

**Trabajo de Investigación Exportación de partes de automotores a
Estados Unidos**

Estudiante

Maria Yureny Llano Otalvaro

Facultad de Ciencias Administrativas y contables

Institución Educativa

Universidad Católica Luis Amigó

Asignatura

Práctica de grado

Nombre del Profesor

Yasmin Alexandra Vásquez Suárez

7 de mayo de 2021

INTRODUCCIÓN

Un plan estratégico de exportación es una herramienta útil que le permite a las empresas conocer cómo se encuentra frente a los mercados externos y a los locales, con el fin de poder tomar las mejores decisiones reuniendo una serie de factores como el tiempo, los recursos con los que cuenta, evaluar si la liquidez de la empresa es suficientemente estable, si la capacidad instalada que tiene permitirá el cumplimiento de la producción si el caso con el fin de satisfacer las necesidades y exigencias del mercado objetivo; este permite evaluar una serie de factores con los que se debe enfrentar al momento de iniciar el proceso de exportación.

Tras la importancia de abrir nuevos mercados y con el resultado de que este impulsa el crecimiento económico no solo de la empresa sino del país, se debe continuar fortaleciendo a las pequeñas y medianas empresas para que inicien el plan de exportación y que continúen con la integración cada vez más y mucho mejor al mercado internacional, la mayoría de ellas cuentan con la información y capacidad de todo lo que se requiere, sin embargo, en ocasiones se evidencia una grave desorganización y la falta de experiencia puede generar el retraso de expandirse o que no prospere la expansión que se espera.

Reseña histórica

El sector autopartista en Colombia ha enfrentado cambios desde sus inicios y en la actualidad tiene un futuro prometedor, gracias a las condiciones económicas del país y al contexto del mercado latinoamericano.

“En Colombia el sector autopartista surge como alternativa a una escasez de las piezas que se importaban desde los Estados Unidos, aunque teníamos autos, no había autopartes. La potencia del norte estaba enfocada en la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial y la importación de piezas se redujo notablemente.

Posteriormente, en los años 60, varias compañías empezaron a ensamblar vehículos en Colombia y este hecho impulsó fuertemente el crecimiento de la industria. Aunque la consolidación del ensamblaje se daría en los años 80, sus inicios fueron vitales para permitir el crecimiento de las compañías dedicadas a la elaboración de autopartes.

En los mismos años 80 el sector acometió un rápido proceso de tecnificación, nuevas herramientas y técnicas de fabricación y reparación comenzaron a hacer parte de la industria. “En ese entonces se empezó a afinar la producción de una forma mucho más profesional y cuidadosa con los estándares internacionales. La calidad siempre ha estado en nuestra industria y con la llegada de nuevas tecnologías fue necesario poner al sector a la vanguardia para no perder terreno”.

La industria de autopartes ha presentado importantes avances y cambios desde su establecimiento entre la década del 70 y el 90. Sin embargo, pese a los esfuerzos para fortalecer su presencia en el mercado, su desarrollo aún se encuentra en un punto medio y con uno de los mayores retos al frente: pasar de ser un “ensamblador” a un “fabricante” de autopartes.

La Industria Colombiana de Autopartes surgió y se estructuró en el marco de las políticas proteccionistas entre la década del 70 y el 90. Su consolidación se realizó con base en las primeras operaciones industriales de ensamble de vehículos, cuando comenzó en el país (en el año 1979) lo que hoy se denomina General Motors Colmotores y la posterior llegada al mercado colombiano de CCA Mazda y Sofasa.

Alrededor de esa inversión nacional y extranjera se dinamizó la producción local de autopartes.

Otro aspecto que influyó positivamente para que la Industria se instaurara en el país fue la integración andina materializada en la Resolución 323 y el Convenio Automotor Andino, que fomentó la generación de políticas bilaterales y el libre comercio y sus partes entre: Perú, Ecuador, Bolivia, Venezuela y Colombia.

Lastimosamente, la salida de Venezuela de la Comunidad Andina implicó un descenso del volumen de producción nacional debido a la disminución de las exportaciones de vehículos.

Colombia cuenta con el Centro de Distribución de Repuestos más grande de Latinoamérica, con cerca de 70.000 partes y una inversión de US\$40 millones tanto en

infraestructura como en repuestos en todo el país, para atender a todas las marcas de vehículos de carga pesada en sus distintos puntos de atención.”

Venta y comercialización de autopartes para vehículos de las marcas más reconocidas en el país objetivo, sin embargo, aunque los productos a comercializar ya existen en el mercado nacional e internacional a gran escala, se quiere ofrecer un mejor servicio no solo en la venta sino también con respecto a la calidad en los productos, el cual es un factor importante al momento de convencer a los clientes, también con el fin de ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades y expectativas del cliente.

Diagnóstico del área

Las nuevas tecnologías se encuentran presentes en todos los niveles de fabricación automotriz. Las demandas para mejorar el desempeño del vehículo, mejorar la seguridad, así como reducir el impacto ambiental, lleva a numerosos desarrollos en las áreas estructurales. La estructura original de la fabricación masiva de los años ochenta, cambio a un sistema basado en un marco espacial, y en un diseño modular compuesto (Hsuan, 1998).

Los sistemas electrónicos también se han instrumentado en la configuración del motor y en la fuerza de tracción: juegan un papel crucial en el control del funcionamiento de este sistema. En general, los automóviles se han vuelto más dependientes de lo electrónico y menos de lo mecánico. Una multitud de sistemas eléctricos, sensores electrónicos, y dispositivos que los activan han “tomado” el control y monitoreo de su funcionamiento (Santarini, 2006); asimismo, los sistemas electrónicos se emplean para

resolver problemas y para diagnosticar su operación; controlan el sistema de navegación; y proporcionan unidades de entretenimiento (Veloso, et al, 2000).

ANÁLISIS DEL SECTOR: Industria de autopartes en Colombia y en el mundo

La industria automotriz y de autopartes, así como el comercio de vehículos y autopartes, juegan un papel importante en la generación de empleo y valor agregado en la economía nacional. Su relevancia no radica exclusivamente en la producción, el comercio y el consumo final por parte de los hogares, sino que además incluye el rol que juega el sector automotor en el quehacer de los demás sectores de la economía.

Después del cierre presentado en el 2020 de algunos meses debido a la situación de la pandemia se ha visto una leve recuperación. Este sector se encuentra en un nivel aceptable en términos de que el comercio se está recuperando. Va a tardar unos meses más, pero sí ha habido una recuperación.

De acuerdo con las cifras del Dane, aunque este segmento aún se mantiene en niveles negativos, la caída en las ventas se viene estrechando en comparación con abril, mes más intenso del confinamiento.

Así, pese a que el cuarto mes del año, en el que la actividad económica fue prácticamente nula, se registró un descenso del 70,5% en la comercialización de piezas y repuestos en el país, la cifra en mayo fue de -45,2%, mientras que en junio mejoró comparativamente (-19,8%). Cabe destacar que desde marzo (-21%) el indicador registra número inferiores a cero.

“Se ha visto buena dinámica. Vehículos de carga han mantenido un buen comportamiento, el segmento de vehículos de pasajeros ha estado afectado porque lógicamente estaba restringida la circulación y hay un incremento en la parte de motos, muy interesante”.

Y es que al igual que la comercialización, el tema de las importaciones de piezas y repuestos, que es de donde se obtiene la mayor parte de los insumos del sector, también viene reduciendo su margen negativo.

No obstante, la diferencia radica, según las cifras presentadas por el reporte del Dane, en que el mes con mayor caída de estas importaciones no fue abril (-41,5%), sino mayo (-56,4%). La explicación, dice el gerente de Impocali, puede estar relacionada con la capacidad de reservas en las navieras, por dificultades de suministro de algunas fábricas o por escasez de piezas, más que por temas aduaneros.

LA FABRICACIÓN

En línea con las dinámicas anteriores, la producción industrial dedicada a la fabricación de repuestos para vehículos y motos también viene mejorando. Sin embargo, de acuerdo Camilo Llinás, presidente ejecutivo de la Asociación Colombiana de Fabricantes de Autorpartes (Acolfa), la falta de claridad de las medidas restrictivas de autoridades locales y nacionales vienen dificultando el ejercicio de la actividad.

“Al principio estuvo mal porque le mandaron primero a un simulacro en algunas regiones, después el aislamiento y ahora con lo que vienen sufriendo es con las cuarentenas focalizadas. Hay un desorden que afecta a nuestro sector, porque a pesar

de que a veces les dan el permiso para algunas regiones en otras no permiten trabajar".

Abril, tuvo una caída del 92,1% en este renglón productivo de piezas, reforzando la idea del mes con peores resultados. Luego, en mayo, dice la Encuesta Mensual Manufacturera del Dane, la variación respecto al mismo mes de 2019 fue de -80,3%, lo que representó solo una recuperación de casi 12 puntos porcentuales, mientras que junio sí se caracterizó por una mejoría mucho más pronunciada llegando al -43,9%.

"La demanda ha crecido porque las industrias de las autopartes dependen de las ensambladoras y vemos como estas también arrancaron su producción. Pero también ha sido muy débil porque día a día hay noticias diferentes. Se espera que después del 30 de agosto, podamos tener unas reglas de juego claras", resalta el presidente de Acolfa.

Revisemos las cifras de exportación datos del DANE.

