	2,28 %
7	271019	Oil (Not Crude) From Petrol & Bitum Mineral Etc.	\$48.793	\$29.319	\$21.830	-39,91%	1,00 %
8	847130	Port Digtl Automatic Data Process Mach Not > 10 Kg	\$42.111	\$39.244	\$35.861	-6,81%	1,64 %
9	271011	Light Oils& Prep (Not Crude) From Petrol & Bitum	\$0	\$0	\$0	NaN	NaN
10	852872	Reception Apparatus For Television, Color, Nesoi	\$15.508	\$15.884	\$12.585	2,42%	0,58 %

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Los principales productos que se importaron a EEUU fueron el aceite crudo de petróleo con USD 101.841 millones y una participación del 4.65%.

Grafica 8. Top 10 Países que importan a EEUU



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Los principales proveedores de EEUU son respectivamente: China con una participación de 21% y USD 462.618 millones, le sigue Canadá con una participación de 13% y USD 277.756, aunque México está en tercer lugar con 13% también y USD 294.056, mayor a Canadá para 2016, históricamente se ha posicionado en el tercer lugar.

4.2.3.5. Acceso al mercado

En la Ley Arancelaria de 1930 se crearon unas leyes y reglamentos de importación con los cuales todas las empresas exportadoras e importadoras se deben regir, actualmente, el organismo encargado de administrar y hacer cumplir dicha ley es el servicio de Aduanas de EEUU (U.S Customs Service). Dicho organismo verifica que se cumplan los reglamentos de otras entidades en los puertos de entrada a lo largo de las fronteras marítimas y terrestres del país.

De este mismo modo cuando la mercancía ingresa al país norteamericano los importadores deben entregar la documentación pertinente (de entrada) de la mercancía al distrito en el puerto.

Los trámites correspondientes deben realizarse antes de la llegada al puerto para realizar el proceso de entrega de documentos y pago de impuestos.

El proceso de entrada de la mercancía se divide en 2 partes así:

- Entregar los documentos que contienen la información necesaria para determinar si la mercancía puede ser liberada.
- Entregar los documentos que contiene los datos necesarios para el cálculo de los impuestos y la elaboración de las estadísticas.

Los documentos de entrada necesarios a la llegada de un cargamento son los siguientes (cabe resaltar que dichos documentos se pueden entregar dentro de los quince días hábiles posteriores a la llegada de un cargamento al puerto de entrada, a menos que se dé un prórroga):

- Manifiesto de entrada o solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro formulario requerida por el director del Distrito.
- Prueba del derecho de entrada.
- Factura comercial o factura proforma cuando esta no puede ser presentada.
- Lista de empaque, si aplica.
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

Dentro del proceso de nacionalización se deben seguir los siguientes lineamientos: solo se puede realizar por el dueño, el comprador o un empleado autorizado por cualquiera de los dos. En cuanto a los empleados y funcionarios de la aduana en el país no están autorizados para operar como importadores o transportadores, solo pueden orientar en el proceso.

Para la importación de ciertos productos agrícolas, plantas y animales vivos se requiere un certificado sanitario y fitosanitario que usualmente lo emite la autoridad competente en el país exportador; al llegar al puerto este documento, junto a los mencionados anteriormente, deben entregarse a la Food and Drug Administration (FDA) quien decidirá si se realiza la inspección sanitaria o no.

Los *Customs Brokers* (Agentes de Aduana) son los únicos sujetos privados o sociedades autorizadas por el Servicio de Aduanas y por las leyes de Estados Unidos para actuar en representación del importador.

Dichos sujetos son los que alistan, preparan, arreglan y entregan los documentos aduanales necesarios para el pago de impuestos, tomarán las medidas para la entrega de las mercancías bajo custodia de la aduana y demás trámites.

Finalmente, se realiza la inspección de la mercancía bajo las condiciones que permitan mantener apropiadamente la mercancía. La inspección es necesaria para determinar:

- El valor de las mercancías y su derecho impositivo.
- Si la mercancía está debidamente marcada con el país de origen y las etiquetas requeridas.
- Si el embarque contiene artículos prohibidos.
- Si la mercancía ha sido debidamente facturada y si la mercancía excede lo facturado o existe un faltante.
- Si el embarque contiene drogas ilícitas.
- Algunas importaciones deben ser examinadas si cumplen con ciertos requisitos de ley. (Proexport, s.f.)

Sí algún alimento o bebida no cumple con la FDA (Food and Drug Administration) es considerado como no apto para el consumo humano, los textiles y las confecciones pueden estar sujetos a mayores inspecciones debido a que son considerados productos especiales que pueden desnivelar la industria nacional.

En las facturas deben consignarse los pesos y medidas del sistema métrico vigente en EE UU y no el sistema de pesos y medidas del país de origen de la mercancía.

4.2.3.6. Canales de comercialización

Según Procolombia, los canales de distribución en Estados Unidos son:

- *Canal Mayoristas*: son utilizados para la distribución de bienes a granel, de capital y de consumo y se especializan por tipo de productos o regiones. Por lo general, los comercializadores compran los productos para luego empaquetarlos y etiquetarlos con marcas propias y revenderlos a los minoristas y consumidores.
- *Canal minorista*: en EE UU este tipo de distribuidores está liderado por los grandes almacenes llamados “*discount stores*”, los cuales se caracterizan por ofrecer descuentos considerables todos los días del año mediante la combinación de mejores precios, diseño y calidad.

Dentro del canal minorista también sobresale el *marketing directo*, los Info comerciales y la compra telefónica o por internet. Sin embargo, usualmente, las personas que usan este tipo de canal son aquellas con un alto poder adquisitivo y profesionales acostumbrados a utilizar tarjetas de crédito como forma de pago.

- *Importadores y distribuidores*: estas personas operan por su cuenta, aceptando la total responsabilidad de las operaciones, incluyendo especificaciones técnicas, precios, stocks y distribución. Por lo general, los importadores viven en EE UU y se caracterizan por vender directamente o mediante los distribuidores.

4.3. Perfil comercial Colombia

4.3.1. Perfil geográfico y demográfico

La extensión de Colombia es de 1.141.814 kilómetros cuadrados (km²) y su ubicación es al noroeste de Sudamérica. Presenta un clima variado en todas las regiones debido a su localización en la zona ecuatorial, en cuanto a sus ecosistemas, estos son muy variados y van desde alturas de 6.000 metros en la región andina hasta selvas en la Orinoquía y Amazonía, costas en las regiones Pacífica y Atlántica.

Grafica 11. Evolución de la población en Colombia



Tomado de: Legiscomex.com, el 10 de Octubre de 2017

Para el 2016, según información del Departamento Nacional de Estadística (DANE), Colombia contaba con 49 millones de habitantes, ubicados principalmente en las ciudades principales: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Cúcuta y Bucaramanga.

4.3.2. Perfil político

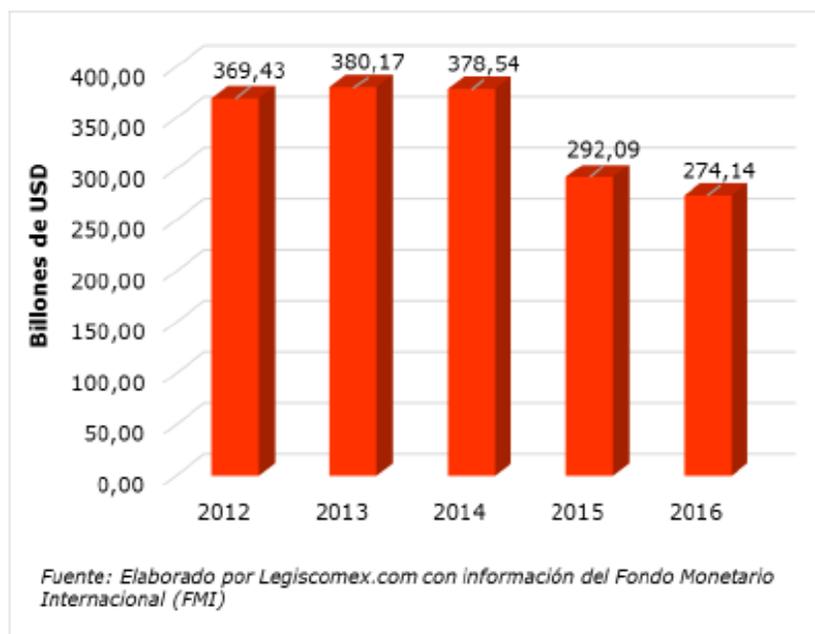
Dentro del perfil político de Colombia se tiene que el país se divide en 3 ramas independientes: ejecutiva, legislativa y judicial. Dentro de la rama ejecutiva la cabeza principal es el presidente de la República quien rige por un periodo de 4 años con posibilidad de ser reelegido una sola vez, por un periodo igual. Dentro de la rama legislativa se encuentra el Senado y la cámara de representantes, estos aprueban las leyes del país y por último se tiene la rama judicial, la conforman los jueces y magistrados, estos a su vez administran la justicia del país. Los dos primeros los elige el pueblo y el tercero, la Corte Suprema de Justicia y del Consejo de Estado.

4.3.3. Perfil económico

A diferencia de lo que se podría pensar el sector de servicios es la columna vertebral de la economía del país, puesto que representa el 59,2% del PIB y genera empleo para el 64,1% de la población del país.

Dentro de la industria, los sectores principales son el textil, metalurgia, productos químicos, cemento, plástico y bebidas; dichos representan el 34% del PIB y emplean aproximadamente el 19,6% de la población

Grafica 12. PIB Colombia a precios corrientes 2012- 2016



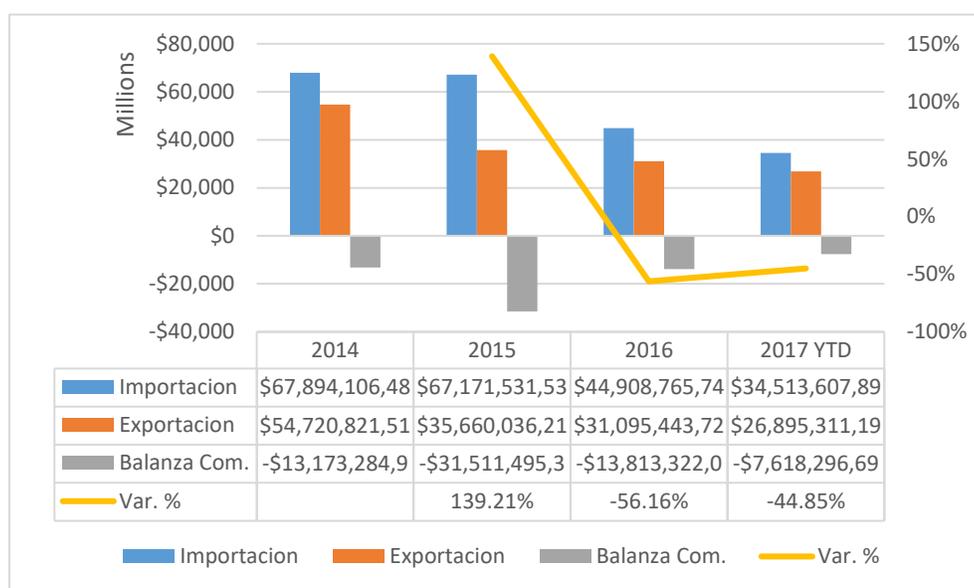
Tomado de: Legiscomex.com, el 10 de Octubre de 2017

Aunque Colombia cuenta con una topografía y un clima variado, la agricultura representa solo un 6,8% aproximado del PIB y emplea el 16,3% de la población del país. Dentro de este se destacan los cultivos de café, banano, flores, azúcar, ganadería, maíz, entre otros.

