

GUIA PARA EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS



TABLA DE CONTENIDO

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	5
1.1. Población y geografía	5
1.2. Análisis de la Economía	6
1.3. Análisis del Entorno Político	12
2. COMERCIO EXTERIOR	14
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial.....	14
2.1.1. Importaciones	15
2.1.2. Exportaciones	18
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	20
2.2.1. Exportaciones Colombianas a Estados Unidos	21
2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos.....	25
3. ACUERDOS COMERCIALES	27
3.1. Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México - NAFTA	27
3.2. Ley de Preferencias Comerciales Andinas – ATPA y de Erradicación de Drogas – ATPDEA.	28
3.3. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	32
3.4. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)	33
3.5. Acuerdo de Libre Comercio entre Los Estados Unidos e Israel.....	35
3.7. Acuerdo Estados Unidos - MERCOSUR	37
3.8. Tratado de Libre Comercio con Jordania	37
3.9. Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos – CAFTA RD.	37
3.10 Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Colombia, Ecuador y Perú	38
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	40
4.1. Regulaciones y Normas Ambientales.....	40
4.2. Cuotas de Importación.....	46
4.3. Tarifas	47
4.4. Etiquetado.....	47
5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	51
5.1. Distribución	51
5.2. Técnicas de Mercadeo	51
6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS	54
6.1. Agentes, Distribuidores y Socios.....	54
6.2. Franquicias	54
6.3. Licencias	55
6.4. Cómo crear una empresa o negocio en Estados Unidos.....	56
6.4.1. Tramites, Formas, Permisos y Licencias en el Condado de Dade-Miami.....	58

6.4.2. Constitución de una sociedad	59
7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	60
7.1. Marco Legal y Condiciones Generales.....	60
7.2. Control de Cambios	60
7.3. Restricciones y Limitaciones a la Inversión Extranjera	61
7.4. Incentivos a las Inversiones	63
8. LEGISLACION LABORAL	64
9. LOGISTICA Y TRANSPORTE	67
9.1. Acceso Marítimo	67
9.2. Acceso Aéreo.....	68
9.3. Otros aspectos importantes de la Logística	69
10. CULTURA DE NEGOCIOS	75
10.1. Ética de Negocios	75
10.2. Reuniones	76
10.3. Forma de Vestir	76
10.4. Costumbres	76
10.5 Viajes de Negocios	77
10.5.1 Vías de comunicación.....	77
10.5.2 Telecomunicaciones	78
10.5.3 Correo	78
10.5.4 Horarios	78
10.5.5 Diferencia Horaria con Colombia.....	78
10.5.6 Días Festivos	78
11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS.....	80
12. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT	82
12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Miami.....	82
12.3. Embajada de Colombia en Estados Unidos.....	82
12.4. Embajada de Estados Unidos en Colombia.....	83
13. FUENTES.....	84
13.1. Disponibles en Internet.....	84
7. ANEXO: Productos Sujetos a limitaciones de Cuota.....	86
Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos.....	12
Tabla 2. Balanza Comercial de Estados Unidos	14
Tabla 3. Principales Productos Importados por Estados Unidos	16
Tabla 4. Principales Productos de Exportación de Estados Unidos	18
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombia – Estados Unidos	20
Tabla 6. Principales Productos No tradicionales exportados a Estados Unidos	23
Gráfica 1. Balanza Comercial de los Estados Unidos.....	15

Gráfica 2. Principales Proveedores de las Importaciones de Estados Unidos	17
Gráfica 3. Principales Socios de Exportación de Estados Unidos	19
Gráfica 4. Balanza Comercial Colombia – Estados Unidos	21
Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Estados Unidos	21
Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Estados Unidos	25

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía ¹

Los Estados Unidos de América es el país con mayor influencia el todo el mundo, tiene una extensión territorial de 9.629.091 de kilómetros cuadrados, que agrupan cincuenta estados y el Distrito de Columbia, las costas tienen una extensión de 19.924 kilómetros, el país se extiende a lo ancho de Norteamérica, desde la costa Atlántica hasta la Pacífica. Es el tercer país con mayor extensión en el mundo, después de Rusia y Canadá¹.

Estados Unidos limita con México por el sur, a lo largo de 3.326 Kms. y con Canadá comparte una frontera de 8.893 Kms. Representa el mercado más importante del mundo y junto con Canadá y México conforman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte -NAFTA-, acuerdo comercial que los convierte en el polo de atracción mundial tanto para el comercio como para los negocios.

El territorio de Estados Unidos está compuesto por bosques, desiertos, montañas y valles. El clima es en general templado, aunque tiene zonas tropicales como Hawái y la Florida; árticas como Alaska, semiáridas en las grandes planicies al este del Mississippi y áridas en la Gran Cuenca. Desde los Apalaches en el este hasta las montañas Rocosas en el oeste, el centro del país es atravesado por los ríos Mississippi y Missouri y sus afluentes. El Mississippi es uno de los ríos más largos del mundo. La vastedad de este territorio ha sido su ventaja, pero también su problema ya que hizo que el proceso de colonización fuera largo y difícil.

En cuanto al número de habitantes, las estimaciones de mayo de 2007, realizadas por el Census Bureau son de 301.787.083 personas. La población estadounidense es muy diversa. Los hispanos siguieron siendo el mayor grupo minoritario, con 44.3 millones el 1 de julio de 2006, el 14.8% de la población total. Las personas de raza negra fueron el segundo grupo minoritario, con un total de 40.2 millones en 2006, le siguieron las personas de raza asiática (14.9 millones), los indios americanos y nativos de Alaska (4.5 millones), y los nativos de Hawái y otras islas del Pacífico (1 millón). La población total de blancos no hispanos que no indicaron otra raza fue de 198.7 millones en 2006.

Con un aumento del 3.4% entre el 1 de julio de 2005 y el 1 de julio de 2006, los

¹ Fuente: The World Factbook 2007, Agencia Central de Inteligencia de Estados Unidos – CIA. Tomado el 01/10/07.

hispanos fueron el grupo de minorías de más rápido crecimiento. Los asiáticos fueron el segundo grupo de minorías de más rápido crecimiento con un aumento de la población del 3.2% en el período de 2005-2006. La población de blancos no hispanos que no indicó otra raza se incrementó en un 0.3% durante el período de un año. Los hispanos constituyeron casi la mitad (1.4 millones) del crecimiento nacional de la población, de 2.9 millones, entre 1 de julio de 2005 y el 1 de julio de 2006.

California tenía la mayor población hispana entre todos los estados al 1 de julio de 2006 (13.1 millones), seguida por Texas (8.4 millones) y Florida (3.6 millones). Texas tuvo el mayor incremento numérico entre el 2005 y el 2006 (305,000), y le siguieron California (283,000) y Florida (161,000). En Nuevo México, los hispanos fueron la mayor proporción del total de la población (44%), con California y Texas (36% cada uno) detrás.

La población hispana en el 2006 era mucho más joven, con una edad mediana de 27,4 años, comparada con la de edad de la población total de 36,4. Alrededor de un tercio de la población hispana era menor de 18 años, comparada con un cuarto de la población total.

La producción agrícola en Estados Unidos es la más importante del mundo, produce la mitad de la soya y el maíz del mundo, su éxito se basa en la combinación de suelos fértiles y el uso de maquinaria, fertilizantes y productos químicos. Pero esta prosperidad ha generado fuertes críticas en los últimos años, donde se acusa a la agricultura estadounidense de producir en condiciones nocivas para el medio ambiente y de ser altamente contaminante.

Estados Unidos cuenta con numerosas fuentes de recursos energéticos y minerales, que son ampliamente aprovechados y participan dentro de la economía nacional. Estos recursos son: carbón, cobre, fosfatos, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasio, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural y madera.

La capital de Estados Unidos es Washington D.C., algunas de sus principales ciudades, tanto por número de habitantes como por desarrollo y crecimiento económico son: Los Ángeles, Miami, Nueva York, Chicago y Dallas.

1.2. Análisis de la Economía ²

En Estados Unidos el crecimiento real del producto interior bruto durante 2006 se situó en 3,5% ligeramente superior al crecimiento presentado en el año anterior de

² Fuente: Perspectivas de la Economía Mundial – Abril de 2007, Estudios Económicos y Financieros del Fondo Monetario Internacional. Perfil de Estados Unidos, Revista Dinero, septiembre de 2007. The Economist Intelligence Unit. Tomado el 28/10/07

3,2%. La tasa de desempleo pasó de 5,1% en 2005 a 4,6%. El índice de inflación se mantuvo alcanzando un 3,2%.

La estructura del PIB durante 2006, se presentó así: el 70% del total, correspondió al consumo de hogares; 19,1% consumo del gobierno; 16,7% fabricación de bienes de capital; 11,1% exportaciones y 16,8% importaciones, según datos del Bureau Economic Análisis. Por sectores económicos el PIB se concentró en un 78,6% para el sector servicios (informática, servicios profesionales, viajes y turismo); 20,4% sector industrial y 0,9% agrícola.

En Estados Unidos, la expansión perdió ímpetu, golpeada por la fuerte desaceleración del mercado de la vivienda, pero el retroceso de los precios del petróleo a partir del mes de agosto contribuyó a sustentar el gasto de los consumidores.

El déficit en cuenta corriente de Estados Unidos se incrementó a 6,5% del PIB en 2006, aunque el déficit comercial no petrolero disminuyó como porcentaje del PIB gracias a la aceleración de las exportaciones.

La Reserva Federal de Estados Unidos mantiene sin cambios la tasa de intervención desde junio de 2006 con el afán de equilibrar el riesgo derivado del enfriamiento de la economía y la persistente preocupación en torno a la inflación.

Estados Unidos sufrirá la desaceleración más pronunciada del crecimiento interanual en 2007, aunque la economía seguramente cobrará ímpetu en el curso del año y en 2008 a medida que se aligere el lastre del sector de la vivienda.

Aunque el avance del gasto de consumo privado dio señales de un aumento robusto, el sector de la vivienda representó un lastre sustancial, ya que la inversión residencial disminuyó alrededor de 19% (tasa anualizada) el segundo semestre del año y las adquisiciones de equipos y software para empresas bajaron hacia finales del año. El sector manufacturero también se mostró débil, sobre todo en el sector automotor y los sectores vinculados a la construcción, en los cuales se contrajo la demanda y aumentaron las existencias.

El principal interrogante que se plantea al evaluar las perspectivas económicas a corto plazo de Estados Unidos es si enfrenta una desaceleración pasajera —una pausa en medio del ciclo económico, como en 1986 y 1995— o si el ciclo económico está comenzando a entrar en una fase descendente más prolongada.

Aunque la incertidumbre no se ha disipado y los últimos datos sobre las ventas minoristas y los pedidos de bienes duraderos están por debajo de lo esperado, en este momento parece más probable que se trate de una pausa del crecimiento, y no de una recesión. Al igual que en otras pausas, el mercado de trabajo conserva el dinamismo, ya que las pérdidas de puestos de trabajo en el sector de la

manufactura y la construcción están compensadas por la activa creación de empleos en el sector de los servicios, y la tasa de desempleo se mantiene estable a 4,6%.

Además, el elevado nivel de la rentabilidad de las empresas y de los precios de la renta variable seguramente apuntalarán la inversión empresarial, y las tasas de interés real aún son históricamente bajas. Y aunque la curva de rendimiento está invertida —hasta la fecha un buen indicador anticipado de una recesión—, es menos probable que presagie una desaceleración profunda, porque la inversión refleja tasas bajas a largo plazo, y no tasas altas a corto plazo. Por último, el impacto del enfriamiento del sector de la vivienda en los mercados financieros por el momento es limitado. Aunque las tasas de morosidad de las hipotecas de alto riesgo y los diferenciales de los bonos titularizados que respaldan se han disparado, los de las hipotecas de primera línea, otras modalidades de crédito al consumidor y los títulos corporativos aún se mantienen bajos. En términos generales, el sector financiero goza de buena salud y la disponibilidad de crédito es fluida.