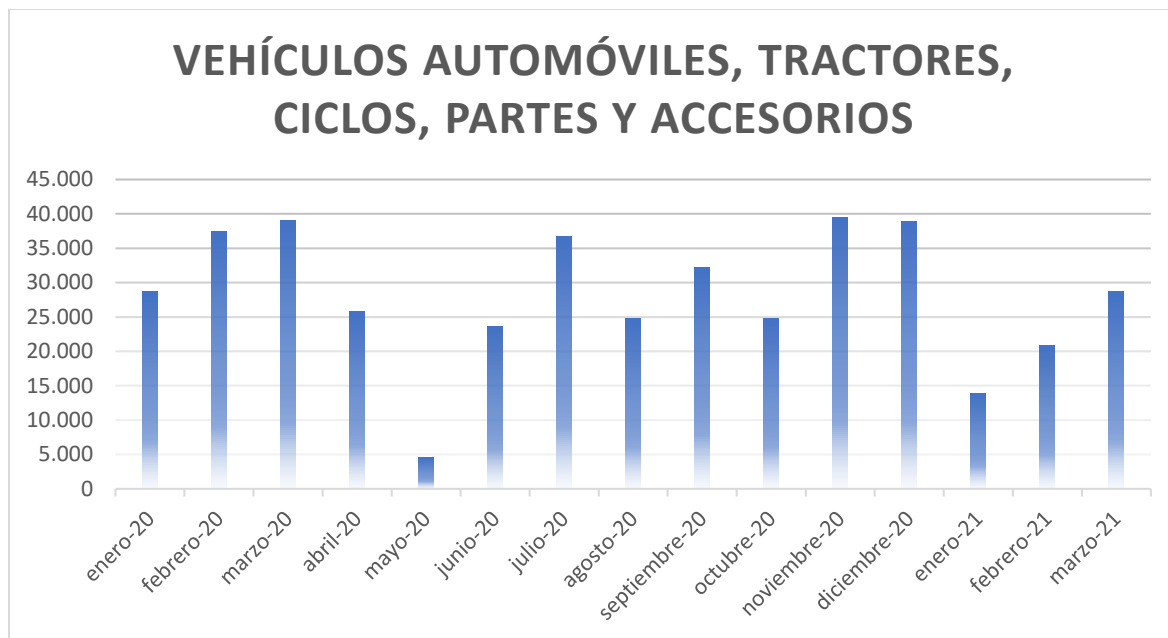
DANE
INFORMACIÓN PARA TODOS

 El futuro es de todos
Gobierno de Colombia

Exportaciones

Colombia, exportaciones según capítulos del arancel
2008^P - 2021^P (Marzo)

Mes	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios
enero-20	28.660
febrero-20	37.512
marzo-20	39.027
abril-20	25.842
mayo-20	4.635
junio-20	23.561
julio-20	36.714
agosto-20	24.715
septiembre-20	32.213
octubre-20	24.835
noviembre-20	39.442
diciembre-20	38.938
enero-21	13.917
febrero-21	20.877
marzo-21	28.652



LA INFORMALIDAD

Como es de público conocimiento, el sector de los repuestos, autopartes y motopartes en Colombia ha presentado desde siempre un alto nivel de informalidad. Mucha de la oferta del país proviene de establecimientos sin registros, que ponen en tela de juicio la procedencia de las piezas.

“Cifras de estudios que se han hecho dicen que un porcentaje cercano al 50% de las autopartes vendidas en Colombia corresponden a mercado irregular, llámese contrabando que va ligado al tema de lavado de activos, o a piezas de dudosa naturaleza. En ese orden de ideas habrá oferta mientras que exista una demanda, por eso nuestra invitación siempre es a que el usuario final sencillamente no acuda ese tipo de canales porque eso es lo que incentiva el comercio irregular”, destaca el gerente de Impocali.

Al respecto, Camilo Llinás manifiesta que en el caso de Acolfa la cadena de vehículos, autopartes y motopartes es formalizada en el 100%, pero “existe una gran informalidad en algunos sectores, que incluso están focalizados en determinados barrios de las grandes ciudades. En las ciudades pequeñas que tenemos afiliadas ya se han ido formalizando muchos de esos almacenes, pero seguimos trabajando de la mano con el Gobierno para continuar con esta campaña”.

Un informe de la Asociación del Sector Automotriz y sus Partes (Asopartes) muestra que en el 2020 el número de autopartes hurtadas en las tres principales ciudades del país se redujo desde marzo (480 hurtos) y “se ha mantenido así por las restricciones vigentes en la pandemia”. Mientras que en julio del 2019 se registraron 493 hurtos, en el mismo mes de este año la cifra llegó a los 331, una reducción del 32,8%.

INICIATIVAS EN TALLERES

A través de un modelo europeo denominado Eurotaller, en el que se involucran cuatro elementos principales (formación, información, imagen y marketing), Impocali busca ayudar a la formalización del país.

“Lo que estamos buscando es apoyar la profesionalización de los mecánicos en los talleres automotrices que estén en la capacidad plena a nivel técnico de atender los vehículos modernos, con herramientas de diagnóstico, con capacitaciones y soporte técnico”, dice Guevara.

(Fedesarrollo)

(Portafolio)

SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA EN COLOMBIA

Balance 2020: análisis de las marcas líderes del sector automotor en Colombia

Es obvio que el comportamiento del mercado automotor en Colombia en 2020 fue atípico frente a lo que venía presentando históricamente la industria; de igual forma, la respuesta ante la crisis de cada marca resultó muy diferente, pues tenían que considerar numerosas variables para tratar de sobrellevar esta situación de la mejor manera.

La tendencia alcista del dólar, el cierre de los concesionarios durante mucho tiempo, la incertidumbre de la economía, la nula o baja producción de las plantas que afectó el despacho de envíos, el manejo de inventarios, el bajo índice de confianza del consumidor; en fin, fueron muchos los escollos que tuvieron que superar los fabricantes e importadores el año pasado.

Frente a ese panorama, que el mercado automotor en Colombia se haya contraído “apenas” un 28,5% se puede considerar como aceptable; para ello basta con echar una mirada a lo que pasó con otros vecinos el año pasado; por ejemplo, en Argentina el año cerró con 342.474 unidades vendidas (-25,5% con respecto al 2019) y en Chile se comercializaron 258.835 unidades (-30,6%).

Un dato interesante para destacar es que el sector automotor nacional, en el último trimestre del año, solo cayó 10,6% frente al mismo periodo de 2019, convirtiendo a Colombia en uno de los países con mayor capacidad de recuperación en el periodo de reactivación económica, luego de la primera etapa de la cuarentena obligatoria.

Actualmente, la Industria Nacional de Autopartes está estructurada alrededor de la proveeduría de componentes o sistemas del vehículo, como ruedas, llantas, suspensión, vidrios, componentes eléctricos, sistemas de aire acondicionado y ventilación, escapes, elementos para el acondicionamiento interior del vehículo, entre otros. La Industria se caracteriza por el bajo volumen de producción por pieza, la amplia gama de referencias y su versatilidad para cambiar o modificar líneas de producción para atender las demandas específicas del mercado.

Según Luis Ernesto Muñoz, profesor de la Universidad de los Andes, la Industria colombiana se encuentra en un estado intermedio, si se considera que uno de los extremos es el desarrollo del vehículo completo y otro es su importación. Con base en lo anterior, existen dos mercados grandes en la Industria: ensamblaje de vehículos y venta de repuestos, ambos se concentran en Bogotá, Cali y Medellín.

Como aspecto importante se resalta la aparición de nuevas ensambladoras, como Hino Motors de Toyota, lo que implica la producción de otros componentes a nivel nacional, muy enfocados a vehículos comerciales o camiones.

Aunque en el momento uno de los renglones de menor escala en la generación de ingresos es la fabricación de componentes o sistemas con valor agregado, la transición de un “país ensamblador” a un “país fabricante” resulta uno de los retos más importantes que enfrenta la Industria. Lo anterior podría representar un incremento del grado de especialización de las autopartes. (Asopartes)

Las partes y accesorios de las marcas y los concesionarios son parte de un 'stock' que están obligados a tener, so pena de ser sancionados por la Superintendencia de Industria y Comercio, entidad que les exige una red de talleres idónea y suficientes repuestos. Esto significa para el usuario la tranquilidad de que contará con un servicio posventa óptimo y con disponibilidad de los repuestos que más se mueven, bien sea por la demanda o porque el modelo que la requiere es muy exitoso en ventas. Eso sí, cuando una pieza atípica del vehículo empieza a fallar o si pertenece a un modelo poco vendido, hay que tener paciencia, pues no tiene sentido para las marcas pedir infinidad de partes para guardarlas indefinidamente en las bodegas.

Para las ensambladoras, sin embargo, el mercado de reposición se rige bajo las mismas reglas que el de las partes originales porque en ambos casos les exigen exclusividad en la distribución a los proveedores y les hacen firmar los mismos convenios de confidencialidad. "Naturalmente, esto no rige para accesorios como llantas, baterías o equipos de sonido, cuya propiedad intelectual es de los respectivos fabricantes", aclara Germán Álvarez, de Colmotores.

Para Fabio Sánchez, presidente de la CCA, el nivel de calidad de sus repuestos debe responder a lo exigido por la casa matriz de Japón. Mazda es la marca que más confianza genera según los últimos estudios. "Esto es posible gracias a que tenemos repuestos de alta calidad, baratos y disponibles al día, en un 94,5%".

¿Qué incide en el costo de los repuestos?

La venta: a más unidades de una referencia específica en la calle, más repuestos y mejor posibilidad de cobrar menos.

El origen: las piezas nacionales son proporcionalmente más baratas porque no pagan el arancel que cancelan los CKD.

La cantidad: no es lo mismo comprar varios containers mensuales de repuestos que adquirir una docena.

La rotación: hay piezas que poco 'salen' y se vuelven más costosas que las más populares.

PROYECCIÓN

La industria automotriz en Colombia continúa trabajando en el fortalecimiento del sector y el desarrollo de nuevas estrategias que permitan un mejor posicionamiento en el mercado a través de mayor valor agregado, y está comprometida en consolidar a Colombia como país productor y exportador de vehículos y de autopartes, con los mejores estándares tecnológicos y de seguridad en el mercado nacional y regional.

El sector automotor es reconocido a nivel mundial como un sector “punta de lanza” del desarrollo económico y social, por sus múltiples efectos de arrastre sobre una amplia gama de campos de la actividad industrial.

Sus permanentes aportes a la innovación y transferencia de tecnología, sus elevados estándares de calidad, sus constantes mejoras en procesos de manufactura y cadena logística, sus encadenamientos productivos en múltiples sectores con estándares globales con transferencia de tecnología a Colombia (químico, metalmecánica, eléctrico, electrónico, textil, plásticos, vidrios, cauchos y tecnologías de

la información, entre otros) y su generación de empleo formal altamente calificado lo constituyen en líder y en una de las locomotoras para el desarrollo de Colombia.

En 2032, el sector tiene como meta que Colombia sea reconocido como un país líder exportador en el mercado de autopartes y vehículos, generando ingresos de al menos US\$5.000 millones, con un posicionamiento de campeón regional en segmentos específicos con alto valor agregado. Es allí donde la Cámara se mantendrá como una plataforma de trabajo conjunto para promover el crecimiento de todos los actores del sector.

(El Tiempo)

(ANDI)

CONTEXTO MACROECONÓMICO DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es la principal economía del mundo, generó un PIB corriente de US\$21,4 billones en 2019, casi una cuarta parte del PIB mundial y superior en 51,6% al registrado por China, la segunda economía en importancia. Este país tiene un alto poder adquisitivo, su PIB per cápita corriente alcanzó US\$ 65.112 en el mismo año y fue el octavo más alto en el mundo.

El sector primario de la economía representó el 2,3% del PIB. En particular su sector agrícola es altamente tecnificado y productivo. Este país es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de res y algodón. También produce frutas y nueces. En recursos naturales sobresale la producción de gas natural líquido, aluminio y petróleo.

El sector secundario participó con el 15,4% del PIB. Entre las actividades más importantes se encuentran: maquinaria eléctrica y electrónica, productos químicos y maquinaria industrial y los sectores agroindustrial y automotor. Así mismo, se destacan la industria aeroespacial y farmacéutica.

El sector terciario de la economía aportó el 82,3% del PIB. En particular sobresale el sector financiero, de seguros, inmobiliario y alquileres y servicios de educación, salud y asistencia social. Adicionalmente, el sector turístico es importante con el ingreso de 79,3 millones de turistas en 2019.