4.3.3.1. Balanza comercial

Para el 2016 las exportaciones de Colombia llegaron a los USD 31,095.4 millones, en cuanto a las importaciones en el mismo año, estas fueron de USD 44,909.2 millones, esto mostró una balanza comercial deficitaria de USD 13,814 millones

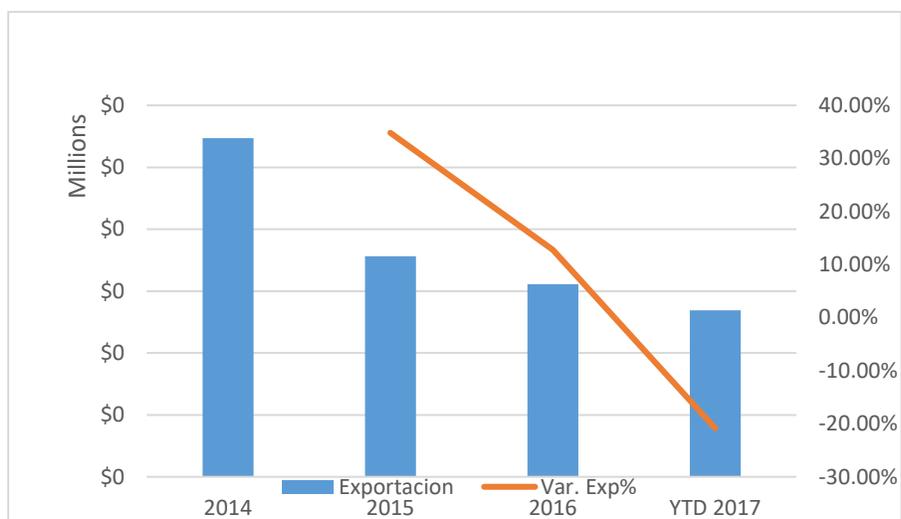
Grafica 13. Balanza comercial de Colombia- EEUU



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

4.3.3.2. Exportaciones

Grafica 14. Exportaciones de Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

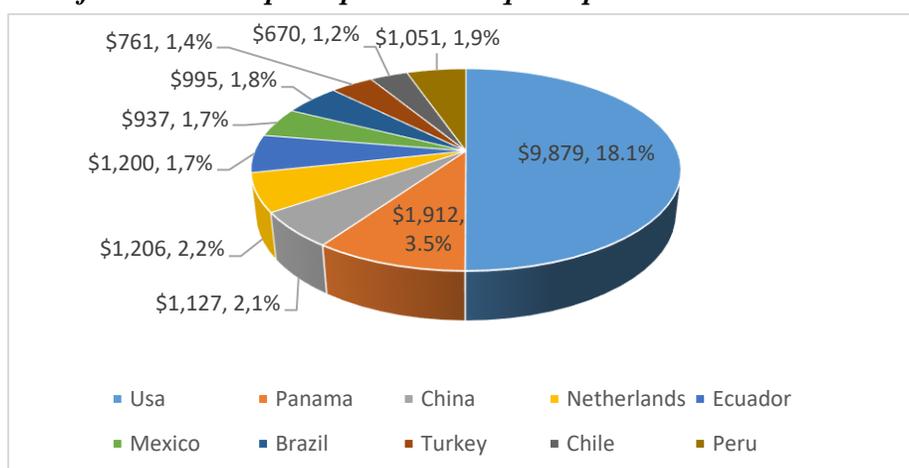
Las ventas internacionales de Colombia para el año 2016 fueron de USD 31,095.4 millones mostrando una caída del 13% respecto al mismo periodo del 2015, llegando en ese entonces a USD 35,660.8 millones, según datos del DANE y la DIAN (Proexport, s.f.)

Tabla 3. Top 10 Productos Exportados de Colombia

Ran k	Code	Description	2014	2015	2016	2017 YTD	%2016 -2017	Part.
			USD					
TOTAL, ALL COMMODITIES			\$54.721	\$35.660	\$31.095	\$26.895	20,85%	
1	270900	Crude Oil From Petroleum And Bituminous Minerals	\$25.687	\$12.817	\$8.082	\$7.281	25,29%	27,07%
2	270112	Bituminous Coal, Not Agglomerated	\$6.426	\$4.256	\$4.391	\$4.727	49,87%	17,58%
3	090111	Coffee, Not Roasted, Not Decaffeinated	\$2.473	\$2.527	\$2.418	\$1.913	20,27%	7,11%
4	710812	Gold, Nonmonetary, Unwrought Nesoi	\$1.441	\$957	\$1.421	\$1.225	52,60%	4,56%
5	271019	Oil (Not Crude) From Petrol & Bitum Mineral Etc.	\$2.236	\$876	\$1.325	\$804	-17,63%	2,99%
6	080390	Bananas, Fresh Or Dried, Nesoi	\$777	\$757	\$857	\$703	7,63%	2,61%
7	271012	Lt Oils, Preps Gt=70% Petroleum/Bitum Nt Biodiesel	\$619	\$392	\$681	\$636	37,66%	2,36%
8	060319	Fresh Cut Flowers & Buds For Bouquest,Nes	\$614	\$608	\$632	\$553	11,76%	2,06%
9	270400	Coke Etc Of Coal, Lignite Or Peat; Retort Carbon	\$383	\$303	\$246	\$407	153,11%	1,51%
10	151110	Palm Oil, Crude, Not Chemically Modified	\$169	\$214	\$209	\$265	59,23%	0,98%

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

El producto que más destaco las ventas internacionales del país fue el aceite crudo de petróleo o mineral bituminoso teniendo una participación de 27,09% del total de las exportaciones, siguiendo con las hullas térmicas (USD 4,391.03 millones), los demás cafés sin tostar, sin descafeinar, con USD 2, 418.24 millones y el oro, para uso no monetario con USD 1,421.72 millones.

Grafica 15. Principales países a los que exporta Colombia

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

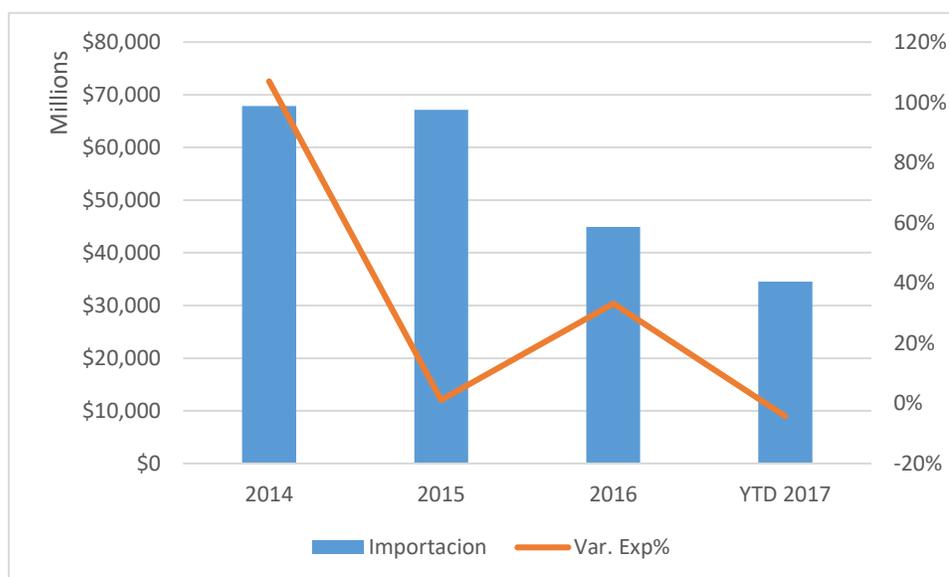
Las exportaciones de Colombia para el 2016 se dieron a diferentes mercados siendo EEUU el principal destino con USD 9,879.44 millones y una participación del 18,1%; le siguió Panamá con USD 1,912.11 millones; Países Bajos con USD 1,206.48 millones; Ecuador, con USD 1.199,72 millones y China, con USD 1.127,14 millones. Los 10 principales socios compran el 65,1% de la oferta para exportación colombiana.

En cuanto a las empresas que más exportaciones hicieron se tiene en orden:

1. Ecopetrol S.A con USD 5,951.44 millones y participación del 19,1%
2. Drummond LTD con USD 1,560.16 millones
3. Refinería de Cartagena S.A, con USD 1,142.06 millones
4. Prodeco S.A con USD 1,063.95 millones
5. Carbones del Cerrejón Limited con USD 924.97 millones
6. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia con USD 663,15 millones
7. Meta Petroleum Corp Sucursal Colombia con USD 549,60 millones

4.3.3.3. Importaciones

Grafica 16. Importaciones de Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

En cuanto a las compras internacionales estas fueron de USD 44,909.2 millones, presentando una disminución del 33% respecto al 2015 siendo en ese entonces de USD 67,112.6 millones según cifras del DANE y la DIAN. (Proexport, s.f.)