Por consiguiente, si bien la previsión de crecimiento para 2007 ha bajado a 2,2%, se calcula que la expansión recobrará el ímpetu poco a poco y que las tasas de crecimiento trimestral subirán en el curso de 2007 y volverán a rondar el nivel potencial para mediados de 2008.

En particular, la solidez de los balances de las empresas y su excelente rentabilidad estimularían el repunte de la inversión, que últimamente ha sido débil, en tanto que el vigor del mercado laboral limitaría el efecto riqueza negativo para el consumo que ha desatado la caída de los precios de la vivienda. La revisión a la baja de la proyección del crecimiento durante 2007 es producto en gran medida del empeoramiento de las perspectivas de inversión residencial. Como la cantidad de viviendas nuevas en venta no era tan alta desde hace más de 15 años y las empresas constructoras buscan reducir las existencias, la edificación de hogares está disminuyendo más drásticamente de lo previsto. Y, aunque hay algunos indicios muy tímidos de estabilización de la demanda —las solicitudes de crédito hipotecario y la venta de viviendas usadas están por encima de los mínimos registrados en septiembre y octubre—, es probable que los problemas del segmento de las hipotecas de alto riesgo prolonguen el ciclo de inversión residencial. El mercado inmobiliario comercial quizá compense en parte la desaceleración del sector de la vivienda a corto plazo, en términos tanto de la inversión como del empleo. Sin embargo, no se sabe con certeza si el sector comercial logrará conservar el dinamismo, a menos que mejore la inversión residencial, sobre todo teniendo en cuenta que las tasas de desocupación son relativamente elevadas. Esta previsión de debilidad de la inversión residencial en parte está neutralizada por el sector externo, que conforme a las proyecciones hará su primer aporte positivo al crecimiento desde 1995. Persiste el riesgo de que este panorama de por sí poco halagüeño peque de optimismo.

Si la caída de los precios de la vivienda es más pronunciada de lo que se espera, podría peligrar la inversión residencial y el consumo, a través de las repercusiones en la riqueza y el empleo. El empeoramiento de la calidad del crédito en el segmento de las hipotecas de alto riesgo podría propagarse a otros sectores del mercado en vista de la debilidad de la vivienda, con repercusiones negativas en el sector financiero y la disponibilidad de crédito. Además, existe la posibilidad inquietante de que la inversión de las empresas siga siendo floja. Por otra parte, del lado positivo, la depreciación del dólar podría estimular la exportación más de lo proyectado.

La inflación retrocedió un poco en los últimos meses; medida a 12 meses según el IPC básico (que excluye los alimentos y la energía), pasó de 2,9% en septiembre a 2,7% en febrero. Sin embargo, varios indicadores de los costos laborales subieron en medio de la escasez de mano de obra y la disminución de la productividad, aunque las empresas tienen margen para absorberlos apoyándose en su sólida rentabilidad.

De cara al futuro, se prevé una moderación de las presiones inflacionarias porque el crecimiento proyectado se mantendría por debajo del potencial durante el año, aunque no puede descartarse por completo el riesgo de que la inflación resulte más persistente. Frente a este crecimiento inestable, en agosto último la Reserva Federal hizo una pausa en el ciclo de endurecimiento de la política monetaria y desde entonces mantenía la tasa interbancaria a 5,25%. Sin embargo, tras una serie de datos que revelan debilidad en la economía, la Reserva Federal redujo, el martes 28 de septiembre de 2007, la tasa de interés clave por primera vez en cuatro años, a fin de frenar la caída en el mercado de los bienes raíces, calmar a los mercados financieros y evitar una recesión.

La tasa interbancaria diaria fue reducida de 5.25 a 4.75 por ciento. La medida fue el doble de lo que habían pronosticado los economistas. La decisión busca impulsar el crecimiento económico abaratando el costo de pedir préstamos para los consumidores y empresas.

Se anticipa que los bancos seguirán la pauta reduciendo su tasa prima, que ha estado en 8.25 por ciento los últimos 15 meses.

Pero la Reserva Federal ha decidido acertadamente reservarse todas las opciones, recalcando que la trayectoria monetaria dependerá de cómo incidan los nuevos datos en el aparente equilibrio de riesgos entre el crecimiento y la inflación.

En cuanto al déficit en cuenta corriente de Estados Unidos, la previsión es que baje a cerca de 6% del PIB en 2007. Sin embargo, la disminución proyectada a mediano plazo es mínima. Se calcula que el déficit comercial mejorará, ya que las

exportaciones se beneficiarían del buen crecimiento de los países socios y el dólar se depreciaría, pero se espera que el saldo de la cuenta de ingresos en concepto de inversiones empeore. El aumento del ahorro nacional es un elemento importante dentro de la estrategia multilateral de corrección de los desequilibrios mundiales, y por eso resulta alentador comprobar que el desempeño fiscal reciente supera las expectativas. El déficit del gobierno federal retrocedió a 1,9% del PIB en el ejercicio 2006, en gran medida gracias al voluminoso caudal de ingresos, y los datos iniciales del ejercicio 2007 hacen pensar que la solidez fiscal continúa. A mediano plazo, el Presidente declaró que el presupuesto para el ejercicio 2008 estará pensado con el fin de equilibrar el presupuesto federal para el ejercicio 2012. Aunque el objetivo es encomiable, sería preferible fijar la meta más ambiciosa de lograr el equilibrio sin el superávit de seguridad social, dejando que los estabilizadores automáticos operen durante el ciclo. La adopción de políticas activas también será un elemento crítico.

Concretamente, será difícil lograr el ajuste deseado limitándose a moderar más el gasto, porque las proyecciones presupuestarias actuales ya contemplan una compresión sin precedentes del gasto discrecional fuera del ámbito de la defensa. Por ende, no se puede descartar la ejecución de medidas que afecten al ingreso. Habrá que respaldar el saneamiento de las finanzas públicas mediante reformas que sustenten a largo plazo el régimen de seguridad social y los sistemas de atención de la salud para la tercera edad y la población de bajos ingresos.

La propuesta del gobierno de aplicar criterios de necesidad a los beneficiarios de las prestaciones para la tercera edad podría disminuir sensiblemente los costos con el correr del tiempo, aunque probablemente también sea necesario lanzar reformas más amplias para frenar el avance de los costos de la atención de la salud. Aunque el ahorro público aumentó gracias a la consolidación fiscal, el ahorro privado del ingreso corriente sigue disminuyendo, especialmente en el caso de los hogares. Es probable que los hogares empiecen a ahorrar un poco más como consecuencia de la desaceleración del mercado de la vivienda, y con el transcurso del tiempo es posible que produzcan el mismo efecto los cambios recientes de las leyes sobre jubilación, que permiten establecer planes de aportes definidos con inscripción automática del personal.

Sin embargo, existen otras medidas que podrían mejorar los incentivos de ahorro de los hogares, como por ejemplo tributar menos el ingreso y más el consumo, y dar a conocer con más transparencia los déficit que podría sufrir el sistema de seguridad social.

Se estima que el crecimiento del PIB para 2007 disminuirá, en la medida que los ajustes al presupuesto previstos para este año hagan su impacto. Se calcula que el crecimiento del PIB estará en el orden del 2.6%

Como resultado de ajustes en la política monetaria, tanto en la Euro zona como en Japón, se prevén presiones a la baja del Dólar frente al Euro y el Yen, que se

estima solo terminarán hacia el 2008. El déficit en cuenta corriente se mantendrá relativamente estable, fruto de la desaceleración económica y la disminución en el consumo.

Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos en Colombia ³

	2002	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	2.726	3.000	3.874	5.273	6.798

Fuente: Banco de la República. Millones US\$.

La Inversión Extranjera Directa (IED) de Estados Unidos en Colombia durante el año 2006 ascendió a 1.525 millones de dólares, cifra que comparada con la del año inmediatamente anterior es superior en 126 millones de dólares, es decir, experimentó un crecimiento equivalente a 9%.

Durante el año 2006 la IED en Colombia proveniente de Estados Unidos se dirigió principalmente al sector financiero, captando un monto cercano a los 110 millones de dólares, lo cual representa un crecimiento bastante considerable con respecto a las cifras registradas durante el año anterior, del orden de 1.086%, que equivale a 100 millones de dólares.

Otro sector receptor de una cifra considerable de inversión, aunque en una menor cuantía, fue el de inmobiliaria, el cual registró una entrada de capital por valor de 18 millones de dólares. Este valor correspondiente al año 2006 es levemente inferior al registrado durante el año inmediatamente anterior, cuando la cifra alcanzada fue de 23 millones de dólares

Durante los últimos cinco años, la IED en Colombia de origen estadounidense se ha concentrado básicamente en el sector industria, al captar cifras del orden de 924 millones de dólares, lo cual representa el 44% del total de inversiones efectuadas por dicho país en el territorio nacional en el transcurso del período 2001-2006. Igualmente han sido considerables las inversiones registradas en los sectores de electricidad y de transporte, al recibir flujos de inversión por valor de 307 millones de dólares y 279 millones de dólares, en su respectivo orden.

³ Fuente: Banco de la República. La información de IED en Colombia según sector económico y país de origen (las dos variables combinadas) corresponden a registros, que son la única fuente que existe para conocer dicha cifra combinada. La misma no coincide con los datos consignados en la Balanza de Pagos, la cual incorpora las estadísticas según la fecha de realización y no la de registro.

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Datos	2004	2005	2006
Población (Millones de Habitantes)	295,7	296,4	301,8
Producto Interno Bruto (US\$ Millones) a precios corrientes	11.712.500	12.456.000	13.254.000
PIB (%) a precios constantes	3,9	3,2	3,5
PIB – per cápita (US\$) a precios corrientes	39.606	42.023	43.918
Tasa de Inflación (%)	2,7	3,4	3,2
Tasa de Desempleo (%)	5,5	5,1	4,6
Riesgo País (1)			AAA

Fuente: U.S. Census Bureau; Bureau of Labor Statistics Data; US. Department of Commerce. (1) **AAA**= Menos riesgoso, D= Más riesgoso, tomado de Economic Intelligence Unit.

1.3. Análisis del Entorno Político

Constitución política

Estados Unidos es una república federal con fuerte tradición democrática, basada en la Constitución adoptada en 1789. Está compuesta por cincuenta Estados, el Distrito de Columbia, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico y el Estado Libre Asociado de las Islas Marianas del Norte, Guam, las Islas Vírgenes y Samoa Americana.

Estructura de poderes

El gobierno federal está constituido por tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial.

- El poder ejecutivo se centra en el presidente y el vicepresidente, pero el presidente es a la vez jefe de Estado y cabeza del gobierno. Se eligen a la vez, por un colegio electoral que es elegido en cada estado. Ambos son elegidos por un período de cuatro años.
- El poder legislativo se localiza en un Congreso Bicameral, compuesto por Senado (100 escaños, un tercio se renueva cada dos años, dos miembros son elegidos para cada estado por voto popular para cumplir un período de seis años) y Cámara de Representantes (435 escaños, los miembros son elegidos de manera directa por medio del voto popular para cumplir un período de dos años).

- El poder judicial se concentra en la Suprema Corte, los jueces son elegidos de por vida por el presidente y ratificados por el Senado.

Existen dos partidos políticos dominantes, el partido Demócrata y el partido Republicano, además una serie de partidos de menor envergadura con una participación minoritaria.

Características del sufragio electoral

El voto no es obligatorio, el sufragio es universal y libre. Pueden participar todos los ciudadanos estadounidenses de nacimiento o naturalizados mayores de 18 años.