En 2017 y 2018, se evidenció la recuperación del ritmo de la actividad económica en Estados Unidos, con una variación del PIB de 2,4% y 2,9%, respectivamente. En 2019, en un entorno de bajo crecimiento mundial y del conflicto comercial con China, la economía de Estados Unidos se desaceleró y la variación del PIB fue de 2,2%. Para el 2020 el FMI estimó una reducción de 3,4% por efectos del coronavirus y una recuperación de 5,1% en 2021. La tasa de desempleo mantuvo una tendencia decreciente; pasó de 9,6% a 3,7% entre 2011 y 2019. Por efectos de la pandemia, en 2020 alcanzó en promedio 8,1%. Igualmente, la tasa de inflación en Estados Unidos correspondió en promedio al 2% durante el período 2015-2019. Para 2020, el incremento de precios fue 1,4%. Producto de los buenos resultados macroeconómicos, el Banco Central aumentó la tasa de interés de referencia en 2018, la cual comenzó en 1,5% y terminó ese año en 2,5%. No obstante, la desaceleración económica en 2019 influyó para que la tasa de interés se redujera tres veces, finalizando el año en 1,75%. Con el fin dar mayor liquidez a la economía la bajó a 1,25% y 0,25% el 3 y 15 de marzo del 2020 respectivamente.

Estados Unidos es gran protagonista en el comercio exterior. Fue el segundo país exportador y primer importador de bienes en 2019. Sin embargo, mantiene un alto déficit comercial. Esta fue una de las causas de las restricciones comerciales a China, país con el cual mantiene el mayor déficit. Después de registrar variaciones positivas en 2017 y 2018, las exportaciones e importaciones de bienes se redujeron en cerca de 1,3% y 1,7%, respectivamente en 2019. De acuerdo con OMC en 2020, las ventas se habían reducido 12,9%. Estados Unidos fue el principal exportador e importador mundial en comercio de servicios en 2019 y obtuvo superávit comercial. Globalmente en la cuenta corriente de la balanza de pagos fue deficitario en 2,3% del PIB durante el último año.

Por otra parte, Estados Unidos fue el principal país hacia donde se dirigió la inversión extranjera mundial con US\$246 mil millones en 2019, no obstante, se redujo 2,9% respecto al año anterior. La inversión en el exterior fue US\$ 124,8 mil millones en 2019. Históricamente Estados Unidos registra déficit fiscal; de acuerdo con datos del FMI se situó en 5,8% del PIB en 2019, mientras que el endeudamiento bruto gubernamental fue equivalente al 109% del PIB en este último año.

Objetivo general

Plantear un Plan Estratégico Exportador de partes automotores para Estados Unidos en el marco de promoción a las exportaciones en Colombia.

Objetivo específico

1. Investigar los pasos a seguir para realizar el proceso de exportación de partes automotores para Estados Unidos
2. Analizar la incidencia del Tratado de Libre Comercio Colombia Estados Unidos para las exportaciones de partes automotores


Desarrollo del objetivo 1.


Las entidades o personas interesadas en realizar importaciones comerciales o personales por un valor superior a los US\$ 2.000 deben tener en cuenta los siguientes requerimientos. Las leyes, normas y procedimientos aduaneros son objeto de continua revisión, por lo cual el Servicio de Aduanas de los EE. UU. (USCS) sugiere a los exportadores e importadores extranjeros que contacten periódicamente los servicios de información del puerto de entrada más cercano.

Para ingresar bienes a los EE. UU. además de conocer el mercado y las costumbres comerciales de cada industria, es imprescindible conocer en detalle los mecanismos de exportación, transporte, manejo de carga, procedimientos de aduana y los reglamentos del gobierno federal y sus diversas agencias.

1. Los productos pueden ser o no ser admisibles, dependiendo del origen y su naturaleza.

2. Los productos admisibles pueden tener o no restricciones. En el caso de existir restricciones éstas pueden ser:

 **De tipo económico o arancelario.** Caso en el que se pagan los impuestos o derechos según una clasificación que tienen que hacer el importador.

 Por un régimen de cuotas de importación. Dichas cuotas se determinan anualmente según el origen de los productos y por un sistema de licencias previas a la importación, barreras no arancelarias, de tipo técnico, sanitario ó político - comercial.

Para rastrear, controlar y procesar todos los bienes comerciales ingresados a los Estados Unidos, la Aduana de los Estados Unidos usa el Sistema Comercial Automático de Aduanas (Automated Commercial System – ACS) el cual facilita el proceso de importación, disminuye los costos, y reduce el papeleo tanto para la Aduana como para la comunidad importadora.







El ACS tiene varios componentes, en donde uno de los más importantes, el ABI (Automated Broker Interface), permite recibir y procesar de manera electrónica documentación de entrada, y registra la disponibilidad y ubicación de la carga para inspección. ABI es un programa voluntario disponible para los brokers, importadores, transportistas, autoridades portuarias y centros de servicio independientes.

Reglas Generales del Proceso de ingreso de mercancías

1. Un individuo puede hacer personalmente todo el proceso de trámites ante el USCS, independientemente de que se trate de una importación comercial o de artículos de uso personal. Toda importación por valor superior a los US\$2.000 está sujeta a los procesos aduaneros según las leyes de los EE. UU.

2. El importador es responsable del procedimiento ante las agencias de control de los EE. UU., hecho que puede delegar a través de un poder o autorización legal escrito, a favor de un agente de aduanas registrado ante el servicio de aduanas de los EE. UU.

3. Toda mercancía que llegue a los EE. UU. tiene que pasar y ser clareada por el Servicio de Aduanas y es objeto de aranceles o impuestos, a menos que esté específicamente exenta por la ley. El "clareo" o procedimiento aduanero implica los siguientes pasos:

-  Entrada
-  Inspección
-  Valoración o Aforo
-  Clasificación
-  Liquidación
-  Pago o Exención de Impuestos o Aranceles

4. El importador tiene la responsabilidad legal de declarar el valor, la clasificación y la tasa impositiva aplicable a la mercancía que se pretende entrar a los EE. UU.

La siguiente es una lista completa de los documentos necesarios para ingresar en EE. UU.:

- ✚ Manifiesto de entrada o Aplicación y Permiso Especial para Entrega Inmediata, u otra forma requerida por el director del puerto
- ✚ Evidencia de derecho de entrada
- ✚ Factura comercial o factura proforma
- ✚ Requisitos especiales de factura comercial por producto (Commodity-Specific Invoice Requirements)
- ✚ Lista de empaque (packing list)

Otros documentos relacionados con los trámites y procesos para el ingreso. (Other Forms) incluyen:

- ✚ Certificado del transportista (Carriers Certificate)
- ✚ Poder o autorización legal de representación (Power of Attorney)
- ✚ Certificación individual o de asociados (Individual or Partnership Certification)
- ✚ Poder o autorización legal para compañías (Corporate Surety Power of Attorney)
- ✚ Bono de garantía de aduanas (Customs Bond)
- ✚ Resumen suma total de la entrada

GUÍA SENCILLA PARA EXPORTAR

1 CREACIÓN DE EMPRESA: Es recomendable que usted se constituya como empresa (si no lo ha hecho aún) para legitimar la actividad de exportación de bienes colombianos. Puede acercarse a la Cámara de Comercio más cercana y a través de los Servicios Empresariales, le ofrecerán asesoría y apoyo para crear, formalizar y consolidar su empresa.



2 REGISTRO COMO EXPORTADOR: En Colombia cualquier empresa o persona natural que pretenda realizar exportaciones, debe tener un Registro único Tributario -RUT- que lo habilite ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN-; si ya lo tiene debe verificar que esté registrado como exportador, de lo contrario necesitará actualizarlo; además, al ejecutar operaciones de importación y/o exportación estará obligado a operar bajo Régimen Común, por lo cual debe tramitar ante la DIAN su resolución de facturación. No olvide que tendrá responsabilidad tributaria (declaración de IVA, facturación, retenciones, exógena entre otros) estará inscrito en el Muisca y contará con una firma electrónica (DIAN). Estos trámites y documentos se tramitan en las oficinas de la DIAN, o vía www.dian.gov.co

3 LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA: Para continuar avanzando es indispensable que usted tenga definido su producto a exportar; es necesario identificarlo dentro de la categorización internacional de mercancías encontrándolo dentro de la clasificación arancelaria.

La clasificación arancelaria es un sistema de categorización de mercancías (Sistema Armonizado) cuyos primeros seis dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país. Además, cada país en su Arancel de Aduanas agrega otros dígitos, en general cuatro, así completando 10 dígitos; por ejemplo: 2504.10.00.00 (Grafito natural en polvo), 2515.11.00.00 (Mármol en bruto).

Con la subpartida arancelaria podremos también detallar los impuestos o derechos de aduana que se cobran sobre las mercancías que ingresan en forma definitiva a un país; también incluyen algunas condiciones de acceso a los mercados y las preferencias otorgadas en los acuerdos de libre comercio. Visite el siguiente vínculo para encontrar más información acerca de cómo clasificar la partida arancelaria de su producto: http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/consulta_arancel.html.

4 de consultar además en la DIAN vía www.dian.gov.co **5** su producto requiere permisos previos, registros y vistos buenos para la autorización de la exportación.

SOLICITUD DE VISTOS BUENOS: Según su producto, el cumplimiento de este requisito tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos y animales; así como la restricción o control por parte de nuestro país sobre ciertos materiales, productos o mercancías. Algunos ejemplos: ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), INGEOMINAS (Piedras Preciosas, Esmeraldas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología). Algunos productos están sujetos a cuotas como el azúcar y la panela a Estados Unidos o el banano y atún a la Unión Europea, entre otros.

SELECCIÓN DE MERCADOS: Hasta este punto se esta preparando la organización para el proceso exportador. Ahora se debe iniciar a perfilar los posibles mercados para el producto; en este punto ya se debe tener claro cuál o cuáles de sus productos desea exportar.

Es fundamental conocer acerca de la potencialidad del producto en los mercados internacionales, es recomendable hacer una investigación sobre las características y aspectos del mercado externo como por ejemplo: la demanda del país, indicadores económicos básicos (precios, tipo de cambio, inflación, importaciones, exportaciones), costumbres comerciales, competencia, condiciones de acceso, acuerdos comerciales vigentes, tendencias y gustos del mercado objetivo.

Todo esto es con el fin de minimizar los riesgos y tomar

GUÍA SENCILLA PARA EXPORTAR

6 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL – INCOTERMS:

Previo a cualquier procedimiento aduanero (importación y/o exportación) es necesario celebrar un contrato o acuerdo de compraventa internacional con el cliente que precisa los términos y condiciones tanto para el vendedor como para el comprador. En este contrato o acuerdo incluirá una de las normas de negociación internacional INCOTERMS, los cuales estipulan costos, punto de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía, para el importador y el exportador.