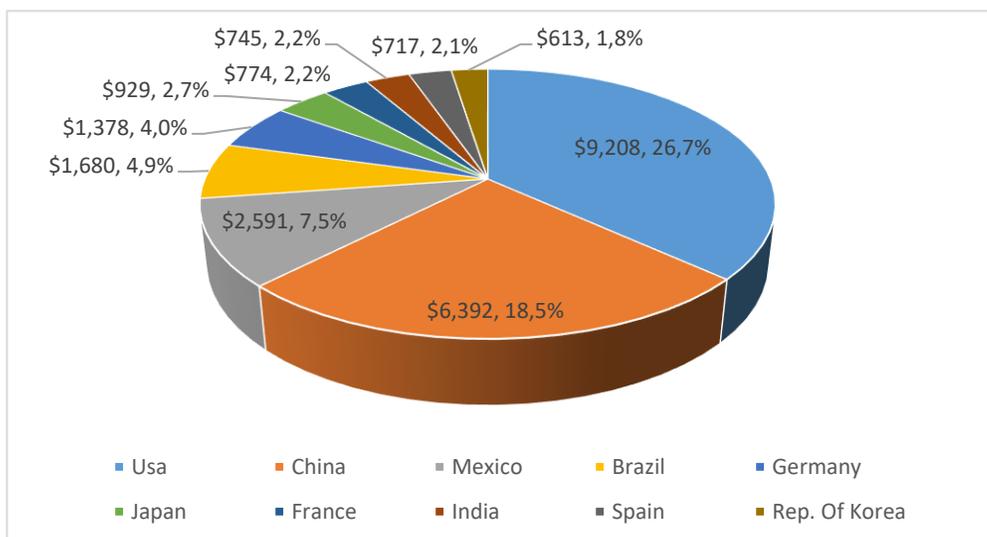
Tabla 4. Top 10 Productos importados de Colombia

Ran k	Code	Description	2014	2015	2016	2017 YTD	%2016 -2017	Part.
			USD					
TOTAL, ALL COMMODITIES			\$67.89 4	\$67.17 2	\$44.90 9	\$34.51 4	4,30%	
1	27101 2	Lt Oils, Preps Gt=70% Petroleum/Bitum Nt Biodiesel	\$3.265	\$2.456	\$1.917	\$1.756	26,81%	5,09 %
2	85171 2	Phones For Cellular Ntwks Or For Oth Wireless Ntwk	\$1.668	\$1.572	\$1.211	\$1.083	29,66%	3,14 %
3	27101 9	Oil (Not Crude) From Petrol & Bitum Mineral Etc.	\$4.227	\$2.633	\$1.796	\$1.049	-23,48%	3,04 %
4	87032 3	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng >1500 Nov 3m Cc	\$2.007	\$1.957	\$1.321	\$938	3,87%	2,72 %
5	10059 0	Corn (Maize), Other Than Seed Corn	\$922	\$934	\$850	\$741	5,20%	2,15 %
6	30049 0	Medicaments Nesoi, Measured Doses, Retail Pk Nesoi	\$1.053	\$1.058	\$1.014	\$729	-4,69%	2,11 %
7	88024 0	Airplane & Ot A/C, Unladen Weight > 15,000 Kg	\$3.512	\$8.520	\$610	\$581	50,18%	1,68 %
8	85287 2	Reception Apparatus For Television, Color, Nesoi	\$816	\$431	\$462	\$374	5,64%	1,08 %
9	84713 0	Port Digtl Automatic Data Process Mach Not > 10 Kg	\$1.180	\$710	\$558	\$360	-13,40%	1,04 %
10	23040 0	Soybean Oilcake & Oth Solid Residue, Wh/Not Ground	\$565	\$490	\$477	\$359	-0,53%	1,04 %

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

El producto estrella en cuanto a compras internacionales fue el Gasoils (gasóleo), excepto desechos de aceites con un 5.09% que corresponde a USD 1,917.43 millones y le siguieron los teléfonos móviles con USD 1,211.06 millones.

Grafica 17. Principales Países que importan a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Para las importaciones a Colombia, estas provinieron de diferentes mercados siendo EE UU el principal proveedor con USD11.877,94 millones y una participación del 26,4%. Le siguieron China con USD8.631,42 millones; México, con USD3.410,74 millones; Brasil, con USD2.117,35 millones; Alemania, con USD1.707,68 millones y Japón, con USD1.115,63 millones.

Dentro de las principales empresas que importaron a Colombia, Ecopetrol S.A fue también la empresa que más compró con USD 2,673.75 millones representando un 6% del total de las importaciones, en orden le siguieron: Samsung Electronics Colombia S.A con USD 693,57 millones; Aerovías del Continente Americano S.A. Avianca con USD 616,06; Refinería Cartagena S.A con USD 584,71 millones, General Motors Colmotores S.A. con USD 542,71 millones; Carbones del Cerrejón Limited con USD 403,26 millones y sociedad de Fabricación de Automotores SA con USD 358,80 millones

4.3.3.4. Canales de distribución

El canal de distribución más utilizado en Colombia es el minorista por ende es el más competitivo; dicho canal se caracteriza por tener una posición geográfica favorable y un sin número de tiendas que permiten la expansión y reconocimiento por parte del cliente.

4.3.3.5. Acceso a Mercados

Hoy en día el comercio interno en Colombia está constantemente evolucionando ya que cada vez son más los consumidores que demandan mejores y más rápidas formas para adquirir sus productos.

La documentación básica para importar algún producto al país es:

- Factura comercial
- Registro o licencia de importación
- Declaración de importación
- Declaración andina de valor en aduana (DAV) – existen algunos casos de eximición de este documento a los importadores (Proexport, s.f.)

Colombia prohíbe la importación de armas tanto químicas como biológicas y/o nucleares; residuos tóxicos; aldrina, heptacloro, clordano, entre otros. Solo pueden ser importados por el gobierno a través de su industria militar.

4.4. Perfil comercial California

4.4.1. Perfil geográfico y demográfico

Con una extensión de 423.970 KM² y una población de 39,14 millones de habitantes al 2015 (Proexport, Perfil Exportador, s.f.) California es uno de los estados más importantes y grandes de

Estados Unidos, ubicado en la región oeste del país, es el tercer estado más extenso y cuenta con las segunda y quintas áreas más pobladas de la nación en sus principales ciudades: Los Angeles y San Francisco.

A datos de 2016 California tenía un ingreso personal per cápita de USD 56,374, más alto de la media normal en el país (USD 49,256) (Economics, 2017)

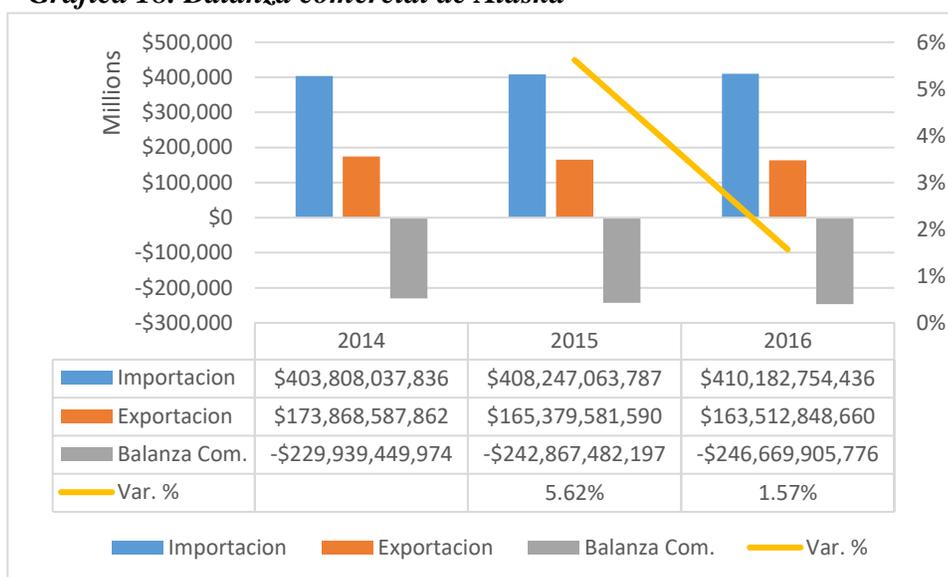
4.4.2. Perfil económico

Para el año 2016 el PIB estimado de California fue de USD 2,5 billones, una participación aproximada de 13,8% sobre el PIB total de EEUU; Según la Amcham (Cámara chilena norteamericana de comercio) los principales sectores fueron: inmobiliarias de alquiler con un 16% de participación, seguido de gobierno con 11,6%, manufactura 11,6%, servicios profesionales 9,2% e información 7,0%.

En cuanto a los sectores con mayor crecimiento en California se encuentra en primer lugar la minería con un crecimiento porcentual anual del 7,2%, seguido de manufactura con un 4,7%, información con un 3,8% y servicios profesionales con un 3,2%.

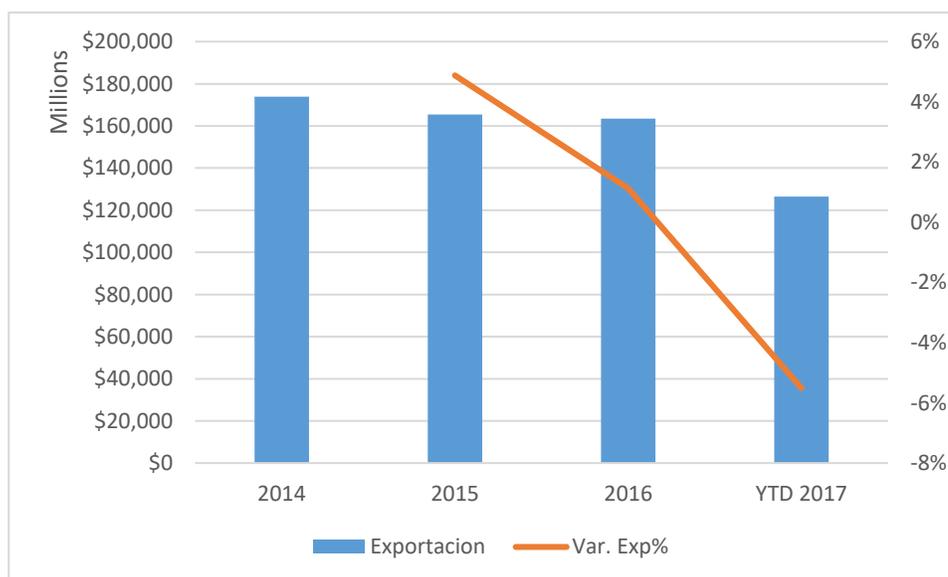
4.4.2.1. Balanza comercial

En el año 2016 la balanza comercial de California presentó un déficit de USD 247 millones (Exportaciones: USD 163 millones, Importaciones: USD 410 millones). En general la balanza deficitaria en California ha venido en aumento en 5.62% del 2014-2015 y un 1.57% del 2015-2016.

Grafica 18. Balanza comercial de Alaska

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

4.4.2.2. Exportaciones

Grafica 19. Exportaciones de California

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

En cuanto a las exportaciones, California cerró 2016 con USD 163.512 millones, representando el 12% del total de las ventas de EEUU, adicional mostraron una caída frente al 2015 de 1.13%. Para el tercer trimestre del año 2017 las exportaciones llegaron a USD 126 millones, un 5.5% menos que el mismo periodo respecto al mismo periodo en el año 2016 que era USD 120 millones.