Principios de elección

La temporada de elecciones primarias y "caucuses" termina durante el mes de junio y para entonces, dependiendo de los resultados obtenidos en los concursos estatales, cada partido político debe tener definido oficialmente el candidato que postulará a las elecciones generales.

Los "caucuses" son reuniones políticas locales donde los votantes se reúnen para expresar su apoyo al candidato de su preferencia, luego se designa un número proporcional de delegados para asistir a una reunión estatal donde, finalmente, se escogen los candidatos con mayor opción para ser postulados por el partido.

Las primarias son elecciones a escala estatal cuyo fin es dar a los votantes la oportunidad de escoger en forma directa los candidatos de su partido para los cargos electivos y nombrar los delegados que los representarán en la convención nacional donde se elige el candidato oficial.

Próximas elecciones en noviembre de 2008. Además de la Presidencia, estarán en juego todos los escaños en la Cámara de Representantes y un tercio de los asientos en el Senado.

2. COMERCIO EXTERIOR⁴

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial

El comportamiento de la balanza comercial a lo largo de los tres últimos años ha presentado déficit creciente, al pasar de US\$ 798.297 millones en 2004 a US\$ 960.648 millones en 2006. En el último año, el déficit de la balanza comercial se incrementó US\$32.107 millones con respecto al año anterior, motivado por el mayor aumento de las importaciones frente a las exportaciones.

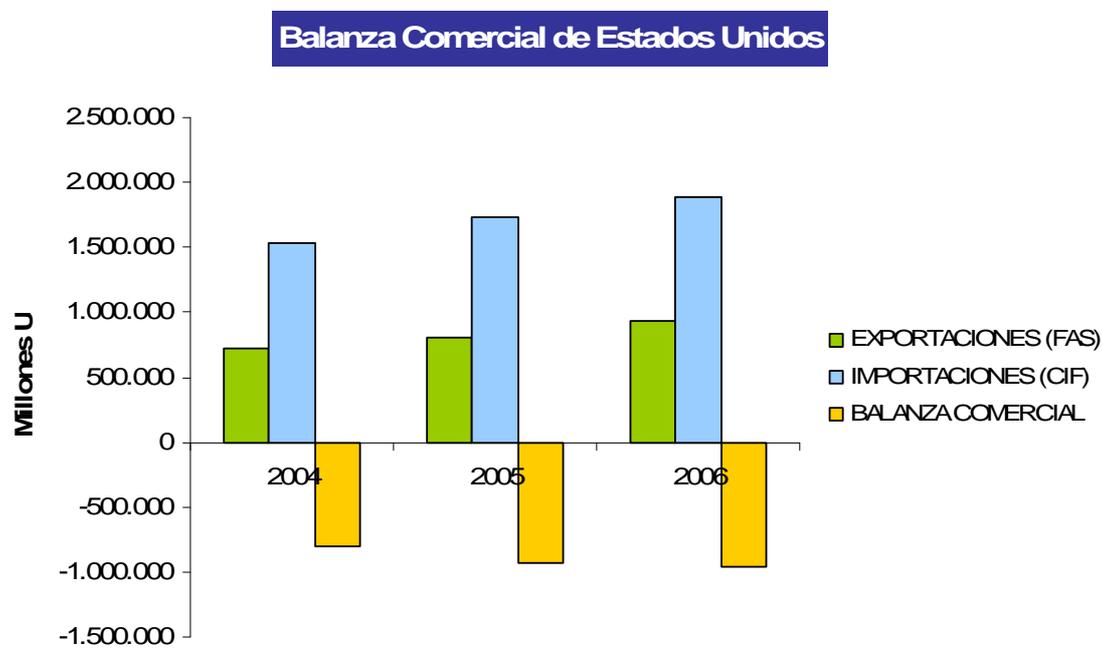
Tabla 2. Balanza Comercial de Estados Unidos

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005	Millones US\$ 2006
EXPORTACIONES (FAS)	727.183	803.992	929.486
IMPORTACIONES (CIF)	1.525.481	1.732.533	1.890.134
BALANZA COMERCIAL	-798.297	-928.541	-960.648

Fuente: United States International Trade Commission. Tomado el 11/10/07.

⁴ Fuente: United States International Trade Commission. Perfil de Estados Unidos, Revista Dinero a septiembre. Economist Intelligence Unit. Tomado el 11/10/07.

Gráfica 1. Balanza Comercial de los Estados Unidos



Fuente: United States International Trade Commission.

2.1.1. Importaciones

Las importaciones de Estados Unidos durante el período 2004 - 2006 pasaron de US\$ 1.525.481 millones a US\$ 1.890.134 millones en el último año, registrando un crecimiento promedio anual de 11,19% durante los tres años, mientras que en 2006 el aumento fue de 9,10% frente a 2005.

Tabla 3. Principales Productos Importados por Estados Unidos

P. Arancel	DESCRIPCION	US\$ (CIF) 2005	US\$ (CIF) 2006	Part.(%) 2006
270900	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO Y ACEITES OBTENIDOS DE MINERALES BITUMINOSOS	182.752.000.000	225.528.000.000	11,93
'870324	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 3,000 cm3	73.504.000.000	75.045.000.000	3,97
870323	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 cm3 PERO INF. A 3,000 cm3	44.920.000.000	52.820.000.000	2,79
271011	ACEITES DE PETROLEO LIGEROS (LIVIANOS) Y PREPARACIONES	29.447.000.000	33.542.000.000	1,77
271019	ACEITES DE PETROLEO MEDIOS Y PREPARACIONES	30.211.000.000	32.612.000.000	1,73
847330	PARTES Y ACCESORIOS DE COMPUTADORES	27.682.000.000	31.419.000.000	1,66
300490	LOS DEMAS MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	23.117.000.000	28.736.000.000	1,52
852520	APARATOS TRANSMISORES - RECEPTORES	24.915.000.000	27.350.000.000	1,45
271121	GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO	26.913.000.000	24.242.000.000	1,28
847130	MAQUINAS AUTOMATICAS PARA EL TRATAMIENTO O PRECESAMIENTO DE DATOS PORTATILES, DE PESO INF. O IGUAL A 10 KGS, CONSTITUIDAS POR UN PROCESADOR, TECLADO Y VISUALIZADOR	19.423.000.000	22.754.000.000	1,20
	SUBTOTAL	482.884.000.000	554.048.000.000	29,31
	OTROS PRODUCTOS	1.249.648.714.855	1.336.085.610.554	70,69
	TOTAL IMPORTACIONES	1.732.532.714.855	1.890.133.610.554	100,00

Fuente: U.S. International Trade Commission. Tomado el 11/10/07.

Entre los principales productos importados en el año 2006 se encuentran: aceites crudos de petróleo con una participación respecto del total importado de 11,93%; automóviles de turismo para transporte de personas de cilindrada superior a 3000 cm³ con 3,95%; automóviles de turismo para transporte de personas de cilindrada superior a 1500 pero inferior a 3000 cm³ con 2,79%; aceites de petróleo livianos con 1,77%; aceites de petróleo medios y sus preparaciones con 1,73%, entre otros. Los 10 principales productos importados por Estados Unidos concentran el 29,31% del total.

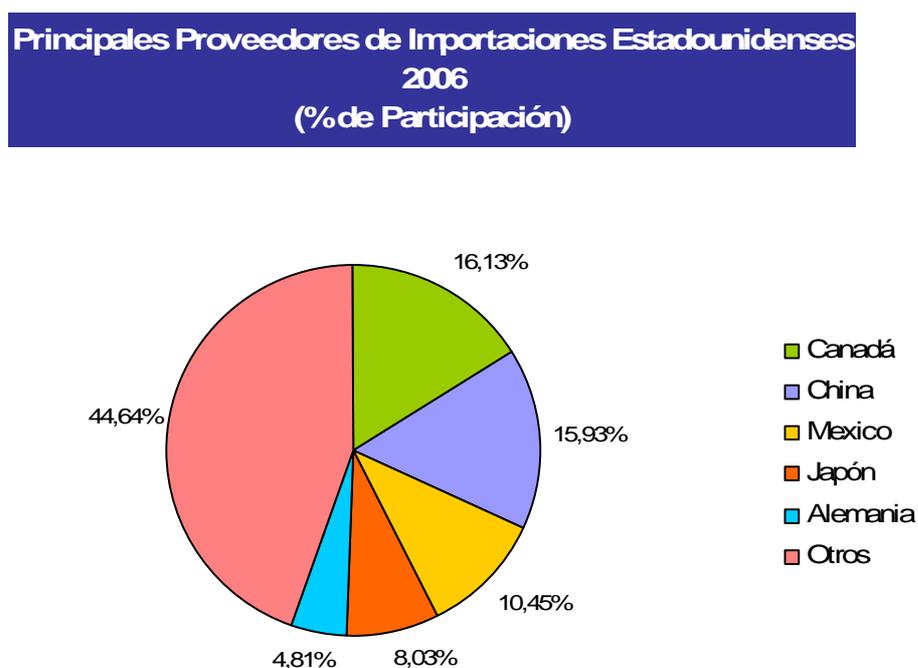
De los principales productos de 2006, tuvieron incrementos significativos en las importaciones frente al año anterior, los siguientes: aceites crudos de petróleo con 23,4%; automóviles de turismo con cilindrada de 1500 cm³ a 3000 cm³ con 17,6%; aceites de petróleo ligeros y sus preparaciones con 13,9%; partes y accesorios de computadores con 13,5%; medicamentos acondicionados para la

venta al por menor con 24,3%; computadores portátiles con 17,1%; televisores a color con 34,8%; módems y otros aparatos de sistema digital con 16,8%; artículos de joyería de metales preciosos con 13,2%, entre otros.

Proveedores de las Importaciones

Canadá es el principal proveedor de las importaciones estadounidenses, con una participación del 16,13% sobre el total comprado en 2006, seguido por China con el 15,93%; México con el 10,45%, Japón con el 8,03% y Alemania con el 4,81%. En conjunto, los diez principales países proveedores concentran el 67,51% del total importado. Colombia participó tan solo con el 0,51% en las importaciones de este país con US\$ 9.641 millones.

Gráfica 2. Principales Proveedores de las Importaciones de Estados Unidos



Fuente: U.S. International Trade Commission. Tomado el 11/10/07.

2.1.2. Exportaciones

Para el período 2004 - 2006, las exportaciones estadounidenses de bienes crecieron un 13,21% promedio anual, al pasar de US\$ 727.183 millones en 2004 a US\$ 929.486 millones en 2006. En el último año las exportaciones crecieron en 15,61% con respecto a 2005.

La composición de las principales exportaciones de Estados Unidos por sectores se ha mantenido relativamente inalterada durante los últimos años. Las exportaciones de manufacturas continúan representando ampliamente la mayor parte de las ventas de Estados Unidos al exterior, seguidas por las ventas de alimentos y materias primas agrícolas.

Tabla 4. Principales Productos de Exportación de Estados Unidos

P. Arancel	DESCRIPCION	US\$ (FAS) 2005	US\$ (FAS) 2006	Part.(%) 2006
880240	AVIONES Y DEMAS AERONAVES, DE PESO EN VACIO SUPERIOR A 15,000 kg	25.360.000.000	36.693.000.000	3,95
854221	CIRCUITOS INTEGRADOS MONOLITICOS, DIGITALES	30.081.000.000	32.990.000.000	3,55
847330	PARTES Y ACCESORIOS DE COMPUTADORES	19.253.000.000	19.868.000.000	2,14
870323	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 cm ³ PERO INF. A 3,000 cm ³	16.381.000.000	19.004.000.000	2,04
880330	LAS DEMAS PARTES DE AVIONES Y HELICOPTEROS	15.143.000.000	18.170.000.000	1,95
271019	ACEITES DE PETROLEO MEDIOS Y PREPARACIONES	9.709.000.000	16.094.000.000	1,73
870324	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 3,000 cm ³	12.120.000.000	13.282.000.000	1,43
300490	LOS DEMAS MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	10.390.000.000	12.791.000.000	1,38
870899	LAS DEMAS DE DEMAS PARTES PARA VEHICULOS	10.751.000.000	11.646.000.000	1,25
841191	PARTES DE TURBORREACTORES Y TURBOPROPULSORES	8.707.000.000	10.027.000.000	1,08
	SUBTOTAL	157.895.000.000	190.565.000.000	20,50
	OTROS PRODUCTOS	646.096.889.789	738.921.022.135	79,50
	TOTAL EXPORTACIONES	803.991.889.789	929.486.022.135	100,00

Fuente: U.S. International Trade Commission. Tomado el 11/10/07.