Los Incoterms 2010, según la Cámara de Comercio Internacional son de dos tipos:

MULTIMODALES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP Y DDP

MARÍTIMOS: FAS, FOB, CFR, CIF

El término de negociación a escoger dependerá de factores tales como el tipo de producto, el medio de transporte, la capacidad logística del vendedor y del comprador entre otros aspectos; conviniendo el INCOTERM a utilizar entre ambas partes si es necesario.

7 REGISTRO ANTE LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR –VUCE:

La Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE– es la principal herramienta de facilitación del Comercio del País, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de los usuarios vinculados a 21 entidades del Estado con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes.

Como exportador deberá inscribirse en la Ventanilla única de Comercio Exterior –VUCE- para lo cual deberá: Adquirir previamente su firma digital (es diferente a la firma electrónica para la DIAN); realice el trámite contactando alguna de las entidades autorizadas por la ONAC (art. 160 Decreto Ley 019 de 2012) para tal fin, como por ejemplo Certicámara, GSE - Gestión de Seguridad Electrónica S.A, ANDES SCD entre otros.

Cuando obtenga su firma digital, ingrese a la VUCE a través de la página www.vuce.gov.co para solicitar su usuario aportando la información que la plataforma le solicite; al final el sistema le otorgara un usuario y contraseña para acceder a los servicios de la VUCE. En esta ventanilla virtual, mediante el Formulario único de comercio Exterior – FUCE-, los exportadores pueden efectuar algunos trámites asociados a una subpartida arancelaria (Registro de Productores Nacionales, trámite electrónico de autorización previa de exportación, acceso a entidades gubernamentales vinculadas con la gestión de vistos buenos, sistema de inspección simultánea, registro ante Policía antinarcóticos entre otros).

Si desea profundizar y obtener un mejor entendimiento de la plataforma VUCE puede acceder a

8 REGISTRO PARA DETERMINACIÓN DE ORIGEN O CERTIFICADO DE ORIGEN (SI ES SU CASO):

Las exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, exigen la expedición de un Certificado de Origen para gozar de estas preferencias. Pero ¿su producto necesita o no Certificado de Origen? Cuando usted ha determinado su mercado o país al cual desea exportar (paso 5. Selección de mercados) conocerá si su mercancía necesita o no el Certificado de Origen.

Si es su caso, es decir que sí necesita este Certificado, entonces debe diligenciar previamente la Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), en la página web de la DIAN en el módulo de Gestión Aduanera, en este enlace: http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/consulta_de_arancel.html.

Es importante resaltar que se deben tener en cuenta los requerimientos tecnológicos señalados por la DIAN para la realización del proceso de manera virtual en cada equipo de cómputo.

En el siguiente link encontrará el manual de cómo gestionar su Certificado de Origen y la configuración necesaria de su equipo de cómputo para evitar inconvenientes con la plataforma: http://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf

Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias; se debe tramitar un certificado para cada despacho o envío.

EL TRÁMITE DE LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN ES DE DOS FORMAS:

Auto certificación: Pueden ser expedidos directamente por el exportador, según formulario anexo en los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos, Canadá, Corea del sur, triángulo del norte (Guatemala, El Salvador y Honduras).

GUÍA SENCILLA PARA EXPORTAR

9 PROCEDIMIENTO ADUANERO DE EXPORTACIÓN DE BIENES: En esta etapa ya se está a punto de formalizar el proceso exportador de su producto a un cliente ubicado en el exterior. Preste especial atención a los siguientes detalles:

Si el monto de las mercancías que exportará es mayor a 30.000 USD (valor FOB), debe realizar este procedimiento necesariamente a través de una AGENCIA DE ADUANAS que esté autorizada por la DIAN, quien lo representará ante la autoridad aduanera y le guiará detalladamente en el siguiente proceso.

Una vez esté lista la mercancía prepare los siguientes documentos:

- Factura comercial (escrita en inglés y español (si así se requiere), valor (en moneda o divisa fuerte –USD- por ejemplo), cantidad de producto, subpartida arancelaria, descripción del producto, INCOTERM, forma de pago, etc.)
- Lista de empaque (escrita en inglés y español (si así se requiere).
- Visto bueno (si es el caso).
- Certificado de origen (si se requiere).
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar (fichas técnicas, por ejemplo).

PARA EL DESPACHO O ENVÍO DE SUS PRODUCTOS LOS PASOS A SEGUIR SON MUY IMPORTANTES:

- Aportar los documentos mencionados a la autoridad aduanera o a su agente de aduanas según le sean solicitados.
- El exportador o su agente de aduanas, gestiona la solicitud de autorización de embarque SAE- (trámite electrónico DIAN-MUISCA) ante la Dirección Seccional e Aduanas del puerto o aeropuerto donde se ubique la mercancía.
- La Solicitud de Autorización de Embarque tiene vigencia de un mes, tiempo durante el cual se hará el traslado e ingreso de la mercancía a Zona Primaria (mediante planilla de traslado a través de los servicios informáticos electrónicos).
- Procede el aforo aduanero. El sistema informático de la DIAN arroja tres opciones: aforo físico (revisión física de la mercancía); aforo documental (revisión de documentos) y aforo automático (el sistema informático arroja el número de la Declaración de Exportación –DEX-).
- Conforme a lo declarado y contenido en los documentos soporte de exportación, la aduana autoriza el embarque.
- Surtidos todos estos trámites el exportador o su agente de aduanas, firmará y presentará la Declaración de Exportación –DEX- (forma 600) generada electrónicamente.

EXPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL: Todo producto que se exporte por esta modalidad debe cumplir con las normas sanitarias o vistos buenos pertinentes, en caso de que lo requiera.

Los requisitos para utilizar este tipo de exportación son:

- La Factura Comercial o Factura Proforma, indicando el valor para efectos aduaneros y cantidad; recuerde que las exportaciones se encuentran exentas de IVA y debe facturar por medio de una divisa fuerte (Dólar, Euro, Libra, Yen Japonés, Franco Suizo) dependiendo de lo acordado con el cliente. Certificado de origen si es exigido por el comprador en el exterior (estos son los mismos documentos que se mencionaron para una exportación ordinaria).
- Diligenciamiento de la Declaración Simplificada de Exportación (Código 610) en la oficina de la DIAN por donde se va a despachar la mercancía (esto se hace a través del sistema

GUÍA SENCILLA PARA EXPORTAR

10 DOCUMENTOS DE LA EXPORTACIÓN: En cada proceso exportador que culmine, usted debe conservar la siguiente documentación que usará como soporte de su actividad exportadora y además necesaria para respaldar el reintegro de divisas.

Recuerde guardar estos documentos por cinco años, tiempo en el cual la DIAN puede hacer un proceso de verificación (Art. 147 Decreto 390/2016).

- Factura comercial, Lista de empaque, Vistos buenos, Certificado de origen y demás documentos que utilizó para realizar la exportación (paso 9. Procedimiento aduanero de exportación de bienes).
- Documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte).
- Declaración de exportación –DEX- (forma 600).
- Declaración simplificada de exportación -código 610- (en caso de muestras sin valor comercial).

REINTEGRO DE DIVISAS: Según lo acordado con su cliente en el extranjero, deberá realizarle el pago del valor de su mercancía (generalmente en DÓLAR AMERICANO –USD-) y luego convertir ese monto de dinero expresado en una moneda extranjera a la moneda nacional (PESO COLOMBIANO –COP-); este proceso se le conoce como reintegro de divisas.

Es necesario pactar previamente con su contraparte en el exterior el medio de pago a utilizar, ya sea giro directo, o alguno que utilice una cobertura de riesgo, tal como las cartas de crédito, factoring internacional, cobranzas documentarias entre otros, canalizando los pagos a través de intermediarios financieros autorizados. Una vez que las divisas provenientes de la exportación sean canalizadas a través de un intermediario cambiario como un banco comercial, usted deberá diligenciar el Formulario No.2

Declaración de Cambio por Exportación de Bienes- (el formulario lo proporciona su intermediario cambiario, su Banco, por ejemplo- donde le depositaron el giro), para legalizar el ingreso de las divisas a Colombia, ante el Banco de la República.

Normalmente puede acercarse a la entidad bancaria de su preferencia y ellos le guiarán paso a paso con la documentación requerida para realizar el reintegro de divisas; le sugerimos que antes de realizar la exportación verifique con su banco acerca de este trámite.

Instituciones en Colombia que hacen parte del proceso de exportación

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo apoya la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país para mejorar su competitividad y su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado.

Sus funciones:

- Formular la política de promoción de exportaciones.
- Determinar el alcance de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por Colombia.
- Velar por la pertinencia, estabilidad y debida aplicación de los incentivos a las exportaciones.
- Representar al país en los foros y organismos internacionales sobre política, normas y demás aspectos del comercio internacional y servir de órgano nacional de enlace del Gobierno Nacional con las entidades internacionales responsables de los temas de integración y comercio internacional.
- Promover las relaciones comerciales del país en el exterior y presidir las delegaciones de Colombia en las negociaciones internacionales de comercio que adelanta el país.
- Establecer los trámites, requisitos y registros ordinarios aplicables a las importaciones y exportaciones de bienes, servicios y tecnología, y aquellos que con carácter excepcional y temporal se adopten para superar coyunturas adversas al interés comercial del país.
- Llevar el registro de comercio exterior de importadores y exportadores, de producción nacional, de comercializadoras internacionales, usuarios de zonas francas, gremios exportadores y de la producción nacional.

PROEXPORT

Es una organización que nace con el nuevo esquema de internacionalización de la economía colombiana, la cual dividió a PROEXPO en dos áreas, PROEXPORT es el área encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la inversión extranjera en Colombia. PROEXPORT COLOMBIA, se creó como organismo no financiero mediante la constitución de un fideicomiso de patrimonio autónomo. (Decreto 2505 del 5 de noviembre de 1991).

Sus funciones:

- Brindar apoyo y asesoría integral a los empresarios a través de diferentes servicios encaminados al diseño y ejecución de la internacionalización de las empresas.
- Desarrollar las labores de promoción de exportaciones.
- Desarrollar labores de promoción de exportaciones.
- Realiza alianzas con diferentes entidades a nivel nacional e internacional tanto públicas como privadas con la intención de obtener los recursos necesarios para brindar apoyo a los empresarios colombianos para el mejoramiento de su portafolio de bienes y servicios.

Banco de la República

Es un órgano del Estado de naturaleza única, con autonomía administrativa, patrimonial y técnica, que ejerce las funciones de banca central. Según la Constitución, el principal objetivo de la política monetaria es preservar la capacidad adquisitiva de la moneda, en coordinación con la política económica general, entendida como aquella que propende por estabilizar el producto y el empleo en sus niveles sostenibles de largo plazo. En ejercicio de esta función adopta las medidas de política que considere necesarias para regular la liquidez de la economía y facilitar el normal funcionamiento del sistema de pagos, velando por la estabilidad del valor de la moneda.