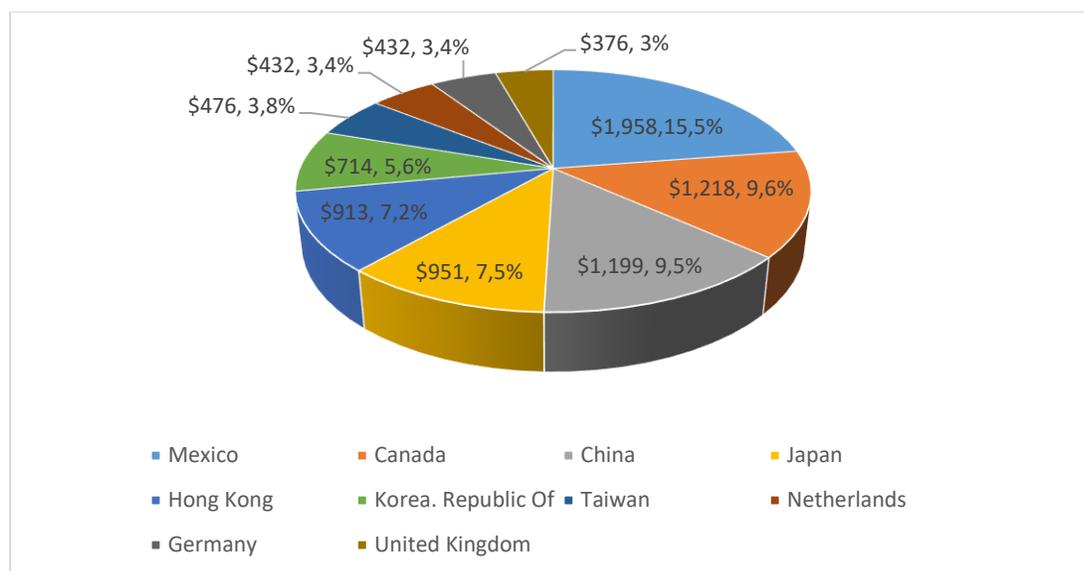
Tabla 5. Top 10 Productos exportador de California

Rank	Codes	Description	2014	2015	2016	2016 YTD	2017 YTD	%2016-2017	Part.
USD									
		TOTAL ALL COMMODITIES	\$173.869	\$165.380	\$163.513	\$119.860	\$126.458	5,51%	
1	880000	Civilian Aircraft, Engines, And Parts	\$7.504	\$6.786	\$7.347	\$5.280	\$5.479	3,76%	4,33%
2	710239	Diamonds, Nonindustrial, Worked	\$5.367	\$4.582	\$5.515	\$4.235	\$3.970	-6,25%	3,14%
3	848620	Machines For Man. Semiconductor Devices/Electrical	\$2.671	\$3.261	\$3.322	\$2.346	\$3.668	56,34%	2,90%
4	851762	Mach For Recp/Convtr/Trans/Regn Of Voice/Image/Data	\$5.308	\$6.289	\$6.969	\$5.011	\$3.314	-33,87%	2,62%
5	854239	Electronic Integrated Circuits, Nesoi	\$2.116	\$1.995	\$1.930	\$1.480	\$2.736	84,86%	2,16%
6	870380	Motor Vehicles With Only Electric Motor, Nesoi	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2.315	0,00%	1,83%
7	080212	Almonds, Fresh Or Dried, Shelled	\$3.505	\$3.730	\$3.214	\$2.330	\$2.201	-5,52%	1,74%
8	847330	Parts & Accessories For Adp Machines & Units	\$2.138	\$2.097	\$1.924	\$1.373	\$1.671	21,72%	1,32%
9	901890	Instr & Appl F Medical Surgical Dental Vet, Nesoi	\$1.929	\$1.982	\$2.132	\$1.575	\$1.612	2,38%	1,27%
10	271019	Oil (Not Crude) From Petrol & Bitum Mineral Etc.	\$4.788	\$2.980	\$1.614	\$1.173	\$1.548	31,93%	1,22%

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

El producto que más destaco las ventas internacionales del estado fueron las Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes teniendo una participación de 4,33% del total de las exportaciones (USD 5.280 millones), siguiendo con las Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias con una participación de 3,14% del total (USD 3.970 millones), finalmente se tienen los Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos con una participación de 2,90% del total (USD 3.668 millones

Gráfica 20. Países a los que California exporta

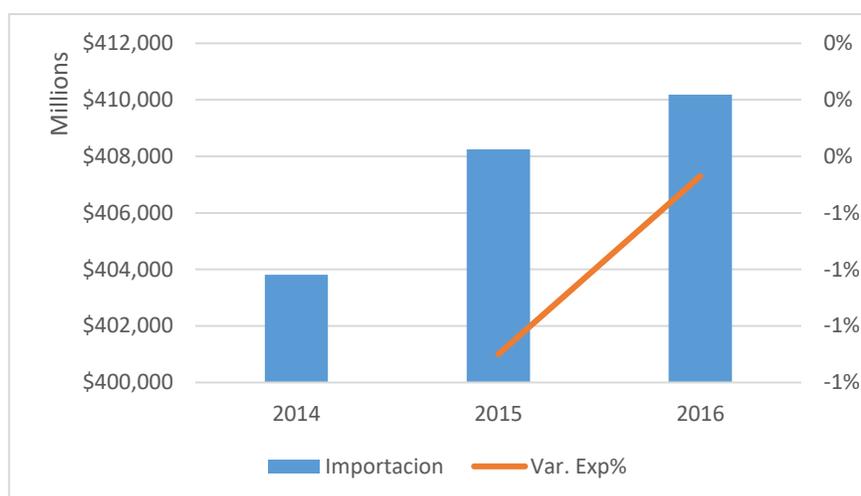


Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Las exportaciones de California para el tercer semestre de 2017 se dieron a diferentes mercados siendo México el principal destino con USD 1.958 millones y una participación del 15.5%; le siguió Canadá con USD 1.218 millones y una participación de 9.7%; China con USD 1.199 millones y una participación de 9.5%; Japón con USD 951 millones y una participación de 7.5% finalmente Hong Kong con USD 913 millones y una participación de 7.2%

4.4.2.3. Importaciones

Grafica 21. Importaciones de California



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrad

En cuanto a las compras internacionales estas cerraron el 2016 en USD 410.182 millones, presentando un aumento del 0.47% respecto al 2015 siendo en ese entonces de USD 408.247 millones

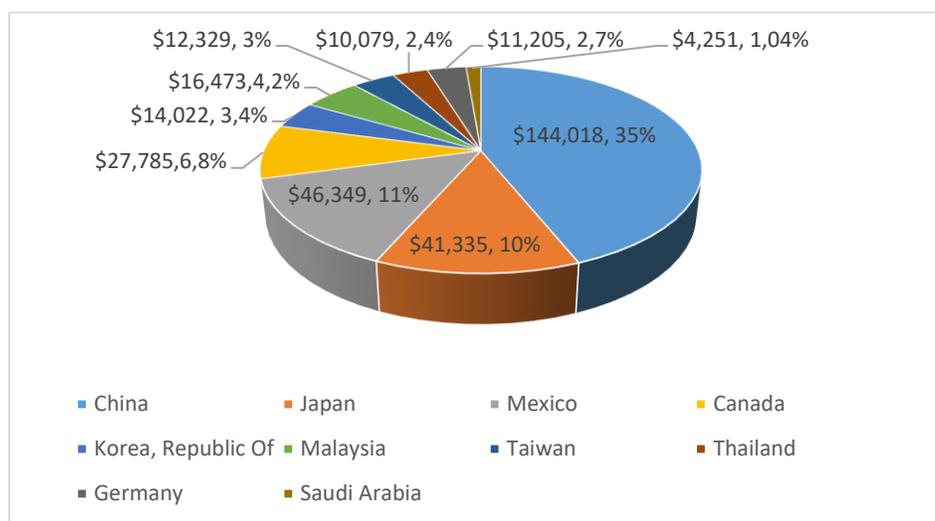
Tabla 6. Top 10 Productos exportador de California

Codes	Description	2014	2015	2016	%2015-2016	Part.
USD						
	TOTAL ALL COMMODITIES	\$ 403.808	\$ 408.247	\$ 410.183	0,47%	
870323	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng >1500 Nov 3m Cc	\$ 34.024	\$ 38.977	\$ 44.069	13,06%	10,74%
270900	Crude Oil From Petroleum And Bituminous Minerals	\$ 29.207	\$ 16.150	\$ 12.445	-22,94%	3,03%
852872	Reception Apparatus For Television, Color, Nesoi	\$ 6.968	\$ 7.125	\$ 4.922	-30,93%	1,20%
870324	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng > 3000 Cc	\$ 15.789	\$ 16.171	\$ 14.846	-8,19%	3,62%
847130	Port Digtl Automatic Data Process Mach Not > 10 Kg	\$ 17.082	\$ 15.916	\$ 17.405	9,36%	4,24%
847330	Parts & Accessories For Adp Machines & Units	\$ 8.538	\$ 8.440	\$ 7.053	-16,44%	1,72%
851762	Mach For Recp/Conv/Trans/Regn Of Voice/Image/Data	\$ 12.589	\$ 14.857	\$ 11.997	-19,25%	2,92%
980100	Imports Of Articles Exported & Returned, No Change	\$ 7.304	\$ 7.697	\$ 7.342	-4,61%	1,79%
847170	Automatic Data Processing Storage Units, N.E.S.O.I	\$ 6.068	\$ 5.826	\$ 4.846	-16,82%	1,18%
844399	Pts & Acc Of Printers, Copiers And Fax Mach, Nesoi	\$ 3.529	\$ 3.351	\$ 3.427	2,28%	0,84%

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

El producto estrella en cuanto a compras internacionales fue vehículos automóviles, tractores velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios con una participación del 10.74% del total siendo esto USD 44.069 millones, le siguen combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación con una participación de 3.03% y USD 12.445 millones

Gráfica 22. Países de los que California importa



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Para las importaciones a California, estas provinieron de diferentes mercados siendo China el principal proveedor con USD 144.018 millones y una participación del 35.11%. Le siguieron Japón con USD 41.335 millones y una participación de 10.08%; México con USD 46.349 millones y una participación de 11.30%; Canadá con USD 27.785 millones y una participación de 6.77%; República de Corea con USD 14.022 millones y una participación de 3.42% y finalmente Malasia, con USD 16.473 millones y una participación de 4.02%.