Entre los principales productos de exportación en 2006 se encuentran: aviones y demás aeronaves con una participación respecto al total vendido de 3,95%; circuitos integrados monolíticos digitales con 3,55%; partes y accesorios de computadores con 2,14%; automóviles de turismo con 2,04%; las demás partes de aviones y helicópteros con 1,95%, entre otros.

Las exportaciones de productos que mostraron los incrementos significativos fueron: aceites de petróleo medios y sus preparaciones (65,76%); las demás formas en bruto de oro para uso no monetario (54,6%); maíz excluido el maíz dulce (47,2%); aviones y demás aeronaves de peso superior en vacío superior a 15.000 kgs. (44,7%), entre otros.

Gráfica 3. Principales Socios de Exportación de Estados Unidos



Fuente: U.S. International Trade Commission. Tomado el 11/10/07.

Canadá es el principal destino de las exportaciones estadounidenses, con una participación del 21,3% sobre el total vendido en 2006, seguido por México con el 12,3%; Japón con 5,98%, China con 5,5% y Reino Unido con el 4,4%, entre los principales. Los diez principales socios son el destino del 64,8% del total exportado. Colombia recibió apenas un 0,7% de las exportaciones de Estados Unidos en el 2006.

Es de destacar el impresionante déficit comercial de Estados Unidos con China, que por si solo alcanza los US\$250 mil millones – alrededor de una cuarta parte del déficit comercial de los Estados Unidos.

A nivel mundial, Colombia ocupa el puesto 29 como mercado destino para las exportaciones estadounidenses. A su vez, Colombia representa para Estados Unidos su sexto mercado de exportación en las Américas, después de Canadá, México, Venezuela, Brasil y Chile.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia⁵

Tabla 5. Balanza Bilateral Colombia – Estados Unidos

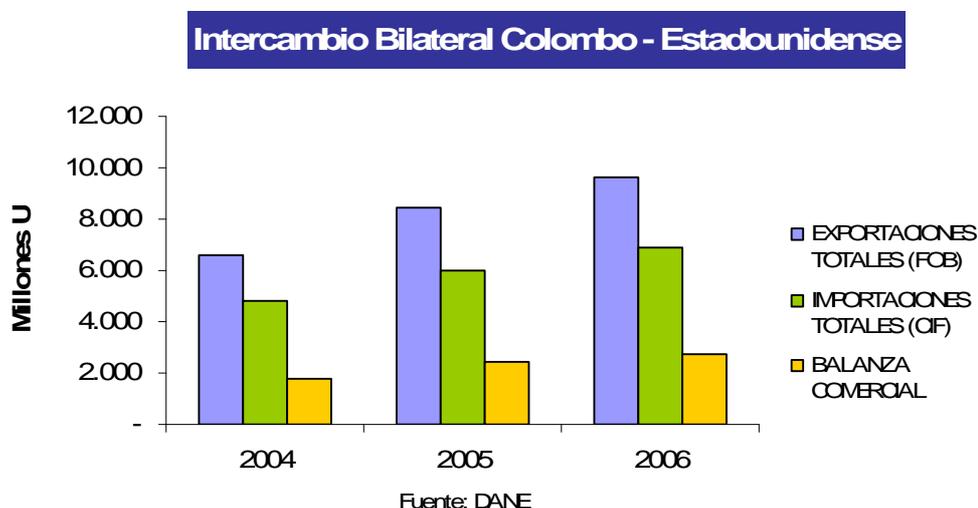
COMERCIO EXTERIOR	2004 Millones US\$	2005 Millones US\$	2006 Millones US\$
EXPORTACIONES TOTALES (FOB)	6.598	8.480	9.650
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	3.908	5.324	6.510
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	2.689	3.156	3.141
IMPORTACIONES TOTALES (CIF)	4.838	6.006	6.920
BALANZA COMERCIAL	1.759	2.474	2.731

Fuente: DANE.

En el período 2004-2006 se presentó un superávit creciente en el intercambio bilateral de Colombia con Estados Unidos, pasando de US\$ 1.759 millones en 2004 a US\$ 2.731 millones en 2006, jalonado por un crecimiento superior en las exportaciones frente a las importaciones durante los tres años

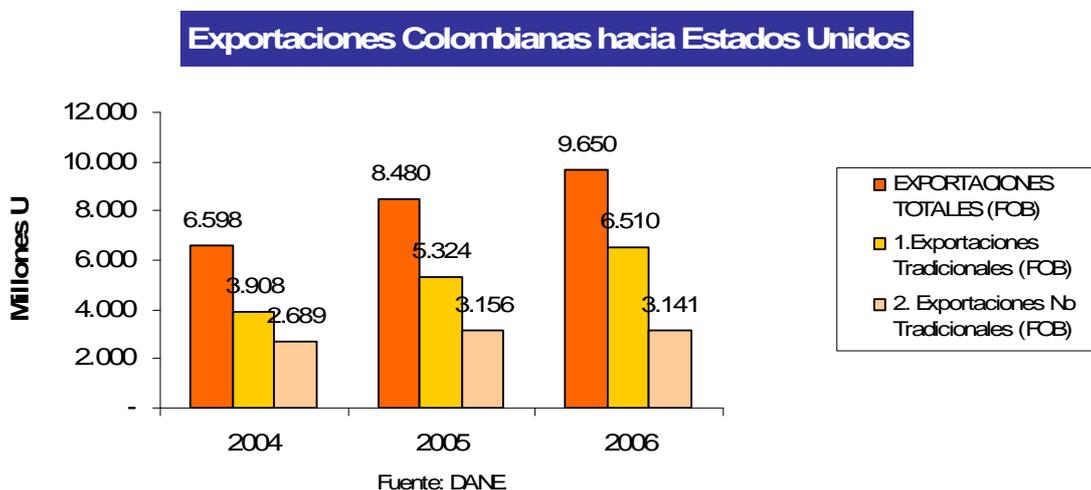
⁵ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 26/08/07.

Gráfica 4. Balanza Comercial Colombia – Estados Unidos



2.2.1. Exportaciones Colombianas a Estados Unidos

Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Estados Unidos



En los tres últimos años las exportaciones totales hacia Estados Unidos presentaron un incremento promedio anual de 20,25%, al pasar de US\$ 6.597 millones en 2004 a US\$ 9.650 millones en el último año. En 2006, el incremento fue de 13,8%.

Durante el período 2004 - 2006, las exportaciones de productos tradicionales presentaron una tendencia creciente registrando un aumento promedio anual de 28,18%, al pasar de US\$ 3.908 millones en 2004 a US\$ 6.510 millones en el último año. En el año 2006, se observó un aumento de 22,27% frente al año anterior. Las ventas de productos tradicionales hacia el mencionado país concentran el 67,46% de las exportaciones totales en 2006.

A su vez, las exportaciones de productos no tradicionales presentaron durante el período de análisis una tendencia creciente, al pasar de US\$ 2.689 millones en 2004 a US\$ 3.141 millones en 2006, observándose un crecimiento promedio anual de 13,51%, mientras que en el último año el incremento fue del 7,72% frente a 2005. Las exportaciones de productos no tradicionales concentran el 32,54% de las ventas totales en el último año.

Tabla 6. Principales Productos No tradicionales exportados a Estados Unidos

Posición Arancelaria	Descripción	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART. (%) 2006
0603109040	RAMOS FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS.	220.273.929	246.626.286	7,85
0603104000	ROSAS FRESCAS	237.459.999	239.539.157	7,63
7112910000	DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE ORO O DE CHAPADO (PLAQUE) DE ORO, EXCEPTO LAS BARREDURAS QUE CONTENGAN OTRO METAL PRECIOSO	46.762.121	207.923.534	6,62
0803001200	BANANAS O PLATANOS FRESCOS TIPO CAVENDISH VALERY	148.981.090	145.842.740	4,64
6203420000	PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y "SHORTS" DE ALGODÓN, PARA HOMBRES O NIÑOS	154.771.314	133.426.623	4,25
7108120000	LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO DE ORO, PARA USO NO MONETARIO	404.906.793	102.327.517	3,26
7306200000	LOS DEMAS TUBOS DE ENTUBACION ("CASING") O DE PRODUCCION ("TUBING") DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA LA EXTRACCION DE PETROLEO O GAS, DE HIERRO O ACERO	86.163.213	92.183.380	2,94
2523290000	DEMAS CEMENTOS PORTLAND, INCLUSO COLOREADO ARTIFICIALMENTE	83.665.824	75.677.770	2,41
0603101900	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	66.271.793	62.560.191	1,99
7103912000	ESMERALDAS TRABAJADOS DE OTRO MODO SIN CLASIFICAR, ENSARTADAS TEMPORALMENTE PARA FACILITAR EL TRANSPORTE	40.465.554	58.413.153	1,86
	SUBTOTAL	1.489.721.631	1.364.520.352	43,45
	OTROS PRODUCTOS	1.665.969.199	1.776.079.989	56,55
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	3.155.690.830	3.140.600.341	100,00
	TOTAL EXPORTACIONES	8.479.657.338	9.650.251.813	

Fuente: DANE.

Entre los principales productos no tradicionales más exportados a este país se encuentran: ramos frescos cortados para ramos o adornos (7,85% del total de exportaciones no tradicionales); rosas frescas (7,63%); desperdicios y desechos de oro o de chapado de oro (6,62%); bananas o plátanos frescos (4,64%); pantalones largos, con peto para hombres o niños (4,25%) y las demás formas en bruto de oro (3,26%) entre otros. Los diez principales productos no tradicionales exportados hacia Estados Unidos concentran el 43,45% del total vendido.

En 2006 las exportaciones acumuladas amparadas por ATPDEA alcanzaron los US\$ 5.059 millones, presentándose un crecimiento del 2.5% frente al año anterior,

mientras que el total de las exportaciones a Estados Unidos creció en un 4.8%. Con estos resultados las exportaciones bajo ATPDEA representan en la actualidad el 51,6% del total exportado.

Las exportaciones de petróleo y sus derivados, se incrementaron apenas en un 0.4% frente al período anterior, pero continúan representando alrededor del 70% del total exportado bajo ATPDEA.