Las funciones especiales asignadas al Banco comprenden:

- La de regular la moneda, los cambios internacionales y el crédito.
- Proceso de toma de decisiones de política monetaria, cambiaria y crediticia.
- Emitir la moneda legal colombiana.
- Administrar las reservas internacionales.
- Ser prestamista y banquero de los establecimientos de crédito
- Servir como agente fiscal del Gobierno.
- También contribuye a la generación de conocimiento y a la actividad cultural del país.
- Apoyo al funcionamiento adecuado de los sistemas de pago y prestación de servicios a las entidades financieras.
- Producción y distribución de efectivo.

Instituciones en Colombia que hacen parte del proceso de exportación

FIDUCOLDEX

La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., FIDUCOLDEX, es una sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta de la orden nacional, adscrita al Ministerio de Comercio Exterior y filial de BANCOLDEX.

Son accionistas de FIDUCOLDEX, BANCOLDEX, los gremios de exportadores representados por ACICAM, ASOCONFECCIÓN, ASOCAÑA, ANALDEX, ANDIGRAF, ACUANAL, CONALGODON, AUGURA y ACOPLÁSTICOS, y las Cámaras de Comercio de Bogotá, Cali, Barranquilla, Medellín y Bucaramanga.

El principal objetivo de esta entidad es prestar servicios fiduciarios seguros y confiables con énfasis en comercio exterior utilizando productivamente los recursos de los accionistas para satisfacer las necesidades del mercado y las condiciones pactadas con sus clientes, apoyados en un talento humano calificado.

Sus funciones:

- Celebración de contratos de fiducia mercantil, en todos sus aspectos y modalidades, de acuerdo con las disposiciones que contienen decreto 663 de 1993 mencionado, el Título XI del libro cuarto del Código de Comercio, el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y las demás normas complementarias o concordantes, o las que las adicionen o sustituyan.
- Realización de todas las operaciones, negocios, actos, encargos y servicios propios de la actividad fiduciaria, que aparecen en el decreto 663 de 1993 y en las demás normas complementarias o concordantes, o en las que las adicionen o sustituyan.

BANCOLDEX

Es el banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia. El Banco es una sociedad anónima de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, siendo el Gobierno Nacional su mayor accionista. Opera en Colombia como un banco de redescuento, ofreciendo productos y servicios financieros tanto a las empresas relacionadas con el comercio exterior colombiano como a aquellas dedicadas al mercado nacional.

BANCOLDEX tiene objeto principal financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables de todos los tamaños y todos los sectores de la economía colombiana a excepción del agropecuario.

Otras funciones generales del banco son:

- La celebración de todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios
- El descuento de créditos otorgados por otras instituciones financieras, o la compra de cartera de estas, antes que hacer créditos directos.
- El otorgamiento de avales y garantías
- El apoyo al sistema del seguro de crédito a la exportación.

PROCOLOMBIA

Es la entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país.

A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

Otras funciones generales del banco son:

- Identificación de oportunidades de mercado
- Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- Internacionalización de las empresas.
- Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional.
- Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia.
- Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.

Instituciones en Colombia que hacen parte del proceso de exportación

LA DIAN

La DIAN está organizada como una Unidad Administrativa Especial del orden nacional de carácter eminentemente técnico y especializado, con personería jurídica, autonomía administrativa y presupuestal y con patrimonio propio, adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Tiene como objeto coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación y gastos de administración sobre los juegos de suerte y azar explotados por entidades públicas del nivel nacional y la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad.

Sus funciones:

- Administrar los impuestos de renta y complementarios, de timbre nacional y sobre las ventas; los derechos de aduana y comercio exterior, así como los demás impuestos internos del orden nacional cuya competencia no esté asignada a otras entidades del Estado, bien se trate de impuestos internos o al comercio exterior, en lo correspondiente a su recaudación, fiscalización, control, represión, penalización, liquidación, discusión, cobro, devolución y sanción.
- Dirigir y administrar la gestión aduanera y disponer de las mercancías aprehendidas, decomisadas o abandonadas a favor de la Nación.
- Reconocer y pagar las recompensas y participaciones en dinero o en especie por colaboración eficaz de terceros en el control al contrabando, evasión y corrupción.

(Procolombia)

(Datsur)

(Banco de La República)

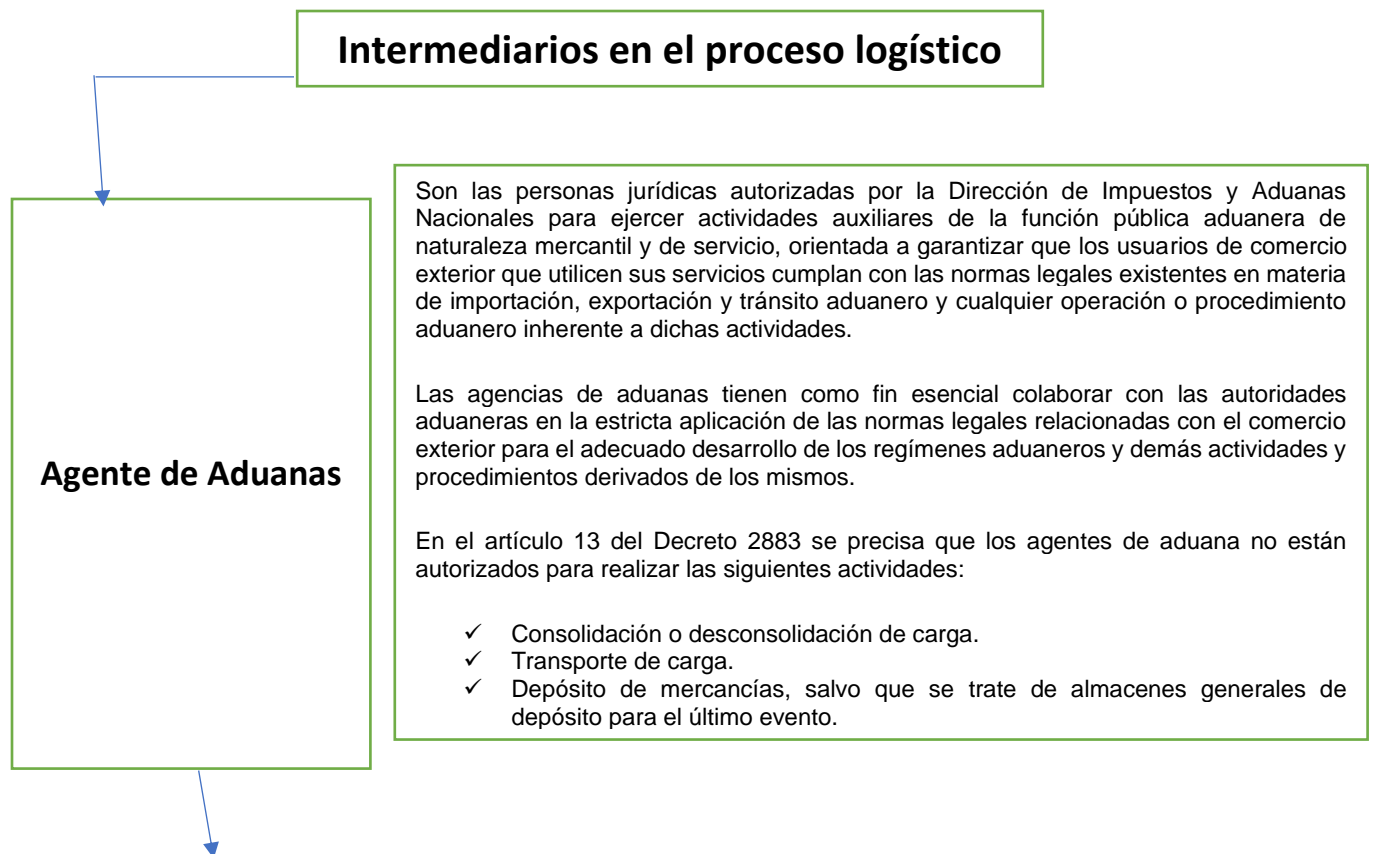
(Mincit)

(La DIAN)

(La DIAN)

INTERMEDIARIOS EN EL PROCESO LOGISTICO

Un intermediario en el proceso logístico es una pieza fundamental entre los fabricantes o el productor del bien y el consumidor final, este es experto y se encarga en llevar el producto final al lugar convenido de forma eficaz, eficiente y en perfecto estado y lo más importante es que el costo sea el más conveniente para la empresa. En pocas palabras facilitan la adquisición del producto o servicio con menos esfuerzo para la empresa.



IMC Intermediario bancario

Son los agentes autorizados para negociar las divisas del mercado formal o regulado, quienes también pueden realizar operaciones de cambio. De acuerdo con la Ley 9 de 1991, estas entidades serán señaladas por la Junta Directiva del Banco de la República con base en cualquiera de los siguientes criterios:

- a) Que se trate de instituciones vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia-SFC
- b) Que se trate de entidades cuyo objeto exclusivo consista en realizar operaciones de cambio.

Son intermediarios del mercado cambiario:

- ✓ Los establecimientos bancarios
- ✓ Las corporaciones financieras
- ✓ Las compañías de financiamiento
- ✓ La Financiera de Desarrollo Nacional (FDN)
- ✓ El Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. -BANCOLDEX-
- ✓ Las cooperativas financieras
- ✓ Las sociedades comisionistas de bolsa de valores
- ✓ Las sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales (SICSFE)

Agente de carga Internacional

Persona jurídica cuyo objeto social incluye, entre otras las siguientes actividades: Coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación, emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad. El ACI actúa a nombre de terceros como coordinador entre los generadores de carga y los transportadores efectivos de la misma.

El ACI, bajo su propia discreción, en nombre y representación del cliente, salvo que las instrucciones del cliente sean diferentes, dedicará la mayor atención a la coordinación del transporte de carga internacional. Bajo ninguna circunstancia la responsabilidad del ACI excederá la que asuman frente a los transportadores y demás terceros que intervengan.

- ✓ Será responsable de la debida coordinación de la instrucción de despacho.
- ✓ Será responsable por cualquier daño resultante del incumplimiento de sus obligaciones contractuales, derivadas de la coordinación del transporte de carga.
- ✓ Responderá por la elección e instrucción de los terceros subcontratados como transportadores, operadores de almacén, y demás, pero será librado de responsabilidad si la elección del agente ha sido hecha cuidadosamente y las instrucciones de transporte han sido fielmente transmitidas a los terceros subcontratados, de acuerdo con la instrucción de despacho. En este caso, el ACI puede renunciar a sus derechos en contra de los terceros subcontratados y delegarlos en el cliente.

OBSTACULOS EN LA ENTREGA. En caso de que el cliente o su representante se niegue a aceptar la carga, o en caso de que el ACI no pueda entregar la carga por razones injustificadas del consignatario, el ACI tiene derecho a almacenarla, devolverla al cliente, disponer de la misma, ó destruirla según su naturaleza. Los gastos en que se incurra son a cargo del cliente.