4.5. Relación comercial EEUU-Colombia

4.5.1. Exportaciones de Estados Unidos hacia Colombia

En el 2016 Estados Unidos exportó USD 13.067 millones a Colombia, un 19.8% menos respecto al año anterior que cerró en USD 16.302 millones. Al cerrar el tercer trimestre del año actual 2017, las exportaciones llegaron a USD 9.960 un 2.81% arriba del mismo periodo en comparación con el 2016 donde había llegado a USD 9.688 millones de dólares.

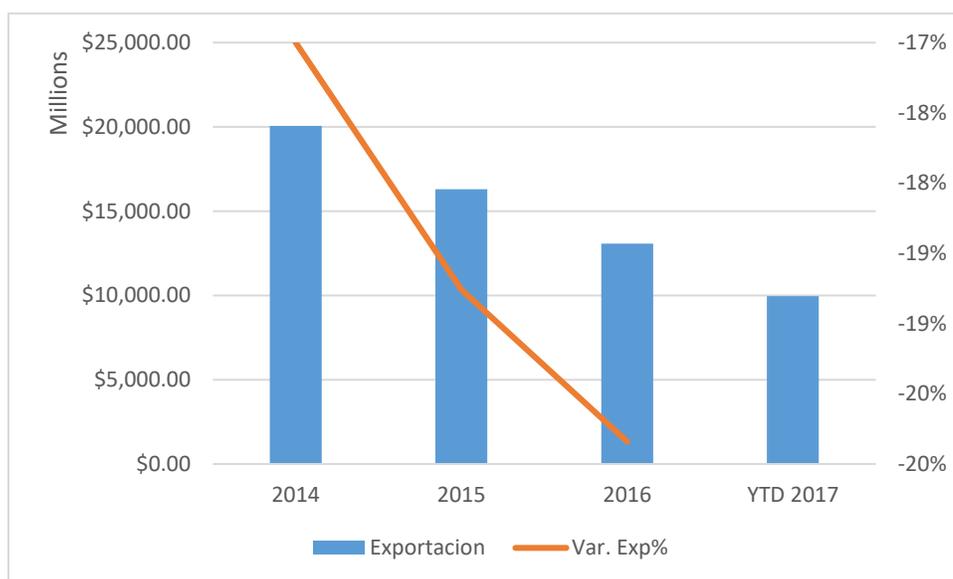
Tabla 7. Exportaciones de EEUU a Colombia

Año	Expo	Var %
Millones de USD		
2014	\$20.066,60	0,0%
2015	\$16.302,62	-18,8%
2016	\$13.067,40	-19,8%
2017	\$9.960,50*	-23,8%

***Cifras hasta septiembre de 2017**

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

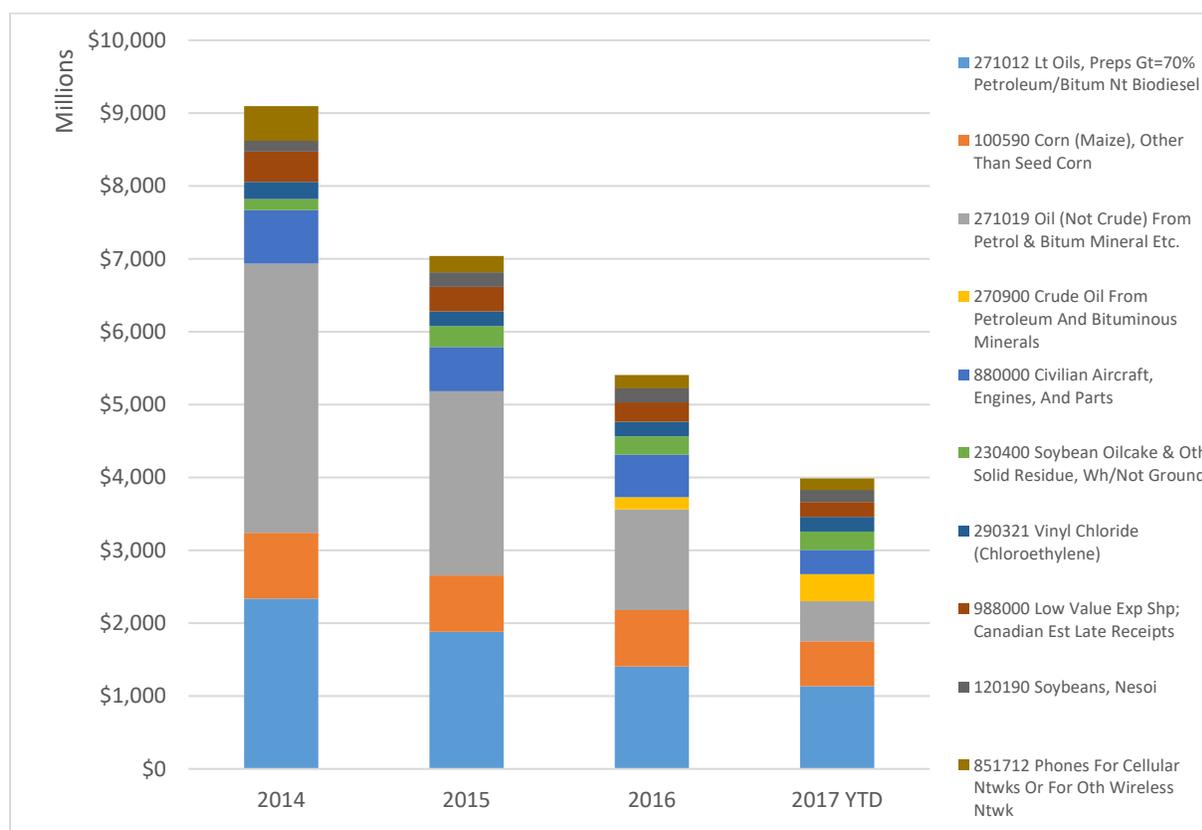
Gráfica 23. Exportaciones de EEUU a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WisserTrade

En la gráfica se puede observar cómo han disminuido las exportaciones al mercado estadounidense, esto se puede deber en parte a que Colombia no ha sabido aprovechar los mecanismos y herramientas que ofrecen para ser más competitivos e innovadores. Según informe de “Potencial exportador de Colombia en 2016” Colombia sigue la tendencia de seguir exportando materias primas (cerca del 63% de las exportaciones totales), y no se explotan otros sectores como la agroindustria, donde se tiene potencial.

Gráfica 24. Principales productos de exportación de EEUU a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

En la gráfica de “principales productos exportados por EEUU a Colombia” se puede analizar el comportamiento de estos desde el año 2014, dentro de cada barra se tienen los 10 principales productos, los cuales son: Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, Maiz duro (*Zea mays convar. Vulgaris*, *Zea mays var. Indurata* y demás variedades y con variedades), Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes, Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos, Productos químicos orgánicos derivados halogenados de los hidrocarburos.

4.5.2. Importaciones de Estados Unidos hacia Colombia

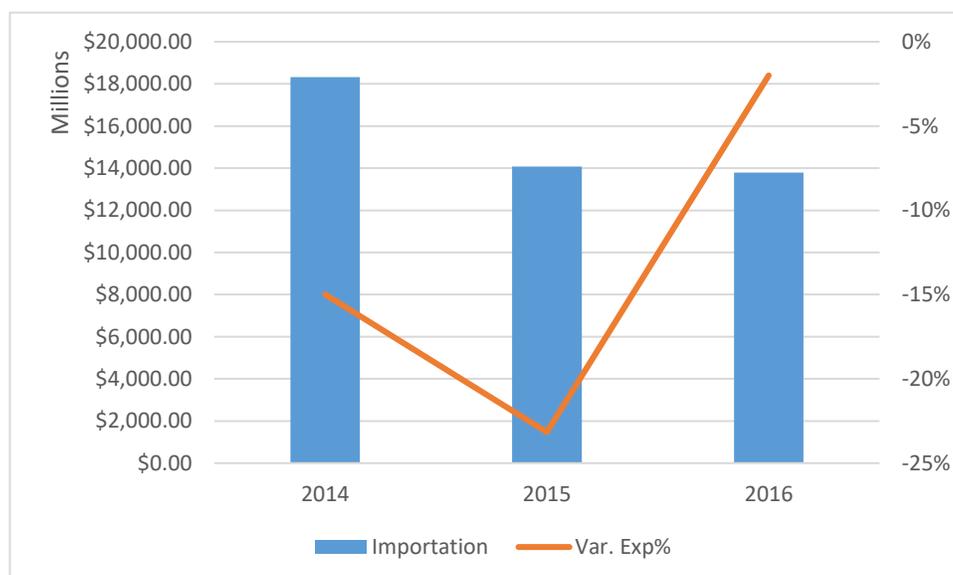
Tabla 8. Importaciones de EEUU a Colombia

Año	Importaciones	Var %
USD		
2014	\$18,315.92	0.0%
2015	\$14,074.77	-23.2%
2016	\$13,793.62	-2.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

En el 2016 Estados Unidos importó USD 13.793 millones de Colombia, un 2% menos respecto al año anterior que cerró en USD 14.074 millones. Las importaciones sufrieron una caída significativa del periodo de 2014 a 2015, con una caída de 23% lo que muestra que disminuyeron de USD 18.316 millones a USD 14.074 millones

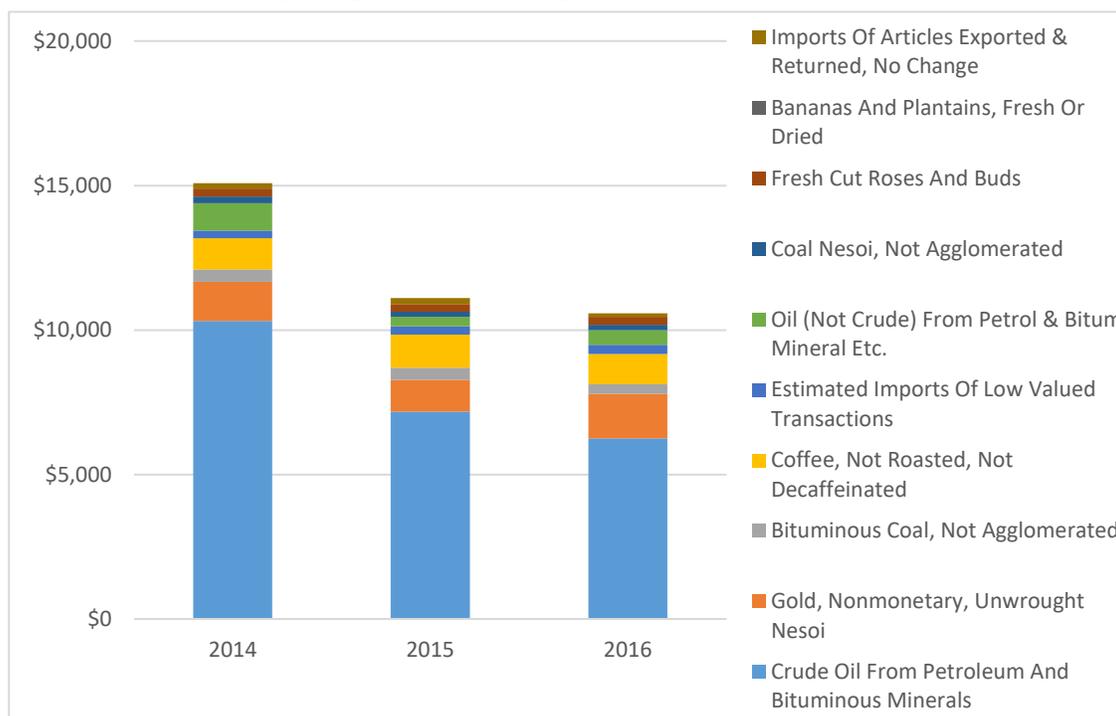
Gráfica 25. Importaciones EEUU a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Como se observa en la gráfica anterior la variación de las importaciones tuvo una mejoría significativa al pasar de 23% a un 2%, casi igualando el 2015.