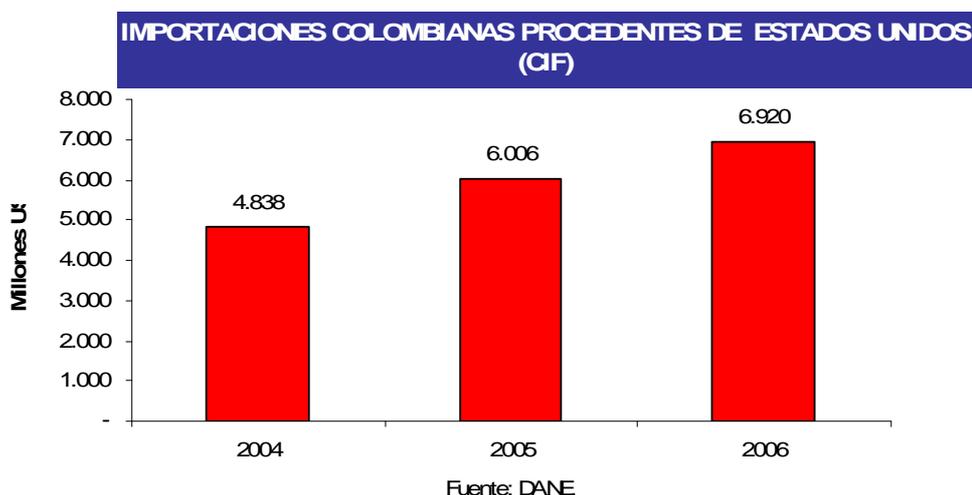
Por su parte, las exportaciones de flores tuvieron un crecimiento del 6.5 %, con una participación en el total exportado de 11%. En el caso de las confecciones, aun se mantiene la tendencia decreciente en las exportaciones, pero casi se retoman los niveles del año anterior, observándose en diciembre una disminución del 1,9% en promedio. Con esto, su participación en el total exportado bajo el programa es de 9%, algo por debajo de los niveles encontrados el año pasado, pero mejor que en los meses anteriores.

En el caso de los plásticos y sus manufacturas, cuya participación alcanza un 1,8%, se presenta un decrecimiento del 5.3% frente al año anterior. A continuación, aparecen los productos cerámicos, con un crecimiento por encima del 55% y una participación de 1.56%. Las exportaciones de aluminio y sus manufacturas también presentaron un comportamiento destacado, con tasas de crecimiento del 35.5% frente al año anterior y una participación del 1,4%. El caso más sobresaliente continúa siendo el de las exportaciones de azúcares y artículos de confitería, cuyo crecimiento fue del 118%, lo que representa poco más de 51 millones de dólares y una participación en el total exportado del 1 %.

Los resultados alcanzados en el 2006 muestran nuevos record históricos, tanto en materia de exportaciones bajo ATPDEA, como para el total exportado a Estados Unidos. Es de resaltar que después de un año complejo las exportaciones de confecciones vuelvan a retomar niveles similares a los del 2005. A su vez, es notable el surgimiento y consolidación de nuevos sector que viene presentando un excelente dinamismo, como aluminio, cerámicos y azúcar y confitería. Para el 2007 la gran inquietud radica en el comportamiento de los precios internacionales del petróleo, cuyo impacto en ATPDEA es significativo

2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos

Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Estados Unidos



Las importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos aumentaron durante el período 2004 – 2006 en un 19,2% promedio anual, al pasar de US\$ 4.838 millones a US\$ 6.920 millones. En el 2006 el aumento fue del 15,22% frente a 2005.

Las importaciones continúan concentrándose principalmente en bienes industriales, que representan el 87% del total importado. Es destacable el peso relativo de las importaciones de maquinaria y equipo, que a su vez se concentran en el sector de química básica.

A pesar de lo anterior, es de destacar el crecimiento que han tenido las importaciones de maíz amarillo, que durante el último año se incrementaron en poco más de US\$ 130 millones y pasaron a ser el primer producto de importación, a buena distancia de las importaciones de Cloruro de Vinilo, que ocupó el segundo lugar, y de Aviones de peso inferior a 15 toneladas, que vieron sus ventas reducidas casi a la mitad.

Si bien las importaciones de bienes correspondientes a industria liviana tienen un peso relativamente pequeño (7.0%), es de destacar que durante el 2006 sus categorías presentaron los mayores porcentajes de crecimiento. Algunos ejemplos de lo anterior están dados por el comportamiento de Editoriales, con un crecimiento superior al 55%, y Jabones y Cosméticos (19,4%). Las importaciones de Papel siguen también este comportamiento, mostrando crecimientos por encima del 30%.

3. ACUERDOS COMERCIALES⁶

3.1. Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México - NAFTA

Las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) fueron adoptadas por los Estados Unidos con la promulgación de la Ley de Implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1993¹.

El TLC prevé la eliminación de los derechos de aduana en la mayoría de los productos originarios de Canadá, México y los Estados Unidos durante un período máximo de transición de 15 años de acuerdo con unas reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se consideraran originarios de la región, cuando sean producidos en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

Para la mayor parte del comercio entre México y los Estados Unidos, y México y Canadá, el TLC eliminará los derechos de aduana inmediatamente o los reducirá progresivamente en un período de cinco a diez años. Para algunos productos de

⁶ Fuente: Departamento de Aduanas de los Estados Unidos, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

sensibilidad económica, el tratado eliminará los derechos de aduana en quince años. Los países participantes podrán llegar a un acuerdo para acelerar la eliminación anticipada de los derechos de aduana sobre cualquier producto.

Durante el período de transición, las tasas de derechos de aduanas variarán dependiendo del país beneficiario del TLC en que se produjeron los productos. Eso es, el TLC puede asignar una tasa diferente sobre un producto de Canadá que entra a los Estados Unidos y sobre el mismo fabricado en México entrando a los Estados Unidos. Para la mayoría de productos importados al Canadá, existirán tres tarifas TLC; la tarifa depende de si el origen de los productos es estadounidense, mexicano o si fueron producidos conjuntamente en los Estados Unidos y México.

Generalmente, los aranceles se eliminarán solamente sobre los productos "originarios" según se define en el artículo 401 del acuerdo, es decir, los transbordos de productos fabricados en otro país a través de México o Canadá no tendrán derecho a las tasas preferenciales. El TLC provee aranceles reducidos sobre algunos productos en Canadá, México y los Estados Unidos, que no se originan en estos países, pero que reúnen ciertas condiciones descritas en el acuerdo.

3.2. Ley de Preferencias Comerciales Andinas – ATPA y de Erradicación de Drogas – ATPDEA.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA), renueva y amplía los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), que venció en diciembre 4 de 2001. Esta nueva ley se aplicará retroactivamente para los productos que estaban cobijados por el antiguo ATPA, desde su fecha de vencimiento y estará vigente hasta febrero de 2008. En reunión celebrada en Bogotá en los tres primeros días de noviembre de 2007 con la representante comercial de los Estados Unidos, se concluyó que las preferencias ATPDEA serán probablemente prorrogadas por 10 meses más, es decir hasta finales de 2008.

De acuerdo con el Congreso de Estados Unidos, con esta ley se busca aumentar los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión. Esto con el fin de fortalecer las economías de los países beneficiarios y promover la estabilidad política, económica y social en el área, para así implementar alternativas de desarrollo que sean sostenibles en el largo plazo.

De la misma manera estas preferencias deberán contribuir a consolidar los

valores, principios y prácticas democráticas en la región, así como continuar con la lucha concertada contra el narcotráfico y el terrorismo.

Productos Elegibles

El Ejecutivo está ahora facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando éstos no sean considerados como **bienes sensibles** dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos. Así, la cobertura se amplía a productos como calzado (que no reciben SGP), petróleo y sus derivados, relojes y sus partes, manufacturas de cuero y atún empacado al vacío en bolsas (pouches).

Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entró en vigor el 1 de octubre de 2002, una vez que los países beneficiarios cumplieron con el proceso y los requisitos de elegibilidad establecidos.

Los productos que se excluyen por la ley son los siguientes: Los textiles y confecciones que no reciben SGP, ron y tafia, azúcares, jarabes y productos que contengan azúcar sujetos a sobrecuota, atún preparado o preservado de cualquier manera diferente a la señalada anteriormente.

Países Beneficiarios

Los siguientes países han sido designados como beneficiarios para los propósitos del ATPDEA, son:

- Bolivia
- Ecuador
- Colombia
- Perú

Normas de Origen

Para beneficiarse de las tarifas preferenciales establecidas por el ATPA, los productos deberán cumplir los siguientes requisitos:

Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando:

1. Las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario;
2. Las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.

- La mercancía debe ser importada directamente de cualquiera de los países beneficiarios al territorio aduanero de los Estados Unidos.
- Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios del ATPA, o en los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios, o en la suma de estos dos factores. Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios para los fines de este requisito; por consiguiente, también puede tomarse en cuenta el valor atribuido a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.
- El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del ATPA, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y diferentes que luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará. La frase “costos directos de las operaciones de elaboración”, comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas. Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores, no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

El ATPDEA contempla la **importación, libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta**, de las **confecciones y artículos textiles andinos** producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios, o con insumos cuya producción efectuada en Estados Unidos sea insuficiente para suplir su demanda.

Así, las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en uno o más países beneficiarios serán elegibles si cumplen las siguientes condiciones:

- Telas o sus componentes formados en los Estados Unidos o en los países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones

realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos.

- Telas o sus componentes formados en uno o más países beneficiarios con hilados formados en alguno de los países beneficiarios, si fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama, alpaca o vicuña.
- Telas o hilados, en la medida en que las confecciones elaboradas a partir de éstas, fueran elegibles para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las telas o hilados si están considerados como short supply bajo el Anexo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN - NAFTA).
- Telas o hilados para los cuales la Administración determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna de ese país no puede ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local, una vez cumplidos todos los requisitos procesales (recomendaciones, consultas y plazos) establecidos para tales efectos.
- Tratamiento preferente para las confecciones producidas o ensambladas en alguno de los países beneficiarios con telas o sus componentes formados en alguno de estos países, a partir de hilados formados en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios, aún cuando estas confecciones se elaboren a partir de las telas, sus componentes formados o componentes tejidos ya mencionados.

Se establece un porcentaje máximo aplicable para las importaciones a los Estados Unidos de confecciones (SME) con insumos regionales del 2%, iniciando el 1º de octubre de 2002. Esta cuota aumentará proporcionalmente un 0.75% anual hasta llegar al 5% en el cuarto año.

- Cubre las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.
- Los brassieres serán elegibles solo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios, formado en los Estados Unidos es de al menos 75% en promedio, del valor agregado de la tela declarado en la Aduana.
- Las confecciones andinas que contengan adornos y accesorios o entretelas ("interlinings"), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de éstos no supere el 25% del costo total de los componentes del producto ensamblado.
- Confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los

Estados Unidos o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados no supere el 7% del peso total de dichas confecciones, esto se conoce como la cláusula de Minimis.

- Maletas y equipo de viaje de materias textiles **enteramente formada y cortada** en los Estados Unidos a partir de hilados **totalmente formados** en ese país.

Sanciones previstas

Se prevé que el Presidente deberá revocar **todos los beneficios** otorgados a las confecciones de un exportador de un país beneficiario por un período de dos (2) años si se determina, con pruebas suficientes, que éste ha realizado operaciones de triangulación de dichas confecciones, así como a cualquier sucesor suyo. La Administración además solicitará al país en cuestión tomar las medidas del caso, para evitar que esto vuelva a ocurrir. Si se determina que el mencionado país beneficiario no está adoptando los correctivos que le fueron solicitados, reducirá la cantidad total de confecciones importadas a los Estados Unidos desde el país en una cantidad igual a tres veces la cantidad de las confecciones transbordadas, de acuerdo con las obligaciones asumidas por los Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Reportes

Antes del 30 de abril de 2003 y cada dos años el United States Trade Representative (USTR) deberá presentar un reporte al Congreso, con el desarrollo del ATPDEA, y el cumplimiento de los países beneficiarios de los criterios de elegibilidad.

3.3. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema General de Preferencias - SGP, dispone que determinadas mercancías de países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, a fin de fomentar su crecimiento económico.

Este programa lo estableció Estados Unidos en virtud de la Ley de Comercio Internacional de 1974, la cual entró en vigor el 1 de enero de 1976. Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en alrededor de 4.000 subpartidas del arancel armonizado de los Estados Unidos, e incluyen un 97% de las exportaciones colombianas cobijadas por el ATPDEA.