(Procolombia)

(Banco de la República)

Desarrollo del objetivo 2.

La IMPORTANCIA DEL TLC

El logro que se obtuvo al cerrar la importante negociación entre Colombia y Estados Unidos el pasado el 22 de noviembre de 2006 y que entró en vigencia el 15 de mayo de 2012, dio inicio a una excelente oportunidad para nuestro país, este gran paso abrirá nuevas oportunidades para las empresas Colombianas, donde tendrán la posibilidad de enviar sus productos al exterior y abrir nuevos mercados con el acceso preferencial entre los países, donde se debe aprovechar al máximo y que las empresas se exijan para poder ser competitivas, con el fin de que se genere bienestar para todos, sin embargo, esto solo se logra, mediante un trabajo en conjunto tanto de las empresas como del gobierno y esa parte que le corresponde a ellos es el apoyo en la industria, que haya más inversión, con el fin de que se logre competir con las otras economías ya que Colombia por su diversidad natural es rico en muchos sectores productivos, sin embargo, falta tecnificar las empresas para ser más eficientes en los procesos.

Si bien es cierto, la globalización de los mercados, ha llevado a que las economías de países subdesarrollados, busquen múltiples opciones con aquellos países desarrollados y que se puedan permitir estos acuerdos comerciales, con el fin de seguir fortaleciéndolas y que aquellos productos locales, puedan llegar a estos mercados de alto consumo, aprovechando estas desgravaciones o preferencias que se otorgan con este acuerdo, para Colombia esta es una gran oportunidad ya que Estados Unidos es el mayor consumidor del mundo y es un fuerte socio comercial, por tanto, su mercado es muy atractivo y con una fuente de gran éxito para las empresas. Por otro lado, el comercio con Colombia permite también mejores oportunidades económicas

para fabricantes, campesinos y trabajadores estadounidenses, cabe resaltar que Colombia es un mercado en crecimiento para los exportadores de Estados Unidos.

También se debe tener en cuenta que este TLC o cualquier acuerdo comercial que se haga con otras economías, lo que se busca es lograr un mayor crecimiento económico y cada parte cuenta con diversidad de factores que van a favorecer al otro y de esta manera alcanzar que el resultado sea exitoso.

En este caso revisaremos el sector de autopartes, cuales fueron aquellas ventajas y desventajas que se obtuvieron y los que se espera del sector:

Datos relevantes del TLC

Colombia tiene una oferta exportable altamente calificada conformada por empresas certificadas de acuerdo con los más altos estándares internacionales bajo la norma TS 16949, adicionalmente tienen experiencia en manejo de las tres tecnologías: americana, europea y asiática, lo que las hace competitivos en calidad y diseño.

El sector de las autopartes tiene dos mercados objetivos: el ensamblaje de vehículos (carros, camiones, buses y motocicletas) y el de fabricación de partes, piezas y repuestos para los automotores.

Colombia registra un parque automotor de 15,3 millones de vehículos y un tejido empresarial compuesto por empresas ensambladoras y fabricantes de partes y accesorios con potencial para atender el mercado local y exportar a la región. En 2019, se vendieron 263.320 vehículos y 604.960 motocicletas y Colombia se mantuvo como el cuarto mayor fabricante de vehículos y el segundo de motocicletas en América Latina.

Las autoridades de comercio de los Estados Unidos ven a Colombia como uno de los mercados con mayor potencial para expandir las exportaciones de piezas y partes requeridas por la industria automotriz.

Al explicar la importancia del país, se destaca que Colombia es el mercado de autopartes de mayor crecimiento en los últimos años en Suramérica, colocándose después de Chile y Perú. En ese sentido y en medio de los preparativos de una misión comercial especializada en el sector, que arribará en junio, estiman que la actual participación del 21 por ciento, en un mercado que importó el año pasado alrededor de 3.900 millones de dólares, puede incrementarse en el corto plazo.

Aunque se admite que se trata de un mercado fuertemente competido, en donde Brasil, Japón y China se han tomado la mayor porción, Estados Unidos cuenta con elementos a favor como son la buena reputación de sus marcas y la alta calidad de sus productos.

Pero la competencia es aún mayor, señalan, si se tiene en cuenta el alto volumen de carros importados de marcas diferentes a las norteamericanas, como es el caso de Renault, Hyundai, Kia y Nissan, empresas detrás de las cuales se encuentran proveedores de autopartes situados en más de 100 países.

En sus prospectos sobre el mercado automotriz suramericano, los expertos de la Administración Internacional de Comercio, adscrita al Departamento de Comercio, ubican a Colombia en el puesto número 21 entre los mayores compradores de piezas para ensamble de carros, producidas en los Estados Unidos, y en el lugar número 15 en la lista de importadores de repuestos.

Al mismo tiempo destaca el auge de los mercados chileno y peruano, que ascendieron a los puestos sexto y séptimo, respectivamente, en la lista de los

principales importadores de repuestos, que encabezan Canadá, México, China, Hong Kong y Singapur.

Sin embargo, Colombia fue elegido en un grupo de nueve países, seleccionados como casos de estudio. De Suramérica figura Brasil. Las otras naciones objeto de análisis fueron China, Corea, Tailandia, Alemania, Arabia Saudita, Australia y México

La industria automotriz cuenta con diferentes incentivos que buscan impulsar el desarrollo y competitividad del sector

- Colombia cuenta con una red de acuerdos comerciales firmados que permiten entrar con arancel cero a mercados importantes en el sector automotor en Norte y Sur América y Europa.
- PROFIA - Programa dirigido a ensambladoras de vehículos y fabricantes de autopartes. Permite la importación de insumos que no se produzcan en Colombia con exoneración de gravámenes arancelarios. El beneficio aplica independientemente si el bien final está destinado para el mercado local o para exportación.
- Exenciones de impuestos para la importación de vehículos eléctricos.
- Decreto 272 de 2018: Gravamen arancelario de 0% para la importación de bienes clasificados como materia prima y bienes de capital que no tengan producción nacional.

De acuerdo con la firma Araújo Ibarra, en materia de autopartes Santander tenía interesantes oportunidades en el mercado estadounidense.

Entre los productos identificados por la firma como competitivos en Norteamérica están las partes utilizadas en motores de pistón con encendido de chispa para vehículos.

Este solo producto tiene un mercado de US\$2,5 mil millones y tiene un crecimiento anual de 27,7%.

Según la firma México, Japón y Canadá son los principales proveedores y pagan en promedio un arancel de 2,5%. Colombia podrá ingresar al mercado con arancel 0, lo que favorecerá la competitividad dentro del territorio estadounidense.

(Mincomercio)

(Colombia Co)

(Portafolio)

MATRIZ DOFA TLC COLOMBIA & ESTADOS UNIDOS

DEBILIDADES

- Pueden presentarse costos muy elevados en la producción por el aumento en los precios de los insumos.
- Falta de acompañamiento y apoyo por parte del gobierno al sector.
- Por la variedad en los productos, puede presentarse una disminución en los precios de venta de algunos productos.
- Escaso nivel de tecnificación y para el sector de autopartes es fundamental.
- Falta de innovación y creación de nuevos productos.

FORTALEZAS

- La calidad es un factor determinante y con este las empresas marcan la diferencia con otros competidores, para este sector Colombia tiene altas expectativas y se encuentra certificada de acuerdo con los más altos estándares internacionales.
- Colombia cuenta con un amplio gremio en el sector de autopartes, se debe continuar aprovechando este material para fortalecer la exportación.

OPORTUNIDADES

- Se reactiva el sector generando nuevas inversiones extranjeras.
- Se genera un intercambio de productos entre Colombia y EE. UU, con esto se aumenta las exportaciones.
- Llegan nuevas empresas a Colombia, por lo que se generan nuevos empleos.
- Más facilidad para conseguir materias primas o partes que hasta el momento eran difíciles de encontrar en el mercado.
- Más de 650 autopartistas son los que vendieron sus productos por primera vez a ese mercado.
- Se han exportado nueve productos nuevos como modelos específicos de vidrios de seguridad, algunas partes de amortiguadores y correas de repartición.

AMENAZAS

- Las pequeñas empresas se ven amenazadas con los mas grandes de EE. UU, podrían no lograr ser competitivos y llegar a cerrar sus puertas.
- Alta competitividad de las empresas nuevas.
- Presencia de empresas estadounidenses con certificaciones de altos estándares de calidad.
- Contrabando
- Algunas empresas pueden ofrecer precios más bajos por los incentivos que les otorga los EE. UU a las empresas americanas.

VENTAJAS

- En el tema de remanufacturados, se acordó una definición que permite diferenciarlos de los bienes usados y defender, a través de una desgravación lenta, las sensibilidades identificadas con el sector privado en el caso de autopartes, electrodomésticos y metalmecánico. La definición adoptada permite exigir que dichos bienes estén en condiciones y gocen de garantías similares a las de mercancías nuevas, con lo cual se protege al consumidor colombiano.
- Genera un impacto positivo en su sector, ya que se abre una importante oportunidad para acceder a un mercado de 300 millones de posibles compradores.
- Al país le hace falta infraestructura adecuada, que genere mayor competitividad a los productos de exportación.
- El sector genera un poco de tranquilidad porque sabe que sus productos son competitivos tanto en calidad como en precios, ya que los bienes norteamericanos son un poco costosos, y de esta manera la industria nacional va a poder enfrentar la competencia tranquilamente y es el consumidor quien va a decidir cual producto adquirir, puesto que cuentan con similares condiciones.
- Con cierre al 2019 se tenían 97 productos que se pueden exportar a este país, Colombia ha logrado paulatinamente diversificar su estructura en las exportaciones.

DESVENTAJAS

- Mas posibilidades de que ingresen productos de EE. UU debido a la obsolescencia del parque automotor y el mal estado de las vías.
- para que las exportaciones de autopartes puedan aumentar es indispensable superar barreras que aún subsisten como es el caso de la restricción a la importación de piezas reconstruidas, cuyo desmonte quedo pactado en el TLC, en el capítulo correspondientes a las reglas de origen.
- los diversos estándares que presentan las 50 marcas y 270 modelos de carros que se venden en Colombia, en una buena proporción de origen asiático, constituyen otro obstáculo, que hace más difícil y costosa la armonización en la fabricación de las partes.
- El tiempo que deberán esperar, con plazos de 5 a 10 años para el desmonte de un arancel del 10 por ciento, que rige para algunas partes y piezas.
- Aquellas empresas que tuvieron más de cinco años para prepararse y no lo hicieron, por esperar si lo aprobaban o no, y ahora carecen de tecnología para enfrentar este nuevo desafío.
- Este tratado puede generar un impacto negativo y aumentar la tasa de desempleo, debido al ingreso de nuevas empresas norteamericanas y que estas se pueden apoderar de la economía.