Gráfica 26. Principales productos de exportación de EEUU a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

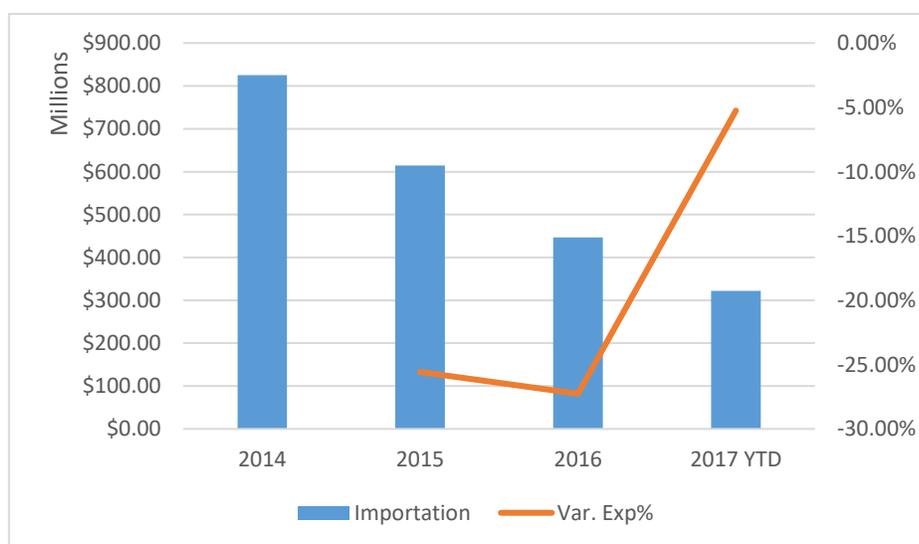
En la gráfica de “principales productos importados por EEUU a Colombia” se puede analizar el comportamiento de estos desde el año 2014, dentro de cada barra se tienen los 10 principales productos, los cuales son: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, Productos farmacéuticos medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, Productos farmacéuticos sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás, Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos, preparaciones alimenticias diversas.

4.6. Relación comercial California-Colombia

4.6.1. Exportaciones de California hacia Colombia

En relación a la relación comercial de Colombia con California específicamente, las exportaciones desde el estado americano han venido disminuyendo significativamente desde el 2014, disminuyendo un total de 46% de 2014 a 2016. Para septiembre de 2017 California exportó un total de USD 322,42 millones, un 5.25% menos en comparación al mismo periodo en 2016, donde sus exportaciones llegaron a USD 340,26 millones.

Gráfica 27. Exportación California- Colombia



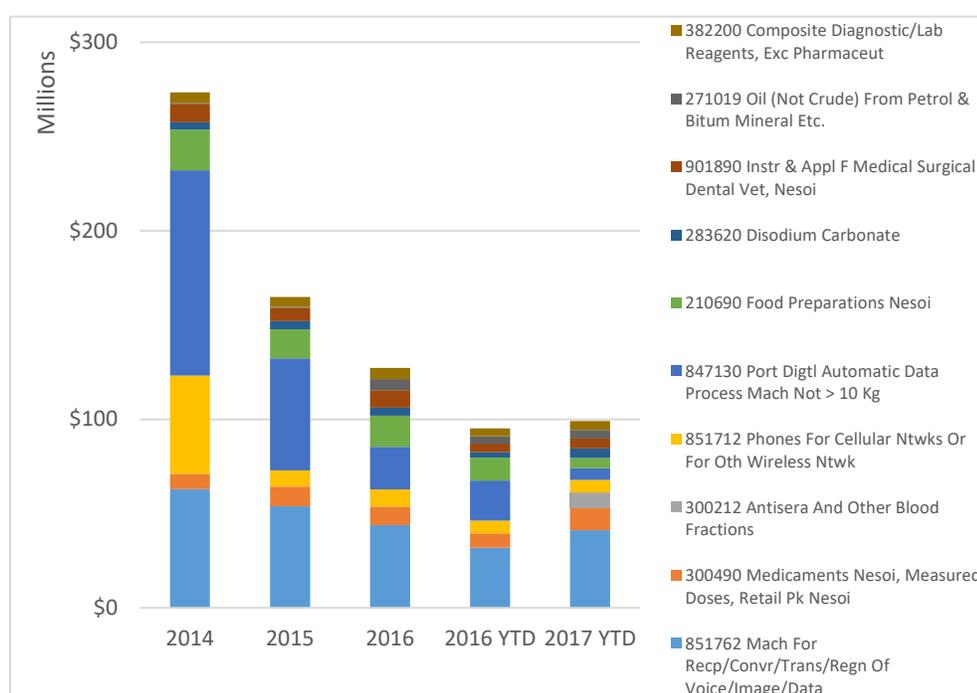
Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Tabla 9. Exportaciones de California a Colombia

Año	Impo	Var %
USD		
2014	\$825,59	0,0%
2015	\$614,56	-25,6%
2016	\$447,02	-27,3%
2017	\$322,42*	-27,9%

***Cifras hasta septiembre 2017**

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Gráfica 28. Principales productos de exportación de California

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

En la gráfica de “principales productos exportados por California a Colombia” se puede analizar el comportamiento de estos desde el año 2014, dentro de cada barra se tienen los 10 principales productos, los cuales son: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en

televisión, y las partes, Productos farmacéuticos, medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, Productos farmacéuticos sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.

4.6.2. Importaciones de California hacia Colombia

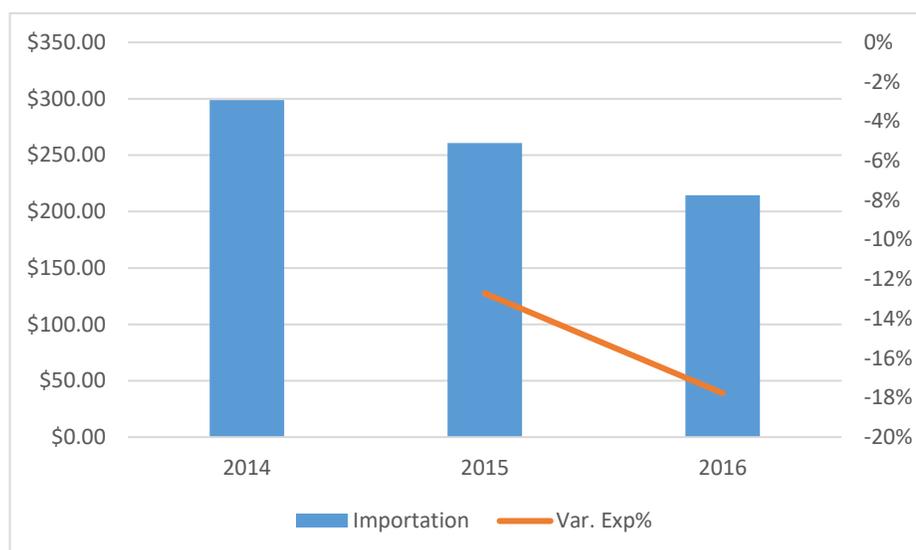
Tabla 10. Importaciones de California a Colombia

Año	Importaciones	Var %
2014	\$298.74	0.0%
2015	\$260.76	-12.7%
2016	\$214.42	-17.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

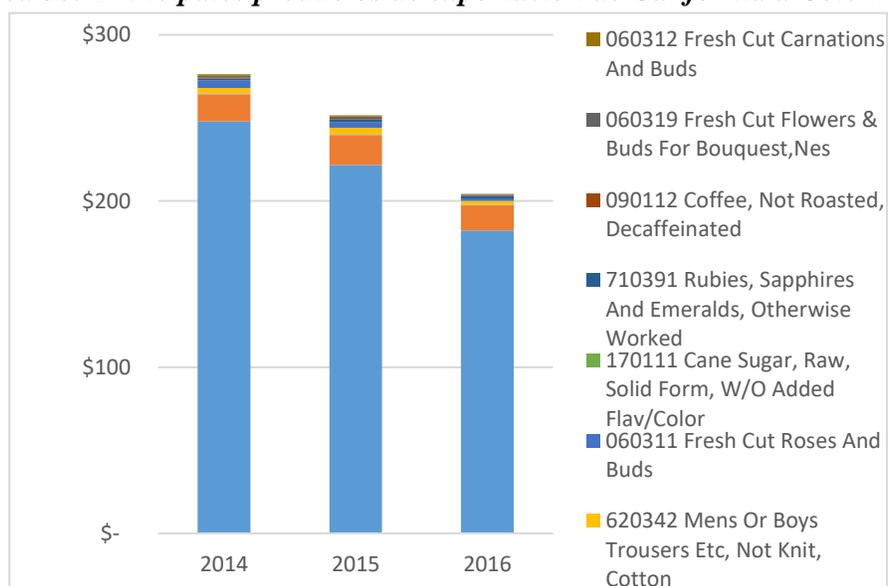
En el 2016 California importó USD 214,42 millones de Colombia, un 17.8% menos respecto al año anterior que cerró en USD 260.76 millones. Las importaciones han venido en caída desde el 2014, con una caída de 28% lo que muestra que disminuyeron de USD 298,74 millones a USD 214,42 millones

Gráfica 29. Importaciones de California a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

Gráfica 30. Principales productos de exportación de California a Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de WiserTrade