Las preferencias bajo el SGP, vencieron el 30 de Septiembre del 2001. Mediante

la Ley de Comercio de 2002 de agosto 6, se determinó la prórroga del Sistema Generalizado de Preferencias hasta diciembre 31 de 2006. Actualmente, las preferencias han sido nuevamente prorrogadas, para todos los países elegibles, por dos años más, por lo cual irán hasta el 31 de diciembre de 2008.

La lista de países beneficiarios, las exclusiones, así como los artículos comprendidos en el SGP, cambian durante la vigencia del programa. Por lo tanto, de ser necesario debe revisarse la versión más reciente del Arancel Armonizado de los Estados Unidos para tener información actualizada al respecto.

3.4. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

El Senado de los Estados Unidos aprobó en enero 24 de 2000 la denominada Ley de Comercio y Desarrollo del 2000, también llamada Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA), una de cuyas secciones se refiere al mejoramiento de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la cual entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Los principales beneficios que la ley contiene se extienden hasta el año 2008 o hasta que el ALCA entre en vigor y corresponden al acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región centroamericana y del caribe, bajo condiciones específicas respecto al contenido de materiales e insumos.

Los productos textiles que no cumplen con las reglas de origen establecidas en la ley de paridad – CBTPA, pueden aún entrar al mercado de los Estados Unidos bajo los programas 807, 807^a y 809.

Mediante la Ley de Paridad Textil (CBTPA), se hace extensivo el tratamiento preferencial otorgado a México dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica – NAFTA, a los textiles y confecciones, de los países de la Cuenca del Caribe.

Productos Elegibles

La lista de beneficiarios puede cambiar de vez en cuando durante la vigencia de este programa. Los productos elegibles para la aplicación de la franquicia aduanera deberán ser importados a los Estados Unidos directamente de cualquiera de los países y territorios beneficiarios.

Países Beneficiarios

Antigua y Barbuda	Granada	Panamá
Aruba	Guatemala	Saint Kitts
Bahamas	Guyana	Santa Lucía
Barbados	Haití	Saint Vincent and Grenadines
Belice	Honduras	Trinidad y Tobago
Costa Rica	Jamaica	Islas Vírgenes (Br.)
Dominica	Montserrat	
R. Dominicana	Antillas Holandesas	
El Salvador	Nicaragua	

Normas de Origen

Los productos que ingresan a los Estados Unidos en virtud de la CBI deben cumplir las siguientes condiciones:

- Se importan directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos procedentes de un país beneficiario.
- Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando:
 - 1) las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario;
 - 2) las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.
- Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios, o en los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios.

A los efectos de este requisito, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico o las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios; por consiguiente, el valor atribuible a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes, también se puede tomar en cuenta. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.

- El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del CBI, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y

diferentes, y luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará.

La frase "costos directos de las operaciones de elaboración", comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas.

Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

3.5. Acuerdo de Libre Comercio entre Los Estados Unidos e Israel

Según este acuerdo, los derechos de aduana sobre las mercancías originarias de Israel se eximen o reducen, con el fin de fomentar el comercio entre los dos países.

Este programa lo autorizó EE.UU en virtud de la Ley de 1984 de Comercio y Aranceles e implementado mediante Ley de 1985. Se inició el 1° de septiembre de 1985 y no tiene fecha de expiración. A partir del 1° de enero de 1995, todas las mercancías importadas desde éste país, que se beneficiaban de aranceles reducidos, se acordó otorgarles franquicia aduanera.

Productos elegibles

El acuerdo con Israel se aplica a la mayoría de los productos que aparecen en el arancel armonizado de los EE.UU. Se aplica la exención o reducción de aranceles para envíos comerciales de mercancías israelíes, amparados por una declaración de aduana reglamentaria.

Normas de Origen

El artículo importado en el territorio aduanero de los EE.UU se considerará producto de Israel, solo sí:

- Es cultivado, producido o manufacturado en Israel.
- El artículo se importa directamente de Israel al territorio aduanero de los EE.UU.
- Haber sido producido en Israel, este requisito se cumple cuando:
 - 1) las mercancías son en su totalidad cultivadas, producidas o elaboradas en Israel;

- 2) las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en Israel.
- La suma de: 1) el costo o valor de los materiales producidos en Israel, el West Bank, Gaza Strip o zona industrial 2) los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas en Israel, los cuales no deben ser inferiores al 35% del valor aforado de dicho artículo en el momento del ingreso. Si se ha tomado en cuenta el costo o valor de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos con respecto a un artículo designado, se podrá considerar como parte de ese 35%, una cantidad que no exceda del 15% del valor aforado del producto en el momento del ingreso que sea atribuible a dicho costo o valor.

3.6. Ley de Oportunidades y Crecimiento Africano - AGOA

Establece el tratamiento preferencial para productos declarados elegibles por el gobierno de los Estados Unidos, elaborados, ensamblados y provenientes de los países del Sub-Sahara africano, en la sección 111 de AGOA y en las secciones 506 A y 507 (a) de la Ley de Comercio de 1974, la cual estará vigente hasta septiembre 30 de 2008.

Países Beneficiarios

República de Benin
República de Botswana
República de Cabo Verde
República de Camerún
República Centroafricana
República de Chad
República del Congo
República de Costa de Marfil
República de Djibouti
Estado de Eritrea

Etiopía
República Gabonesa
República de Gambia
República de Ghana
República de Guinea
República de Guinea Bissau
República de Kenia
Reino de Lesoto
República de Madagascar

República de Malawi
República de Malí
Rep. Islámica de Mauritania
República de Mauricio
República de Mozambique
República de Namibia
República de Niger
República Federal de Nigeria
República de Ruanda
Rep. Democrática de San
Tomé y Príncipe

República de Senegal
República de Seychelles
Rep. De Sierra Leona
Rep. De Sudáfrica
Reino de Suazilandia
Rep. Unida de Tanzania
República de Uganda
República de Zambia

3.7. Acuerdo Estados Unidos - MERCOSUR

El primer acto jurídico internacional de los cuatro países firmantes del Tratado de Asunción, MERCOSUR, fue la celebración de un acuerdo con los Estados Unidos, denominado como del Jardín de las Rosas, por el lugar donde se suscribió, pero más conocido como "cuatro más uno" (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con Estados Unidos). Este acuerdo se inscribe en el marco más amplio de la Iniciativa para las Américas.

Fue suscrito el 19 de junio de 1991 en Washington y en su artículo 1º dice que "se establecerá un Consejo sobre Comercio e Inversiones". Este Consejo estará compuesto por representantes de los cinco países.

En materia de inversiones, se propuso promover y facilitar las inversiones recíprocas.

Con relación al comercio se reconoció la necesidad de eliminar barreras no arancelarias, la importancia de proteger los derechos de propiedad intelectual y de lograr la liberalización mundial del comercio agrícola. Se concretó la voluntad de las cinco partes de avanzar en un proceso gradual de reducción de aranceles, pero no se establecieron porcentajes, ni se fijaron plazos para esa reducción.

3.8. Tratado de Libre Comercio con Jordania

Firmado en octubre de 2000, provee tratamiento preferencial a los productos totalmente desarrollados o elaborados en Jordania, no aplica a materiales importados de un país diferente a Jordania.

3.9. Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos – CAFTA RD.

El objetivo de este tratado es establecer una zona de libre comercio entre las partes. Las Partes establecen una zona de libre comercio de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS). De conformidad con esta disposición, la aplicación del tratado será multilateral. Ello implica que las obligaciones del tratado aplicarán no sólo entre Estados Unidos y cada país centroamericano, sino que también aplicarán a los países centroamericanos entre sí. De igual manera, el tratado aplicará multilateralmente en relación con República Dominicana.

El tratado establece la obligación de no aumentar los aranceles existentes ni de adoptar aranceles nuevos, salvo que se disponga lo contrario en el tratado. Cada Parte deberá eliminar progresivamente sus aranceles de conformidad con el Programa de Desgravación negociado. Un resumen del alcance y contenido de los acuerdos específicos en materia de eliminación de aranceles para cada capítulo del Sistema Armonizado se incluye más adelante. Este artículo también establece la posibilidad para que los países centroamericanos se apliquen entre sí, un tratamiento arancelario diferente.

El Tratado fue suscrito el 5 de agosto de 2004 para iniciar su vigencia el 1 de enero de 2005. Fue ratificado por El Salvador el 17 de diciembre de 2004, Estados Unidos el 27 de julio de 2005, Honduras el 3 de marzo de 2005 y Guatemala el 10 de marzo de 2005, para octubre de 2005 fue ratificado igualmente por Nicaragua y República Dominicana. El Presidente lo convirtió en Ley en agosto de 2005. Finalmente el 1 de julio de 2006 entró en vigencia dicho tratado.

3.10 Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Colombia, Ecuador y Perú

Teniendo en cuenta que las preferencias unilaterales concedidas por Estados Unidos mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas – ATPDEA, vencen el 31 de diciembre de 2006 y dado el carácter unilateral de dichas preferencias y por un tiempo definido, cuya prórroga está sujeta a factores políticos y económicos de dicho país y al cumplimiento de una serie de compromisos por parte de los países beneficiarios, se determinó por parte del gobierno adelantar las negociaciones tendientes a suscribir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos con el propósito de obtener preferencias de carácter permanente que permitan a los empresario colombianos competir en condiciones iguales o mejores a las de sus competidores en el mercado más grande del mundo, generando empleo e importantísimos ingresos para el país.

Colombia concluyó el 27 de febrero de 2006 las negociaciones.⁷ Luego de cinco debates y con una votación mayoritaria en las Comisiones Conjuntas de Senado y Cámara, hoy fue aprobado el protocolo modificadorio al Tratado de Libre Comercio- TLC- con Estados Unidos.

Las modificaciones realizadas al TLC con Estados Unidos, y que fueron presentadas el pasado 20 de julio ante el Congreso de la República para su aprobación, son positivas para el país, aseguró el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata.

⁷ Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Tomado el 5/11/07.

El Ministro, durante una rueda de prensa sobre el tema, dijo que los cambios corresponden a una nueva realidad política luego que la mayoría demócrata en el Congreso de Estados Unidos pidiera claridad frente a algunos temas considerados. “En realidad esto no representa cambio alguno para la naturaleza del tratado, pues muchos de los puntos renegociados y plasmados en el protocolo modificatorio, ya hacían parte de la legislación vigente en Colombia. Estas modificaciones son positivas, o neutras para el país. Además, el nuevo Congreso norteamericano las considera de carácter obligatorio para la firma de cuatro acuerdos comerciales que están pendientes de aprobación que son los de Perú, Colombia, Panamá y Corea y de ahí en adelante para todos los acuerdos comerciales que negocie ese país”, aseguró el Ministro Plata.

El presidente Álvaro Uribe Vélez sancionó, este miércoles 4 de julio de 2007, el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado entre Colombia y los Estados Unidos en noviembre del año pasado, y que ya había sido objeto de la correspondiente ratificación por parte del Congreso de nuestro país.

Se trata de la Ley número 1143 del 4 de julio del presente año, por medio de la cual se aprueba el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”, así como sus cartas adjuntas y sus entendimientos, suscritos en Washington el 22 de noviembre del 2006.

El Tratado con Estados Unidos fue firmado luego de un trabajo que se prolongó por más de 22 meses, desde el 18 de mayo de 2004, cuando se inició en la ciudad de Cartagena la primera ronda de negociaciones del acuerdo, hasta el 27 de febrero de 2006, cuando se cerró la discusión del acuerdo en la ciudad de Washington, al cabo de 14 rondas de negociación.

Ahora, luego de la sanción de la Ley este miércoles por parte del Presidente Uribe, el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos pasa a revisión de la Corte Constitucional.