ESTRATEGIAS PARA MEJORAR EL TCL ENTRE AMBOS PAÍSES

1. Inversión en temas como: La innovación, la productividad y la eficiencia para las pequeñas y medianas empresas:

Un mercado como el que ofrece Estados Unidos a Colombia genera un sin límite de oportunidades para todos los sectores, sin embargo, este no se está aprovechando y no solo con este mercado, si no con otros también muy atractivos; la problemática a la que se enfrentan las empresas es la poca tecnificación y capacitación para mejorar los sistemas de producción, es decir, la eficiencia para producir el bien o llevar a cabo e cumplimiento si es el caso de un servicio.

El principal que se debe tener en cuenta para la innovación, es conocer y dominar el mercado, cuales son aquellas preferencias de nuestros clientes, con que no se sienten cómodos, que beneficios les trae para la salud, que la elaboración del producto no esté afectando al medio ambiente, son muchos los puntos que se deben tener en cuenta, porque innovar no es inventar, es darle valor agregado a aquel bien, es transformarlo, con el fin de que nuestros clientes lo prefieran, así se tengan sustitutos y con valores muy similares.

Otros puntos muy relevantes que se deben tener en cuenta son la productividad y la eficiencia, realizar un análisis detallado de cual es la capacidad que tiene la empresa para producir su bien o servicio, revisar en detalle el mercado, que cuando estén realizando la negociando con la empresa norteamericana, si se tenga la capacidad de satisfacer la demanda; en Colombia se cuenta con mano de obra calificada, sin embargo, ésta no ha sido utilizada correctamente, no se le generan

incentivos para que sean más productivos y competitivos tanto en el mercado nacional como el internacional.

Para que este proceso fluya no solo se requiere la buena fe de las empresas, también se requiere apoyo del gobierno, esto es un trabajo en conjunto, con el fin de que todas las partes obtengan un beneficio y poder mitigar al máximo los riesgos. Este proceso para Colombia se ha ido adelantando, es por esto que en el año 2016, ocupó el puesto 63 a nivel mundial y quinto lugar en Latinoamérica y se tiene proyectado para el año 2025 ser el tercer país más innovador de Latinoamérica, es por esto por lo que las partes deben seguir fortaleciéndolos para garantizar unos excelentes resultados.

2. Mejoramiento y mantenimiento en las vías

Sin duda en Colombia se vienen adelantando proyectos para mejoramiento en las vías, sin embargo, el proceso es demasiado lento y los sectores más importantes son los que se ven afectados, para este caso nos referimos al campo, el sector agrícola, donde en la mayoría de las partes, el acceso es muy limitado y nuestros campesinos tienen muy pocos recursos. Actualmente, se encuentran aprobados aproximadamente 22 proyectos que permitirán la transformación de la infraestructura del país, sin embargo, la fecha se estima que es para el 2030, lo cual es una fecha de largo plazo, y mientras tanto los sectores continuarán perdiendo más oportunidades y serán menos competitivos. Sin duda estos proyectos dinamizarán la movilidad en las carreteras en unos 22 departamentos e impulsará la reactivación económica con la generación de más de 66.000 empleos nuevos, el interrogante aquí es que pasa en todos estos años, mientras se logran estos proyectos?

Para la aprobación de estos proyectos se requiere de bastantes procesos y el tiempo pasa, aquí el gobierno debe poner el máximo esfuerzo para que esto salga en

menos tiempo, deben invertir más, estamos demasiado atrasados con respecto a los países desarrollados. Sin embargo, en Estados Unidos las condiciones en algunas carreteras principales tampoco son las mejores, este punto es bastante importante para nosotros, debemos tomar ventaja, acelerar este mejoramiento, con el fin de que los productos puedan llegar en un tiempo menor, de esta manera, tendremos mucha más demanda de las empresas que nos compran en EE. UU.

3. Nuevos productos en el mercado estadounidense.

Ambos países tienen la oportunidad de innovar con otros productos, diferentes a aquellos commodities, que sin bien fueron aquellos que abrieron las puertas en ambos países, ya están pasando a hacer obsoletos, cabe resaltar que ambos son especialistas en ciertos productos, sin embargo, cada día, los gustos de los consumidores van cambiando y son muchos más exigentes, es difícil fidelizarlos y más con tantos productos similares que pueden satisfacer la misma necesidad.

Para Colombia se puede mencionar un sector que está teniendo una gran tendencia al éxito, sin bien, el sector textil tiene una gran acogida en Estados Unidos, cada día estos consumidores piden más, en este caso la ropa masculina está siendo un producto potencial y es muy apetecido por la calidad en los materiales, los diseños, los colores, la variedad en los estilos, ha logrado una diferenciación del producto y muchas más oportunidades para este producto.

Podemos destacar que EE. UU también una gran oportunidad en los productos industriales como la maquinaria eléctrica y algunos químicos que se compran en este país.

Ambos países no están aprovechando las excelentes oportunidades en los mercados, para las empresas colombianas ha sido un poco más complejo por la capacidad de producción de las empresas, falta de tecnificación y planificación y

Estados Unidos falta aprovechamiento porque tienen una gran ventaja y son los subsidios que reciben del gobierno y que les facilita la exportación no solo a Colombia, si no con otros países.

4. Protección del gobierno en los sectores más vulnerables:

Sin duda, el sector más afectado en el TLC es el agropecuario, aunque ha tenido beneficios del gobierno, no es suficiente y más aún porque este sector genera muchos ingresos en la economía del país, pero se encuentra muy atrasado en la tecnología y en la parte de recolección este sector es muy manual aún, lo cual hace que se continúe en desventaja, desde la entrada del TLC se presentó una reducción en los precios de comercialización de varios productos, sin duda favoreció a los consumidores pero no a los productores, porque son menos ganancias, es por esto que se genera mucha desmotivación para la productores nacionales, el Estado colombiano debe continuar con la generación de más políticas gubernamentales que fortalezcan e incentiven la productividad de este sector, que los pequeños productores se unan y establecer unas mejores condiciones, este sector se debe fortalecer antes de que termine la desgravación arancelaria, porque este tiene límite hasta el 2024, donde quedará sin ningún arancel y debemos estar preparados para la libre competencia.

Por otro lado, también se presentan desventajas ya que el ingreso de productos a los Estados Unidos no ha sido fácil, ni siquiera se han podido negociar por la cantidad de tramites, permisos y vistos buenos que exige este país, punto que no fue tan mencionado en la negociación.

5. La eliminación de impuestos exagerados que se cobran en Colombia:

Este ha sido uno de los principales temas de discusión entre el gobierno y la población, si comprendemos que el pago de los impuestos permite la financiación y el

mantenimiento de muchos proyectos en beneficio del país, también se identifica que en la mayoría de las ocasiones son por valores desmedidos, lo que nos ha puesto en desventaja con Estados Unidos, un ejemplo de ello, son los impuestos parafiscales que deben asumir las empresas por sus empleados, es una carga muy alta que llevan las empresas por lo que en algunos casos, deben de trabajar con menos personal para ahorrasen ese dinero, lo que permite que sean más ineficientes y sean poco competitivos en el mercado con respecto a las empresas de nuestro aliado.

PRINCIPALES SECTORES NEGOCIADOS Y CÓMO SE ENCUENTRAN ACTUALMENTE

Agricultura

Ya son 8 años de acuerdo comercial entre los 2 países y las expectativas continúan siendo bastante alentadoras mucho más para Colombia al situarse como el primer socio comercial agrícola de Estados Unidos en Suramérica y el tercer mercado agrícola más importante del hemisferio occidental. En la actualidad, el mercado nacional cuenta con admisibilidad sanitaria para 99 productos agrícolas, entre los cuales se cuentan el aguacate hass, la uchuva, el cacao y el limón Tahití, así como acceso a 52 líneas de productos procesados, dentro de los que se destacan la tilapia, la trucha y la confitería, entre otros.

En ocho años de vigencia del Acuerdo Comercial con Estados Unidos, las exportaciones de bienes no minero energéticos han ganado participación en el total de las ventas a ese mercado, pues pasaron de representar el 15,6 % en el 2012, al 37,2 % el año pasado, y el 43,6 % en el primer trimestre del año.

Si bien esto obedece en parte a la menor dinámica de los productos minero-energéticos, los productos agropecuarios, agroindustriales e industriales han aumentado sus ventas y se han diversificado.

El análisis del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo evidencia que de las ventas de esa clase de bienes hacia la principal economía del mundo, el 69,1 %, en promedio, entre 2012 y 2019, correspondió a productos agropecuarios y agroindustriales.

El principal productor agropecuario de exportación a ese destino es el de las flores, seguido de café, bananos, filetes de pescado, plantas, pescado fresco, hasta especies como jengibre, azafrán, cúrcuma y tomillo. Desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, de manera articulada con otras entidades del sector agrícola, sanitario y de promoción, se sigue trabajando para conseguir mayor acceso a otros productos como pimentones y carne bovina.

Por otro lado, el Acuerdo les ha dado la oportunidad a diferentes productos que antes del TLC no se exportaban a ese destino. En el 2019, se vendieron 564 bienes que en el 2011, un año antes de entrada en vigor del Acuerdo, no se vendían a ese mercado.

Entre los nuevos bienes se destacan transformadores eléctricos, que de no exportar nada en 2011 (un año antes del TLC), en 2019 los exportadores nacionales posicionaron en ese mercado US\$8,2 millones. Además, están las napas tramadas para neumáticos, de las cuales el año anterior se facturó a ese socio comercial US\$6,6

millones; vidrieras aislantes con ventas por US\$1,5 millones; filetes de trucha, de las cuales en 2019 los nacionales hicieron exportaciones por US\$4,8 millones y aguacates, cuyas ventas sumaron US\$3,5 millones el año anterior, entre otros.

El número de exportadores creció. Mientras que entre 2012 se reportaban 3.032 firmas vendiendo a ese destino, en el 2019 fueron 3.460.

De otra parte, los servicios también representan un componente importante a ese mercado. Datos de ProColombia, basados en reportes de empresarios a la entidad, señalan, por ejemplo, que el año pasado de los US\$446,7 millones que exportaron en servicios al mundo, como audiovisuales, BPO, comunicación gráfica, educación y consultoría gerencial, al igual que software y servicios de tecnología e información, el 35,5 % se dirigió a Estados Unidos.

En el primer trimestre de este año de los US\$160 millones que se han exportado al mundo en esos servicios, el 28,1 % tuvo como destino ese país.

En cuanto a la inversión extranjera, Estados Unidos es uno de los principales orígenes de esos capitales. Entre el 2012 y el 2019 los capitales provenientes de ese país superaron los US\$19.200 millones.

Servicios

Todo el sector de servicios se beneficiará de reglas de juego claras para la inversión y el comercio. Debe destacarse de manera especial que el TLC crea un grupo de trabajo para servicios profesionales dentro del TLC ofrece un marco permanente para que los cuerpos profesionales de Colombia y Estados Unidos realicen trabajos en materia de reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento. Aunque el TLC ha identificado los sectores de ingeniería y arquitectura como

prioridades, otros sectores tales como los servicios de salud y de consultoría, podrán utilizar este marco en el futuro para impulsar acuerdos en estas materias.