En la gráfica de “principales productos importados por California a Colombia” se puede analizar el comportamiento de estos desde el año 2014, dentro de cada barra se tienen los 10 principales productos, los cuales son: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; Café, té, yerba mate y especias, café, incluso tostado o descafeinado, Prendas y

complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto; Plantas vivas y productos de la floricultura; Azúcares y artículos de confitería azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido; Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué); Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

5. RESULTADOS Y SU DISCUSIÓN

5.1. Oportunidades en el mercado de California

Tabla 11. Países a los que exporta California

Rank	Codes	Description	2014	2015	2016
		TOTAL ALL PARTNER COUNTRIES	\$403.808.037.836	\$408.247.063.787	\$410.182.754.436
1	CHN	China	\$137.888.958.470	\$143.619.742.458	\$144.017.612.788
2	JPN	Japan	\$38.303.528.481	\$38.477.806.348	\$41.335.338.861
3	MEX	Mexico	\$41.339.390.091	\$45.085.776.864	\$46.349.309.402
4	CAN	Canada	\$27.908.141.120	\$27.862.222.081	\$27.784.556.720
5	KOR	Korea, Republic Of	\$14.919.669.618	\$15.390.166.739	\$14.021.537.763
6	MYS	Malaysia	\$14.055.188.735	\$16.816.587.792	\$16.472.780.192
7	TWN	Taiwan	\$12.067.117.592	\$12.525.591.930	\$12.328.583.551
8	THA	Thailand	\$9.415.901.244	\$10.042.845.720	\$10.078.752.822
9	DEU	Germany	\$12.062.436.706	\$12.706.400.900	\$11.204.710.415
10	SAU	Saudi Arabia	\$10.686.517.141	\$6.160.772.454	\$4.251.413.925
11	ISR	Israel	\$1.900.222.933	\$1.998.793.801	\$1.779.495.503
12	IDN	Indonesia	\$4.944.783.897	\$4.687.691.066	\$4.675.321.824
13	VNM	Vietnam	\$8.081.527.003	\$8.833.967.359	\$10.927.587.265
14	ECU	Ecuador	\$5.507.693.332	\$3.733.811.569	\$3.504.699.291
15	IRQ	Iraq	\$6.528.683.669	\$872.758.996	\$489.009.838
16	GBR	United Kingdom	\$3.430.295.383	\$4.561.841.153	\$5.500.670.702
17	SGP	Singapore	\$3.845.841.574	\$4.185.031.509	\$4.185.750.854
18	BRA	Brazil	\$2.181.185.196	\$2.120.658.553	\$1.519.823.989
19	IND	India	\$4.397.270.816	\$3.855.630.622	\$3.632.108.749
20	PHL	Philippines	\$3.599.240.848	\$3.305.713.592	\$3.409.065.951
21	ITA	Italy	\$3.223.624.763	\$3.652.026.204	\$4.011.252.654
22	FRA	France	\$3.473.927.363	\$3.629.252.440	\$3.871.032.108
23	IRL	Ireland	\$2.179.833.702	\$2.382.400.394	\$2.152.567.910
24	CHE	Switzerland	\$2.199.574.300	\$2.470.564.924	\$2.705.075.021
25	AUS	Australia	\$2.051.584.577	\$1.875.741.203	\$1.814.684.161
26	NLD	Netherlands	\$1.251.032.503	\$1.211.510.411	\$1.438.883.078
27	COL	Colombia	\$2.987.379.319	\$2.607.615.593	\$2.144.178.055
28	AGO	Angola	\$1.331.425.365	\$833.062.151	\$452.712.953
29	BGD	Bangladesh	\$872.577.262	\$1.085.638.140	\$1.009.703.116
30	RUS	Russia	\$979.386.273	\$988.887.936	\$1.279.619.637

Tomado de: WiserTrade, el 10 de Noviembre de 2017

Actualmente Colombia se encuentra en la posición 27 en el ranking de países que exportan a California, para subir de ranking y descubrir cuáles son las oportunidades comerciales que tiene Colombia específicamente con el estado de California se miraron las partidas con mayor participación tanto en las exportaciones de Colombia como en las importaciones de California, seguido se cruzó la información para sacar las posibles oportunidades comerciales. A continuación, se muestra la tabla de las posibles oportunidades comerciales:

Tabla 11. Oportunidades de exportación California-Colombia

Rank	Codes	Description	2016
1	870323	Pass Veh Spk-Ig Int Com Rcpr P Eng >1500 Nov 3m Cc	44,068,923,533
2	270900	Crude Oil From Petroleum And Bituminous Minerals	12,445,480,347
7	851762	Mach For Recp/Convr/Trans/Regn Of Voice/Image/Data	11,997,227,377
16	950300	Tricycle, Scootr, Pedal Car & Sim Wheeled Tys; Etc	4,609,545,531
17	300490	Medicaments Nesoi, Measured Doses, Retail Pk Nesoi	3,898,146,754
24	870322	Pass Mtr Veh,Spark Ign Eng, >1000cc But =	4,855,534,492
29	620462	Womens Or Girls Trousers Etc Not Knit, Cotton	1,110,282,648
34	620342	Mens Or Boys Trousers Etc, Not Knit, Cotton	1,049,017,081
38	901890	Instr & Appl F Medical Surgical Dental Vet, Nesoi	2,074,424,582
41	610910	T-Shirts, Singlets, Tank Tops Etc, Knit Etc Cotton	754,861,163
46	940360	Wooden Furniture, Nesoi	1,383,965,291
49	611030	Sweaters, Pullovers Etc, Knit Etc, Manmade Fibers	1,381,858,077
52	392690	Articles Of Plastics, Nesoi	1,163,820,204
53	401120	New Pneumatic Tires Of Rubber, For Buses Or Trucks	1,051,300,698
66	848180	Taps Cocks Etc F Pipe Vat Inc Thermo Control Nesoi	761,571,415
73	940320	Metal Furniture Nesoi	1,268,100,583
80	870870	Road Wheels & Pts & Accessories For Motor Vehicles	1,219,380,131
82	630790	Made-Up Textile Articles, Nesoi	855,379,561
87	853710	Controls Etc W Elect Appr F Elect Cont Nov 1000 V	861,668,776
103	392410	Tableware And Kitchenware Of Plastics	687,253,487
110	392321	Sacks & Bags (Incl Cones) Of Polymers Of Ethylene	425,994,071
117	392490	Household And Toilet Articles Nesoi Of Plastics	539,270,901
122	845020	Washing Machines With Dry Linen Capacity Ov 10 Kg	440,896,835
148	732690	Articles Of Iron Or Steel Nesoi	385,501,800
151	940540	Electric Lamps And Lighting Fittings, Nesoi	1,033,332,457
168	392310	Boxes, Cases, Crates & Similr Articles Of Plastic	287,340,318
191	940171	Seats With Metal Frames, Upholstered,Nesoi	345,096,270
198	847989	Mach & Mechanical Appl W Individual Function Nesoi	380,042,843

Tomado de: WiserTrade, el 10 de Noviembre de 2017

Estas son las siguientes posibles

- Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos
- Cajas, cajones, jaulas y artículos similares:
- Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos:
- Vajilla y artículos de uso doméstico y artículos de higiene o tocador, de plástico.
- Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina:
- Las demás manufacturas de plástico y manufacturas
- Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.
- «T-shirts» y camisetas, de punto.
- Suéteres (jerseys), puloveres, cardigan, chalecos y artículos similares, de punto
- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
- Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
- Manufacturas de fundición, hierro o acero
- Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado
- Máquinas y aparatos mecánicos con función propia
- Artículos de grifería y órganos similares para tuberías
- Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas
- Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes
- Partes y accesorios de vehículos automóviles
- Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria
- Asientos
- Los demás muebles y sus partes.

5.2. Análisis matriz DOFA

	Debilidades (D)	Fortalezas (F)
	A. Poca innovación B. Desconocimiento de los programas ofrecidos C. Acceso a la tecnología	D. Emprendimiento E. Mano de obra calificada F. Intención exportadora
Oportunidades (O)	Estrategias (DO)	Estrategias (FO)
1. Gran demanda por parte del sector	(1-A) con ayuda del gobierno, incentivar y crear una campaña publicitaria entre los posibles distribuidores y mayoristas	(1-D) Generación de economías de escala, aprovechando la amplia demanda estadounidense
2. Programas de capacitación	(2-B) Misiones exploratorias y macroruedas	(2-F) Capacitación en temas concernientes a los procesos de aduana como uno de los pilares para iniciar un proceso exportador
Amenazas (A)	Estrategias (DA)	Estrategias (FA)
3. Precios más bajos por parte de la competencia	(3-B) Fomentar el proceso de transformación de materia prima en producto intermedio	(3-D) Establecer precios que sean atractivos para el mercado, buscando la manera de abaratar costos
4. Difícil acceso al puerto	(4-C) Buscar un canal de distribución orientado a California	(4-F) Creación de proyectos entre el gobierno de Colombia y California para el fácil acceso al mercado)

Fuente: Elaboración propia

El análisis de la matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) sirve para identificar las estrategias para el mayor acceso al mercado californiano, se encontró que se presentan 2 amenazas relacionadas al entorno del país, por lo que vencerlas es todo un reto ya que es necesario el apoyo tanto del gobierno como de entidades que promuevan el desarrollo de los exportadores.

Así mismo se encontraron 3 debilidades referentes a la situación actual de los exportadores colombianos con la entrada del tratado de libre comercio con EEUU y en general con su situación para exportar y acceder a otros mercados, en este caso, al mercado californiano en específico. Se

crearon 2 estrategias que permiten brindar una solución a las amenazas del entorno y debilidades de los empresarios:

- Fomentar el proceso de transformación de materia prima en producto intermedio
- Buscar un canal de distribución orientado a California

Así mismo se encontraron 3 fortalezas que permiten apalancar el proceso de intención exportador de las empresas a nivel de servicio. El emprendimiento y la mano de obra calificada son clave para mantener dichos procesos.

Dentro de las oportunidades que tiene Colombia, si bien aún no se han explotado por completo y no se tienen condiciones óptimas para exportación, si se tiene una gran demanda por parte del mercado californiano y el apoyo de entidades que están orientadas a capacitar, acompañar y apoyar a las empresas que quieran exportar a dicho mercado.