Una vez se cumpla este requerimiento, la siguiente etapa tiene que ver con las leyes para su implementación, que deben ser presentadas, discutidas y aprobadas, para poner en marcha el acuerdo comercial.

En cuanto a Estados Unidos, al Tratado le falta la aprobación en el Congreso y el intercambio de notas con el gobierno colombiano, para que entre en vigencia.

A noviembre de 2007, Colombia podrá seguir contando por un tiempo limitado (10 meses más) con las preferencias andinas ATPDEA, mientras se espera que en 2008 sea aprobado el TLC por parte del Congreso de los Estados Unidos.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES⁸

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

Las regulaciones y requerimientos especiales para la importación de productos al mercado de Estados Unidos, son esencialmente aplicados para la protección de la seguridad nacional y su economía, la conservación de la vegetación doméstica y la vida animal; así como para salvaguardar la salud de sus consumidores.

Las entidades reguladoras en cuanto a medio ambiente son la Administración para la Protección Ambiental (EPA) y la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA). Los gobiernos estatales y locales se reservan generalmente el derecho a imponer disposiciones reglamentarias más estrictas.

EPA: Las normas de medición de la EPA son de reconocimiento internacional, sin embargo las normas en Estados Unidos tienen un criterio de riesgo/beneficio, mientras que las normas de otros países se basan en un criterio de riesgo/salud.

Algunas de estas regulaciones, adicionales a las establecidas por la aduana de los Estados Unidos, consisten por ejemplo en prohibir y/o limitar la entrada de productos, establecer puertos específicos para el ingreso de mercancías y aplicar normas sobre marcado y etiquetado. Esto aplica a todo tipo de importaciones, incluyendo aquellas hechas por correo.

A continuación, se listan las principales normas reguladoras y/o entidades del gobierno de los Estados Unidos que las establecen, de acuerdo a cada producto.

1. LECHE, QUESO Y PRODUCTOS LÁCTEOS

Estos productos están sujetos al cumplimiento de los requisitos establecidos por la Food and Drug Administration (FDA) y el Department of Agriculture. La mayoría de las importaciones de queso requieren licencia de importación y están sujetas a cuotas administradas por el Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, en Washington. La importación de leche y crema de leche está sujeta a los requisitos establecidos en las siguientes leyes: "Food, Drug and Cosmetic Act" e "Import Milk Act". Estos productos pueden ser sólo importados por quienes posean permisos de los siguientes organismos:

⁸ Fuente: Departamento de Aduanas de Estados Unidos.

- U.S. Department of Health and Human Services
- Food and Drug Administration, Center for Food Safety and Applied Nutrition, Office of Food Labeling
- U.S. Department of Agriculture

2. FRUTAS, VERDURAS Y NUECES

Ciertos productos agrícolas (incluyendo tomate fresco, aguacate, mango, naranja, toronja, pimentón, pepino, berenjenas, cebolla, nueces y avellanas, entre otros) deben cumplir requisitos relacionados con calidad, tamaño y madurez.

Estos artículos requieren de la inspección y visto aprobatorio a la importación por parte de la FDA. Preguntas e información sobre requerimientos generales adicionales, deben realizarse ante el Agricultural Marketing Service (Department of Agriculture). Otras entidades relacionadas son:

- Animal and Plant Health Inspection Service (Plant Quarantine Act)
- Food and Drug Administration, Division of Import Operations and Policy (Federal Food, Drug and Cosmetic Act)

3. ANIMALES VIVOS

Estos requieren de un permiso previo a la importación por parte del Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS). El ingreso de estos productos provenientes de Canadá o México (socios NAFTA) es menos riguroso que para aquellos que provienen de otros países. Adicionalmente, existen puertos predeterminados, acondicionados como estaciones de cuarentena para el ingreso de este tipo de importaciones.

Todos los animales no domésticos deben cumplir los requerimientos del Fish and Wildlife Service.

4. ALIMENTOS, DROGAS Y PRODUCTOS COSMETICOS

Las importaciones de alimentos, drogas y productos cosméticos son reguladas por la FDA, específicamente por la ley "Federal Food, Drug, and Cosmetic Act". En este documento se prohíbe la importación de artículos que presenten algún tipo de adulteración (tanto del producto como de su empaque o embalaje) o que manifiesten condiciones antihigiénicas. La ley también prohíbe la importación de farmacéuticos que no hayan sido aceptados por la FDA para el ingreso a los Estados Unidos. Estos productos están sujetos a inspección en el momento de su entrada.

Los controles aplicados por el U.S. Department of Agriculture obedecen a la prevención para impedir la entrada de enfermedades y la introducción de especies maderables en vías de extinción. Para muebles únicamente se deben tener en cuenta las normas de seguridad establecidas por la Consumer Products Safety Commission (CPSC), especialmente para cunas de bebé.

LEY 107 – 188 SOBRE BIOTERRORISMO EN ESTADOS UNIDOS

Es una Ley que el Gobierno de los Estados Unidos adoptó en junio del año 2.002 sobre la seguridad de la salud pública y la preparación / respuesta al bioterrorismo, la cual incorpora nuevas disposiciones para todas las importaciones o tránsito de alimentos por el territorio de los Estados Unidos. Esta nueva legislación otorga responsabilidades a la FDA para su reglamentación, puesta en vigencia y cumplimiento.

El contenido y alcance de la Ley 107 - 188, es de fundamental importancia para los exportadores de productos agroalimentarios de todos los países de América Latina y el Caribe.

La FDA, en cumplimiento de los mandatos de la Ley, ha venido trabajando en la elaboración de propuestas de reglamentos y procedimientos que entrarán en vigencia a partir del 12 de diciembre de 2003. Las disposiciones contenidas en esta Ley, aplican a todos los productos para la alimentación humana y animal regulados por la FDA, incluidos los suplementos dietéticos, fórmulas infantiles, bebidas carbonatadas y con contenido alcohólico, así como aditivos alimenticios.

Requisitos para las empresas

Deben cumplir con las cuatro disposiciones de la Reglamentación las cuales se refieren a:

- **Sección 305: Registro de Instalaciones Alimenticias:** establece que todas las Instalaciones que procesen, empaquen, almacenen productos que serán exportados a Estados Unidos, deberán registrarse anualmente ante la FDA. El registro debe efectuarse, preferiblemente por vía electrónica a partir del 12 de octubre hasta el 12 diciembre del año 2.003
- **Sección 307: Notificación Previa de Partida de Alimentos Importados:** todo producto cuyo destino sea el mercado de Estados Unidos, o bien deba hacer tránsito por territorio de ese país hacia un tercer país, debe ser notificado a las autoridades de la FDA, en un lapso no mayor de cinco días, ni menor del mediodía del día anterior a su arribo a Estados Unidos.

- **Sección 306: Establecimiento y Mantenimiento de Registros:** Están obligados a establecer y mantener registros, las personas nacionales que fabriquen, procesen, envasen, transporten, distribuyan, reciban, almacenen o importen alimentos destinados al consumo humano o animal en los Estados Unidos y las instalaciones extranjeras que fabriquen, procesen, envasen o almacenen alimentos destinados al consumo humano o animal en los Estados Unidos. Deben mantener dos tipos de registros, a) identificación de las fuentes anteriores inmediatas y b) Identificación de los receptores posteriores inmediatos.
- **Sección 303: Detención Administrativa:** Autoriza a la FDA a retener un artículo alimentario si existen pruebas o información fidedigna que indiquen que dicho artículo representa una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o de muerte para personas o animales. Los alimentos regulados de forma exclusiva por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en la Ley Federal de Inspección de Carnes, la Ley de Inspección de Productos de Poultry y la Ley de Inspección de Productos derivados del Huevo, NO estarían afectados por la normativa de detención administrativa.

Acciones

Se estableció una estrategia interinstitucional para su divulgación unificada y la elaboración de un evento en conjunto para discusión sobre posibles implicaciones.

Participantes

- ACTA – Asociación Colombiana de Ciencia y Tecnología de Alimentos
- ANDI - Cámara de Industria de Alimentos
- BASC – Business Anti-smuggling Coalition (Coalición Anticontrabando)
- Cámara Comercio Colombo Americana
- CENTIA – Red Tecnológica Industrial Agroalimentaria
- Embajada de Estados Unidos
- IICA - Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
- Ministerio de Agricultura
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Proexport Colombia

Registro

Los productos agroindustriales exportados a Estados Unidos o en tránsito a través de su territorio, deberán registrarse ante la FDA (Food and Drug Administration), entre el 12 de octubre y 12 de diciembre de 2003, fecha en la

cual entrará en vigencia la presente Ley.

6. CUEROS Y ARTICULOS DE CUERO

Las exportaciones de éstos productos están sujetas a control por parte del U.S. Department of Agriculture quién regula e inspecciona la importación de productos derivados de animales y ejerce especial control sobre aquellos considerados animales exóticos o especies en vías de extinción (CITES).

7. PRODUCTOS TEXTILES

Todos los productos textiles exportados hacia Estados Unidos, deben cumplir con requerimientos de estampado, etiquetado, contenido, etc.; establecidos en la Textile Fiber Products Identification Act, la cual rige y contiene toda la normatividad referente a la importación de estos productos. Entre otros requerimientos están:

- Los nombres genéricos y porcentajes en peso de las fibras que constituyen el textil deben ser listados en la etiqueta. Aquellos componentes inferiores al 5% deben ser listados como "otras fibras".
- El nombre del fabricante o el nombre o identificación de registro emitido por la Federal Trade Commission.
- El nombre del país donde el textil fue fabricado.

Además de los requisitos de etiquetado, para la importación de textiles y productos derivados se debe consultar la sección 204 del „Agricultural Act“ de 1956, con el fin de determinar si el producto está sujeto a cuota, visa o licencia de importación, así como sus requisitos adicionales de ingreso.

8. PRODUCTOS QUIMICOS

Las entidades reguladoras son la Administración para la Protección Ambiental (EPA), el Departamento de Trabajo (DOL), la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA), estas entidades pertenecen al gobierno federal.

EPA: Algunos estados han promulgado leyes para regular el uso de ciertas sustancias químicas con impacto ambiental negativo, que han tenido repercusión a escala nacional.

OSHA: La OSHA ha mantenido una participación activa en el proceso de armonización de la comunicación acerca de productos químicos entre diferentes países, con el fin de facilitar el comercio exterior.

9. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

La entidad reguladora es la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), sin embargo los sindicatos a nivel federal, estatal y local han negociado sus propias disposiciones reglamentarias. La mayoría del equipo tecnológico de información está sujeto a la declaración de conformidad por parte del proveedor (verificación), aunque las computadoras personales, productos periféricos y equipo de información que se conecta a las líneas telefónicas están sujetos a la certificación de la FCC.

10. EQUIPO MEDICO

Las entidades reguladoras son la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), el Centro de Control y Prevención de Enfermedades (CDC) y el Instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacional (NIOSH), las tres entidades pertenecen al Departamento de Salud y Servicios Humanos. Cualquier equipo que genere o utilice energía de radiofrecuencia debe cumplir con los requisitos de la FCC. Los Estados no están obligados a regirse por las leyes federales, pueden utilizar sus propios requisitos. Las normas de garantía son similares a las de la ISO 9001. Sin embargo se deben cumplir con requisitos de conformidad de la FDA a través de las Prácticas Adecuadas de Fabricación (GMP).

11. ENERGIA

Las entidades gubernamentales federales son el Departamento de Energía (DOE), el Departamento de Comercio (DOC), el Departamento de Trabajo (DOL/OSHA), el Departamento de Transporte (DOT) y el Departamento de Agricultura (USDA), el Organismo para la Protección del Medio Ambiente (EPA), la Comisión Reguladora de Energía Nuclear (NRC) y la Comisión de Comercio Interestatal (ICC). Además hay entidades gubernamentales estatales y departamentos estatales de control ambiental.

