

79,7

por ciento fue el crecimiento de las ventas de puertas, ventanas y sus marcos a Estados Unidos entre enero y marzo de este año.

203,4

por ciento creció la venta de limón tahití a Estados Unidos a marzo de 2021. También creció el café (39,5) y las flores (30,3%).

24

por ciento de lo exportado en la categoría de servicios está relacionado con viajes. 22,3% son servicios de call center.

6,6

millones de dólares fueron las ventas externas a Estados Unidos de la empresa colombiana Frutireyes en 2020.

194

por ciento fue el crecimiento de las ventas a Estados Unidos de la compañía Fanalca en 2021. La cifra fue de US\$4 millones.

Lo que debe tener en cuenta si quiere aprovechar el TLC con Estados Unidos

HACIENDA. TRES EXPERTOS DE DIVERSAS ÁREAS ENTREGAN ALGUNAS DE LAS CLAVES PARA ENTRAR AL MERCADO ESTADOUNIDENSE Y SACAR PROVECHO DEL ACUERDO COMERCIAL

BOGOTÁ

Cerca de 997 nuevos productos colombianos entrarán este año con arancel cero al mercado

estadounidense gracias al TLC, alcanzando la cifra de 11.497 mercancías libres de impuesto, entre ellos industrias de aluminio, plástico, plantas, textil, frutas y preparaciones alimenticias.

Este panorama es el incentivo ideal para aquellos productores locales interesados en conquistar esta plaza comercial, tarea que requiere de análisis. **Javier Díaz Molina**, presidente de *Analdex*, precisó que lo primero que deben hacer los interesados

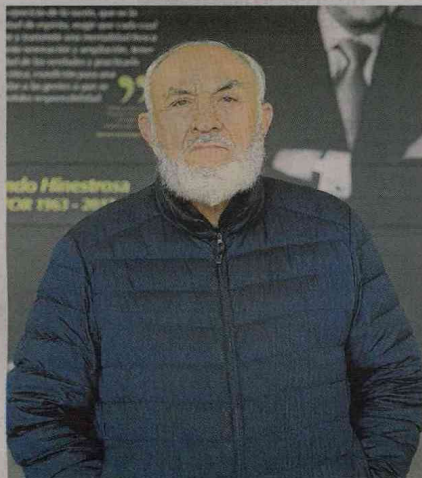
en encontrar oportunidades en este mercado es asistir a ferias y empezar a construir relaciones de largo plazo usufructuando los beneficios que trae el acuerdo. "El mundo se está moviendo a la regionalización de las cadenas de valor, donde Colombia puede avanzar en la diversificación de productos a través de encadenamientos productivos con los países de la región", dijo.

JOSÉ MAURICIO HIGUERA
josemahig@gmail.com



Javier Díaz
Presidente de Analdex

"Al ser EE.UU. el principal mercado de exportación de Colombia, los empresarios deben identificar las oportunidades para cubrir vacíos de oferta causados por la pandemia".



Prestar atención a las normas sanitarias, ambientales y laborales

El economista y profesor de la *Universidad Externado de Colombia*, **Beethoven Herrera**, aseguró que los empresarios deben invertir en innovación y modernización de su aparato productivo y ponerle atención a las normas sanitarias, ambientales y laborales que exige el mercado norteamericano para acceder al mismo. Reconoce que si bien Colombia ha diversificado su canasta exportadora en estos 10 años de TLC, sigue predominando el sector minero energético en la participación de las exportaciones, por tanto, la tarea que tienen es continuar ampliando la oferta. Advirtió que el mundo actualmente exige competir no solo con bajos precios, sino con calidad y productos sostenibles.



Hay que investigar las necesidades y requerimientos del mercado

La profesora de la Escuela de Administración de la *Universidad del Rosario*, **Clara Inés Pardo**, es clave que los empresarios analicen qué posibilidades pueden generar según su negocio, productos y servicios y que sean de interés para EE.UU. "No es suficiente pensar que se cuenta con un bien o servicio de calidad que podría comercializarse en este país, se debe investigar cuáles son los requerimientos del mercado y del cliente, como obtener certificaciones, presentaciones del producto, trámites que se necesitan realizar para su comercialización, canales de distribución, etc.", indicó. Asimismo, es una oportunidad para que las empresas fortalezcan la competencia de su personal y para desarrollar mejores productos para ese país.



Identificar quiénes son los competidores en su segmento

El líder en Impuestos Indirectos, Aduanas y Comercio Exterior de *EY Colombia*, **Gustavo Lorenzo Ortiz**, recomendó efectuar un estudio de mercado para identificar quiénes son los competidores de sus bienes y servicios en los EE.UU. La finalidad de este análisis de viabilidad es para determinar el grado de aceptación y competitividad que tendrán tales mercancías y actividades en dicho mercado. También deben determinar los beneficios a los que pueden acceder, tanto en la importación de las materias primas e insumos que utilicen en su producto final, como la utilización de los diversos mecanismos tributarios que ofrece la legislación colombiana, como inversiones en ciencia, tecnología, innovación y fuentes de energías renovables.