Basado en lo anterior, se establecieron 2 estrategias que permitan potencializar las fortalezas junto con las oportunidades:

- Generación de economías de escala, aprovechando la amplia demanda estadounidense
- Capacitación en temas concernientes a los procesos de aduana como uno de los pilares para iniciar un proceso exportador

Así mismo se han analizado las debilidades frente a las oportunidades para el acceso y la comercialización de los productos potenciales a California, de lo cual se han creado las siguientes estrategias:

- Con ayuda del gobierno, incentivar y crear una campaña publicitaria entre los posibles distribuidores y mayoristas
- Misiones exploratorias y macroruedas

En este caso, aunque ya se hacen las macroruedas y misiones exploratorias, sería muy importante que pudieran enfocarse más al estado y no al país en general.

Finalmente, también se hizo el análisis presentándose las estrategias para reaccionar a las amenazas junto con las fortalezas del sector, para esto se crearon las siguientes estrategias:

- Establecer precios que sean atractivos para el mercado, buscando la manera de abaratar costos.
- Creación de proyectos entre el gobierno de Colombia y California para el fácil acceso al mercado).

Las empresas colombianas cuentan con un gran potencial exportador para mejorar y acceder a estos mercados. Por lo general, las empresas siempre tienden a exportar a los mismos lugares dentro de los países y los mismos productos (materias primas) debido a que ya se tiene conocimiento de estas, la desinformación y el miedo al riesgo muchas veces hacen que los empresarios decidan irse por lo seguro.

5.3. Panorama Competitivo

El panorama competitivo que permite la identificación de manchas blancas es una metodología utilizada en la estrategia, normalmente es usado para referirse a un concepto más amplio del panorama de actividades de una empresa, buscando cubrir un segmento del sector industrial, integración y competencia coordinada en sectores industriales relacionados (Rodríguez, 2008).

Este panorama permite identificar manchas blancas que se toman como áreas no explotadas y/o espacios de mercados no atendidos o débilmente atendidos, estas pueden tomar la forma de nichos para nuevos productos o servicios con valor agregado y has canales de ventas. La idea principal es que las empresas puedan cubrir estos espacios con las estrategias extraídas en el DOFA.

5.4. Matriz de manchas blancas para el análisis del panorama competitivo

SECTOR	CALIFORNIA
Acuicola y pesquero	
Agricola	
Agroindustrial	
Arículos industriales	
Artesanias	
Articulos de hogar, oficinas, hoteles y hospital	
Articulos Promocionales	
Audiovisuales	
Autopartes	
Café	
Cajas y cajones	
Carbón	
Cosmeticos	
Cuero, Manufacturas de Cuero	
Editorial	
Energia electrica	
Envases/ empaques	
Farmaceuticos	
Ferroniquel	
Flores y plantas vivas	
Griferia	
Industria gráfica	
Joyeria	
Juguetes	
Maquinaria	
Medicamentos	
Minerales	
Muebles	
Neumaticos	
Partes para telefonos	
Pecuario	
Petroleo y sus derivados	
Piedras Preciosas	
Plástico y Caucho	
Prendas de vestir	
Quimico	
Textiles y confecciones	
Vajilla y articulos uso domestico	
Vehiculos y otros	

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo anterior, la matriz de manchas blancas se realizó de acuerdo al cruce de información extraída de WiserTrade con los productos que importa California a nivel mundial y a su vez exporta Colombia a nivel mundial igualmente.

Basándose en esta información, se evidencia que muchos productos que exportan Colombia y demanda California no están llegando a este mercado como por ejemplo las prendas ya confeccionadas como (suéter, t-shirt, entre otros), esto puede deberse al acceso como tal al estado, ya que sus costos pueden elevarse más que cuando se exporta solo a Miami, pero es importante que las empresas colombianas tomen el riesgo de penetrarse más en estos mercados potenciales donde su economía permite que haya una alta demanda por varios de los productos que se exportan de Colombia.

Estos resultados obtenidos de los datos históricos y el análisis de las matrices son fundamentales para que las empresas de los sectores puedan empezar a tomar acciones, ya que evidencian como se encuentran actualmente las condiciones para exportar y las nuevas oportunidades de abarcar ciertos nichos de mercado.

El objetivo fundamental de una empresa debe ser el asegurar su crecimiento a través de los años, lo que se puede considerar como el crecimiento corporativo sostenible. Dicho crecimiento implica considerar a la organización en función de la estructura del sector o del mercado que opera y, en particular, de las políticas administrativas y financieras que implementa. (Giovanni, 2010)

6. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

- Como resultado del diagnóstico realizado al exportador es posible concluir que los sectores económicos no han sabido aprovechar en su totalidad los beneficios del acuerdo comercial entre Colombia y Estados Unidos, lo que se ve reflejado en la disminución constante de las exportaciones a EEUU desde el 2014, 2 años después de firmado el tratado.
- La balanza comercial también se ha mantenido negativa lo cual demuestra que la relación comercial ha sido más beneficiosa para Estados Unidos, aunque las exportaciones de ese

país al nuestro han caído, la proporción es menor a diferencia de las exportaciones de Colombia hacia allá.

- Adicional también se refleja una desinformación por parte de los empresarios del sector para aprovechar las herramientas y mecanismos que ofrecen las diferentes entidades gubernamentales y/o privadas, esto debido a que se refleja un miedo a tomar grandes riesgos y penetrar nuevos mercados o nuevos nichos de mercado.
- Así mismo el gobierno y los mismos sectores no ha hecho mayores esfuerzos por tecnificar las empresas y crear políticas que permitan proteger al exportador y bajar su estructura de costos para que sea más fácil exportar los productos manufacturados finales y no solos las materias primas sin valor agregado.
- Hace falta la capacitación en general para crear proyectos innovadores que permitan atraer a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros para la mejora de procesos y productos más tecnificados que permitan crear un valor agregado a las exportaciones
- En cuanto al estado analizado, California, la relación comercial con Colombia, aunque es positiva, debe mejorarse para mejorar la balanza comercial que se encuentra en negativo para nosotros. El principal desafío para Colombia es la capacitación y la creación de nuevos canales que permitan un mejor acceso al mercado (reducción de costos, mejores precios y mayor publicidad)
- El siguiente reto consiste en mantener y aumentar las exportaciones en los productos ya existentes como los nuevos productos en los que se analizó se tiene potencial oportunidad, ya que al cerrar 2016 tanto las importaciones como las exportaciones con California disminuyeron en un 27.3% y 17.8% respectivamente.
- En los productos en los que se encontró oportunidad para exportar hacen más referencia a productos manufacturados más que a materias primas.

7. RECOMENDACIONES

- Acorde al diagnóstico presentado durante esta investigación se tienen retos tanto para el gobierno como para los empresarios de cada sector, es importante primero que las empresas que ya han exportado al estado y han perdido ventas puedan apoyarse en las entidades que ofrecen ayuda para generar una nueva estrategia en el plan de ventas que permita la recuperación de las mismas
- El estado debe garantizar el desarrollo de políticas y nuevas estrategias que permitan abaratar los costos de los insumos de producción, o el proceso de producción para tener el producto final terminado que permita agregar un valor a las exportaciones, así mismo en el tema logístico e infraestructural es deber del gobierno comprometerse a mejorar las vías que permiten el traslado y la logística de estos productos
- Las entidades que fomentan el desarrollo de los exportadores tienen como reto mejorar los canales de comunicación y la llegada a los sectores y empresarios involucrados, debido a que los programas actualmente están siendo desaprovechados por los mismos.
- Las empresas de los sectores deben comprometerse a capacitarse y mejorar los procesos internos que permitan la expansión a un cambio en innovación, acceso a los mercados globales.

8. BIBLIOGRAFIA

- Alarcón, Y. (2012). TLC con Estados Unidos: Cronología de una agenda de desarrollo social y económico . *Vniversitas*.
- Álvarez, A. (2012). Tratado libre comercio entre Colombia y EEUU: Oportunidades y Amenazas para Colombia: ¿quién gana y quién pierde? *FENopina*.
- Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales. (s.f.). *Preguntas y respuestas sobre el TLC*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de <http://www.aprovechamientotlc.com/aprovechamiento/preguntas-y-respuestas.aspx>.
- Hernández, G. (2014). Una revisión de los efectos del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos . *Lecturas de Economía*.
- Legiscomex. (s.f.). *Tratados de Libre Comercio*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de <http://www.legiscomex.com>
- Martínez, J. (1 de Septiembre de 2013). TLC: ¿oportunidad o amenaza? *Diario EL TIEMPO*.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *Abc Del Acuerdo De Promoción Comercial entre Colombia y Estados Unidos*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=637>
- Procolombia*. (Abril de 2012). Recuperado de Guía Comercial Estados Unidos: http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf
- Revista Portafolio*. (2017.) Es el fin de la globalización tal y como la conocemos Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/es-el-fin-de-la-globalizacion-tal-como-la-conocemos-505825>
- Banco de la Republica*. (s.f.). Obtenido de Definición Globalización: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/globalizacion>
- Defición Apertura economica*. (s.f.). Obtenido de <http://www.definicion.org/apertura-economica>
- Economics, B. o. (2017). *California*. Obtenido de <https://www.bea.gov/>
- Giovanni, E. R. (2010). Propuesta de modelo financiero para crecimiento corporativo sostenible.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ*. Recuperado el 10 de 05 de 2013, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=721>

- Principios de la OMC*. (s.f.). Obtenido de Legiscomex: <https://Legiscomex.com>
- Proexport, S. L. (s.f.). *Perfil Comercial Estados Unidos*. Obtenido de Legiscomex: <http://Legiscomex.com>
- Proexport, S. L. (s.f.). *Perfil Exportador*. Obtenido de Legiscomex: legiscomex.com
- Publicaciones semana S.A. (21 de 8 de 2013). *Revista Dinero*. Obtenido de <http://www.dinero.com/edicion-impresacaratula/articulo/la-apertura-economica/182405>
- Reina, M. (2006). *La Globalización Económica*. Tecimpre S.A.
- Reina, M., Zuluaga, S., & Rozo, M. (2006). *La Globalización Económica*. Bogotá, D.C.: Banco de la República. doi:978-958-664-178-4
- Resumen del tratado de libre comercio entre Colombia y EEUU*. (2012). Obtenido de Ministerio de comercio, industria y turismo: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/723/resumen_del_tratado_de_libre_comercio_entre_colombia_y_estados_unidos
- Revista Semana S.A. (18 de Febrero de 1991). *APERTURA ECONOMICA*. Obtenido de [Semana.com: http://www.semana.com/especiales/articulo/apertura-economica/14572-3](http://www.semana.com/especiales/articulo/apertura-economica/14572-3)
- Reyes, G. E. (2008). *Cuatro décadas en la historia económica de América Latina*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/cuatro-decadas-en-la-historia-economica-de-america>
- Subgerencia cultural del banco de la República. (2015). *Banco de la República de Colombia*. Obtenido de Banco de la República: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/apertura-economica>