-En términos generales, el mayor potencial de aprovechamiento del TLC en materia de servicios lo tienen la industria gráfica, el software y las tecnologías de la información, la tercerización de los procesos de negocios y el turismo de salud, todos ellos sectores incluidos dentro del programa de transformación productiva.

Colombia ha venido trabajando para fortalecer la exportación de servicios e, incluso, varios de estos hacen parte del Programa de Transformación Productiva (PTP). Gracias al Tratado, se eliminaron barreras de acceso que distorsionan el comercio e imponen trato discriminatorio, así como los aranceles para productos digitales, entre los que se encuentran software, video, imágenes y grabaciones de sonido, entre otros. Este campo es de gran proyección, pues registra una dinámica superior a la del comercio de bienes, en parte por el impulso derivado del desarrollo de Internet, los avances en tecnología de comunicaciones y la caída en los costos del transporte internacional.

La ingeniería, la arquitectura, la contabilidad y otros similares, tendrán ventajas tan pronto arranque el TLC, toda vez que para estas ramas se lograron concesiones puntuales. Una de las principales ganancias en el capítulo, es que no será obligatoria la necesidad de establecer “presencia local” en el territorio del otro país para la prestación de un servicio.

De esta manera, la telemedicina, los call centers, los servicios de contaduría y procesamiento de datos, entre otros, se verán ampliamente beneficiados.

Inversión

El Capítulo de Inversión del Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos ha sido presentado como una llave maestra que abre el mercado colombiano a inversionistas norteamericanos y el mercado estadounidense a inversionistas colombianos. Desde el punto de vista del Estado colombiano, el TLC suele mirarse como una fórmula que facilitará el crecimiento económico del país al atraer capital estadounidense que, además, generará empleo en Colombia.

Si bien estas afirmaciones son en principio acertadas, es común olvidar un punto fundamental: en materia de inversión el tratado tiene dientes.

De hecho, las controversias entre el Estado y los inversionistas por violación al capítulo de inversión del TLC pueden ventilarse ante tribunales arbitrales internacionales del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi), de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), entre otros.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, además de atraer nuevas inversiones, ha generado seguridad y estabilidad para los inversionistas estadounidenses que le han permitido confiar en Colombia como destino. Durante el periodo de vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos han llegado desde dicho país capitales por USD 13.908,5 millones. Esto según cifra de la balanza de pagos del Banco de la República (2012-2017).

Según el Banco de la República, durante el período 2012-2017 los flujos de inversión extranjera directa de Estados Unidos en Colombia fueron de USD 13,908.5 millones, ubicándose en la posición número uno (1) entre todos los países que invierten

en Colombia. Según FDi Markets, gracias a la inversión de Estados Unidos, 137 proyectos de inversión con capital estadounidense comenzaron en Colombia entre el 2012 y el 2017. De estos 137 proyectos, 25 corresponden a expansión de negocios ya existentes y 112 a Greenfield (negocios nuevos). Las iniciativas pertenecen en su gran mayoría (125) a sectores no mineros[1] y se concentran especialmente en sectores de servicios profesionales, servicios de software y tecnología de la información, servicios de telecomunicaciones, maquinaria industrial, servicios financieros y automotriz. En el periodo que va del 2012 al 2017 el 60% de la inversión de los Estados Unidos se concentró en Bogotá (70 proyectos), Barranquilla (10 proyectos) y Medellín (10 proyectos).

Los proyectos gestionados por ProColombia con capital estadounidense entre 2012 y marzo 2018, han llegado a 17 departamentos: Cundinamarca (US\$2.309 millones), Bolívar (US\$791,4 millones), Valle del Cauca (US\$776,3 millones), Atlántico (US\$273,7 millones), Antioquia (US\$200,5 millones), Meta (USD 83,9 millones), Santander (US\$78 millones), Vichada (US\$67,5 millones); Magdalena (US\$32 millones); Norte de Santander (US\$23.6 millones), San Andrés (US\$19,2 millones); Casanare (US\$18 millones), Chocó US\$16,2 millones), Cesar (US\$10 millones), Risaralda (US\$10 millones), Quindío (US\$ 1.6 millones) y Cauca (US\$1,1 millones).

De acuerdo con las cifras ProColombia [2], en el país hay más de 400 empresas estadounidenses instaladas. Algunos ejemplos de ellos son: 3M, Pepsico, Colgate Palmolive, DirecTV, Ford, P&G, Pfizer, Johnson y Johnson, HP, General Motors, Cargill, Ingredion, Baxter, Coca Cola.

Asimismo, en materia hotelera entre 2012 y 2017 se abrieron un total de 36 hoteles que pertenecen a cadenas estadounidenses, concentrando Estados Unidos más del 50% de las iniciativas en esta actividad económica en el país, siendo Bogotá, Barranquilla, Cartagena y Medellín, las ciudades con más proyectos. Igualmente, estas inversiones representan desarrollo de nueva infraestructura hotelera en otras regiones y ciudades secundarias del país.

La llegada de viajeros estadounidenses motivó el ingreso a Colombia de nuevas cadenas de hoteles de ese país. Entre 2012 y 2017 se identificaron en medios de comunicación 46 casos de inversión en infraestructura hotelera de compañías estadounidenses como: Best Western, Carlson Rezidor (Radisson), Hilton, Hyatt, La Quinta, Marriott, Sonesta y Wyndham. Los años 2015 y 2016 fueron los que más tuvieron casos de inversión en infraestructura estadounidense desde que se firmó el TLC, completando 12 proyectos en 2015 y 11 en el año 2016.

Algunas cadenas hoteleras estadounidenses con inauguraciones en 2017: en Cartagena se inauguró el Conrad de la cadena Hilton; en Bucaramanga, el hotel Sonesta; en Medellín el hotel Marriott; en Ibagué, abrió el hotel Sonesta y en Bogotá, se inauguró un Garden Hilton Inn cerca al aeropuerto.

(Mincit)

(Andi)

(Mincomercio)

CONCLUSIONES

✓ Los mercados internacionales permiten el desarrollo de las economías, puesto que estas pueden producir distintos bienes y colocarlos en estos mercados para ser adquiridos por aquellos países donde no se pueden producir de una manera eficiente como el país oferente del bien, y este a su vez puede beneficiarse de los demás bienes o servicios en los cuales los otros países tienen una mejor ventaja competitiva,

✓ Cuando un país exporta y hace que sus bienes estén en los mercados internacionales, éste puede obtener beneficios a nivel macroeconómico, como también las empresas que en él están pueden sacar beneficios con políticas microeconómicas eficientes, pues pueden generar empleo, y por ende las políticas macroeconómicas del gobierno generar mejor redistribución de la riqueza entre la población.

✓ Estados Unidos es un mercado de interés debido a que puede dinamizar y fortalecer las diferentes actividades de la economía colombiana, al tiempo que ofrece oportunidades adicionales en materia laboral, tecnológica y de intercambio de conocimiento.

✓ Las ventas de Estados Unidos al mundo comprenden bienes energéticos, bienes industriales, maquinaria y equipo y automotores. Estos productos en conjunto constituyen el 78,5% de las exportaciones. Colombia puede comprar estos productos, en especial insumos y bienes de capital con arancel cero a partir de la entrada en vigor del Acuerdo.

Siendo Estados Unidos uno de los principales importadores del mundo, la mayor integración con este país le permitirá a Colombia tener acceso preferencial a un mercado de millones de consumidores con alto nivel de ingresos.

En general el mercado de Estados Unidos ofrece amplias oportunidades a los

exportadores colombianos que contribuirán a aumentar el crecimiento potencial de la economía colombiana y a generar mayor desarrollo.

✓ Las exportaciones constituyen en la actualidad un atractivo para que las empresas alcancen una mayor eficiencia de su planta productiva y posteriormente un mayor margen de utilidad; además de ayudar a proveer al país las divisas necesarias para hacer frente a sus compromisos.

✓ En un nivel macroeconómico, la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país.

✓ Exportar implica una demanda para la producción doméstica de bienes, y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los exportadores.

✓ Promueve la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios.

✓ La exportación significa una forma de crecimiento y consolidación de cualquier empresa, sobre todo si los mercados internos son extremadamente competitivos.

✓ Se tiene la posibilidad de obtener precios más rentables debido a la mayor demanda del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta.

REFERENCIAS

Fedesarrollo

<https://andemos.org/wp-content/uploads/2016/07/Fedesarrollo-Informe-Sector-en-Colombia.pdf>

Portafolio

<https://www.portafolio.co/economia/comercio-de-repuestos-para-vehiculos-mejora-desempeno-543873#>

www.portafolio.co/negocios/estados-unidos-quiere-mas-participacion-en-el-mercado-de-autopartes-504072

Asopartes

<https://www.asopartes.com/es/47-noticias-del-sector/841->

[autopartes#:~:text=En%20Colombia%20la%20industria%20de,del%2070%20y%20el%2090.&text=La%20Indu](https://www.asopartes.com/es/47-noticias-del-sector/841-autopartes#:~:text=En%20Colombia%20la%20industria%20de,del%2070%20y%20el%2090.&text=La%20Indu)

El Tiempo

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-10660004>

ANDI

<http://www.andi.com.co/Home/Noticia/13498-la-industria-automotriz-es-el-62-del-pi>

http://www.andi.com.co/Uploads/Balance%202020%20y%20perspectivas%202021_637471684751039075.pdf

Legiscomex

https://www.legiscomex.com/Documentos/primer_articulo

Procolombia

https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf

<https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

<https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>

<https://procolombia.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-estados-unidos>

www.proexport.com.co/tlc-eeuu

Datasur

<https://www.datasur.com/entendiendo-la-institucionalidad-del-comex-en-colombia/>

Banco de La República

<https://www.banrep.gov.co/es/el-banco/que-hacemos>

<https://www.banrep.gov.co/es/intermediario-del-mercado-cambiario-imc>

Mincit

<https://www.mincit.gov.co/ministerio/conozco-mas>

[https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/octavo-aniversario-del-tlc-entre-colombia-y-ee-](https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/octavo-aniversario-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu)

[uu](https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/octavo-aniversario-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu)

La DIAN

https://www.dian.gov.co/Transaccional/GuaServiciosLinea/manual_proceso_salida_mcias.pdf#search=documentos

<https://www.dian.gov.co/Paginas/Resultados.aspx?k=documentos%20de%20exportaci%C3%B3n>

Mincomercio

[http://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y-](http://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y-ee-uu)

[http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-](http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos/contenido/beneficios-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu)

[unidos/contenido/beneficios-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu](http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos/contenido/beneficios-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu)

<https://investincolombia.com.co/es/sectores/manufacturas/automotriz>