En la mayoría de los Estados donde existe actividad minera se cuenta con leyes mineras para los productos y equipos utilizados en las minas, que cumplan con los requisitos de salud y de seguridad establecidos por la Administración de Seguridad y Salud Minera y la certificación es condición para que puedan utilizarse en las minas.

12. PROTECCION AL CONSUMIDOR

La entidad reguladora es la Comisión de Seguridad de Productos de Consumo (CPSC). Estas normas son conocidas a nivel internacional y están vinculadas al uso específico por parte del consumidor. Los productos que se venden en los Estados Unidos deben cumplir con las reglamentaciones de la CPSC. Se requiere una certificación de cumplimiento de un fabricante o compañía importadora de

Estados Unidos para los productos que estén sujetos a las normas de seguridad bajo la Ley de Seguridad de Productos de Consumo.

Adicional a las 12 categorías descritas anteriormente, existen también condiciones específicas de ingreso para la mayoría de productos importados por los Estados Unidos entre los que se encuentran:

- Armas municiones y explosivos.
- Materiales radioactivos y reactores nucleares.
- Equipo industrial.
- Juguetes y artículos para niños.
- Aparatos de uso doméstico.
- Artículos de arte.
- Productos electrónicos.
- Bebidas alcohólicas.
- Vehículos y equipo de transporte.

4.2. Cuotas de Importación

Las cuotas de importación son cantidades específicas establecidas para la importación de productos por períodos de tiempo determinados, en Estados Unidos son administradas en su mayoría por la Aduana de Estados Unidos.

Las cuotas se dividen en dos:

- La Tarifa arancelaria adicional (Tariff – Rate)
- La Cuota cuantitativa (Absolute)

La Tarifa es aquella bajo la cual, no existe un límite cuantitativo de importación sino que, aquellas importaciones adicionales a la cantidad establecida como cupo de importación, deberán pagar aranceles mayores a los que se pagarían normalmente sin cuota.

En el caso de la Cuota, está es de carácter completamente cuantitativo y restrictivo, es decir que una vez establecido el cupo o cantidad de importación, no será permitida la importación de cantidades adicionales del producto. Algunas cuotas de este tipo son globales, aunque en ciertos casos pueden ser específicas para determinados países.

En el Anexo se encuentra el listado de productos que están sujetos a limitaciones de cuota, de acuerdo con el Sistema Armonizado.

4.3. Tarifas

Toda mercancía que ingresa a los Estados Unidos está sujeta a arancel o está exenta de ellos, se pueden imponer derechos ad valorem, específicos o compuestos. Los derechos Ad Valorem son los más comunes, equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía, los derechos específicos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad, por ejemplo: 5.9 centavos de dólar por decena.

Los derechos compuestos representan la combinación de los derechos ad valorem y de los específicos, por ejemplo: 0,7 centavos por kilogramo más el 10 por ciento ad valorem.

Cada Estado es autónomo para determinar la tasa del impuesto a las ventas, es decir, depende del Estado de ingreso, la tarifa establecida, sin embargo, la tarifa promedio es del 6% sobre el valor total de la mercancía.

4.4. Etiquetado

El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en el envase, como "Lugar de Origen". Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en inglés. Específicamente para los productos alimenticios el Código General de los Estados Unidos, requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

El siguiente es el listado de requisitos que se deben tener en cuenta en las etiquetas:

- 1) La denominación del producto que debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, aparecer en forma visible y prominente en comparación al nombre y marca del producto.
- 2) Declaración del contenido neto del envase que debe hacerse usando los dos sistemas de medida: el sistema métrico decimal y el sistema inglés. Ej: NET WT 10 $\frac{3}{4}$ OZ (305 g).
- 3) Declaración de la lista de ingredientes, debe contener todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto de forma descendente, todos los ingredientes compuestos en alimentos estándares, como por ejemplo,

chocolate, mostaza, mantequilla, así: Harina de trigo, azúcar, agua, huevos, almendras, uvas pasas, levadura (benzoato sódico, bicarbonato sódico, bicarbonato amónico), sal, color artificial (amarillo #6) y lecitina de soya (emulgente).

- 4) Igualmente, la declaración de ingredientes se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor del alimento o bien donde se localice la información nutricional. El tamaño mínimo permitido es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm.
- 5) Panel de información nutricional, el Food and Drug Administration -FDA, exige que los productos alimenticios presenten información nutricional sobre su contenido. Hasta ahora, esta regulación constituye uno de los retos más importantes impuestos por el Food and Drug Administration e indirectamente por el gobierno americano.

El Panel de Información Nutricional ordinario debe contener los siguientes elementos:

- a) Todos los valores presentes en la etiqueta nutricional deben reflejar la información equivalente a la porción establecida.
- b) Nutrientes básicos aproximados según las reglas específicas.
- c) Columna de la declaración de valores diarios porcentuales estimados en función a una dieta de 2,000 calorías diarias.
- d) Formatos permitidos y recomendados determinados por tres factores: el área total disponible para etiquetar, los nutrientes presentes en el producto y el espacio disponible en los distintos paneles del envase.

Es necesario también que el nombre y dirección de la Compañía responsable del producto en los Estados Unidos junto con el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos sean declarados en la etiqueta.

El nombre y la dirección del productor, emparador o distribuidor deben cumplir los siguientes requisitos:

- 1) La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal. En el caso de una corporación el nombre real debe ser utilizado con las abreviaciones permitidas.
- 2) El tamaño mínimo permitido es de 1/16 de pulgada lo que equivale a 2.1 mm. El propósito de esta información es tener un contacto presente para cualquier información adicional, comentario o problema con el producto en cuestión.

Otros aspectos a tener en cuenta en el Etiquetado:

Idiomas.- El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que si alguno de los seis componentes principales aparece en un segundo idioma (castellano, francés, italiano etc.), todos los elementos deberán aparecer correctamente declarados en inglés y en el segundo idioma.

Código de Barras /Universal Product Code (UPC).- El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Es importante destacar que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial (control de inventarios). El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.

Fecha de Vencimiento.- El Gobierno Federal no ha emitido ninguna ley con respecto a la fecha de caducidad o vencimiento. Las reglas pertinentes a este tema son exclusivamente a escala estatal. Es por esa razón que la fecha de caducidad no forma parte de los 6 requisitos del envase de productos de gran consumo o procesados. Es recomendado presentar esa información; más no es obligatoria.

Instrucciones de Uso.- El modo de empleo o instrucciones de uso constituyen un elemento adicional en el envase del producto. Tradicionalmente se incluye este aspecto para beneficio del consumidor. Es decir, aconsejar el mejor uso del producto para asegurar la máxima satisfacción.

Alimentos Orgánicos.- La industria de alimentos orgánicos es un campo en pleno desarrollo. Hoy en día la mentalidad del consumidor norteamericano ha cambiado, y como consecuencia, la demanda de productos orgánicos ha ido aumentando notoriamente creando una oportunidad de mercado para aquellos que buscan nuevos horizontes.

Registro de Agua Mineral.- La comercialización de agua mineral en los Estados Unidos es un proceso delicado ya que plantea el reto de las regulaciones en este caso a nivel Federal y Estatal.

Exenciones para Empresas Pequeñas / Volumen de Ventas.- A petición de la pequeña y mediana empresa, el Food and Drug Administration - FDA, ha emitido una cláusula que exime a las pequeñas empresas de presentar información nutricional en aquellos productos de bajo volumen de ventas. Esta cláusula estará vigente siempre y cuando la compañía en cuestión cumpla con los requisitos de número de empleados, volumen de ventas y antigüedad del producto en el mercado.

Food Canning Establishment Registration (FCE).- El FDA exige que todas aquellas empresas que producen alimentos de baja acidez ó acidificados, sometan

sus procesos de producción a una revisión de la Administración para verificar la vigencia del producto. Básicamente los productos bajo ésta categoría cumplen con las siguientes características:

- Productos envasados al vacío,
- Productos no refrigerados,
- Productos que han recibido calor durante su proceso de producción,
- Alimentos de naturaleza no ácida.

5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS⁹

El mercado de los Estados Unidos es muy diverso con demandas que van desde los materiales crudos hasta productos de alta tecnología. Los mercados se diversifican cada vez más y esto se ha dado en frentes regionales y demográficos, lo que ofrece amplias posibilidades de importación. Sin embargo, es difícil importar algunos productos hacia los Estados Unidos debido principalmente a la cantidad de niveles de importadores y la fuerte competencia que enfrentan entre ellos¹.

Los exportadores colombianos deben prestar atención particular al riesgo de pleitos de obligación de producto, que son más comunes en los Estados Unidos que en otras partes del mundo. El contacto personal es útil, pero no crítico. Cuando se construye una relación comercial en los Estados Unidos el contacto por teléfono es normalmente suficiente y de hecho, los Estados Unidos se orientan más hacia la comunicación que a transportarse, debido a las grandes distancias entre las ciudades americanas. Una visita personal debe hacerse una vez se haya establecido una relación continuada como resultado de un negocio.

5.1. Distribución

En los Estados Unidos los canales de distribución no son concentrados, centralizados, ni federalmente regulados y continuamente se siguen abriendo nuevos canales. Por consiguiente, los exportadores a los Estados Unidos pueden analizar y escoger el canal establecido que les ofrezca menor riesgo. Haciendo el negocio a través de un distribuidor americano, un vendedor extranjero se evita las trampas que eventualmente otros intenten hacerle en este gigante y complejo mercado. No obstante, hay alternativas diferentes a contratar un agente o distribuidor ya que sin establecer un solo contrato, un vendedor extranjero tiene cualquiera de las siguientes opciones:

- (3) Acceso a la oferta de proyectos del Gobierno;
- (4) Comercialización directa a mayoristas o consumidores;
- (5) Exhibición de muestras de comercio en ferias o convenciones;
- (6) Establecer una alianza con una compañía local.

5.2. Técnicas de Mercadeo

La mayoría de los anunciantes dirigen la publicidad a través de las agencias a escala nacional, las cuales ofrecen el servicio y dominan el negocio. En este

⁹ Fuente: Importers Manual USA, 3rd Edition, World Trade Almanac.

momento se está experimentando un auge en la aparición de agencias regionales y empresas de relaciones públicas que se han convertido en una verdadera competencia y se encuentra una variedad de agencias con métodos innovadores que compiten con los métodos tradicionales de revistas, radio, y televisión.

La televisión por cable y regional y las revistas especializadas están incrementando la efectividad para localizar los grupos de consumidores a los que van dirigidos los productos. Internet, es el medio más utilizado en los últimos años y está mostrando gran efectividad. Es el nuevo ambiente para los negocios, los anuncios y los esfuerzos específicos de mercadeo y se desarrolla con gran rapidez en Estados Unidos como lo muestra que sea el país con las tasas de líneas de Internet por habitante más altas del mundo.

El servicio Posventa

Los negocios americanos hacen énfasis en los servicios de atención al cliente tales como: la entrega oportuna, el buen estado del producto en condiciones iguales a las requeridas para que el consumidor /cliente no se lleve ninguna sorpresa desagradable. Los vendedores americanos, así como los consumidores, están exigiendo niveles más altos de apoyo al cliente y servicio del producto. Se busca el esquema de manejo de calidad total.

El Marketing en los Estados Unidos

- Los norteamericanos le conceden especial importancia a la entrega oportuna, así que "no prometa tiempos de entrega que no pueda cumplir".
- Diferencie sus productos y servicios en términos de segmentos del mercado nacional, regiones, poblaciones, grupos demográficos, y "nichos" en cada grupo de población objetivo a cubrir.
- Haga seguimiento permanente del cambio tanto en los hábitos de consumo como de la aparición de nuevos segmentos. No se debe desconocer que los mercados se están fragmentando, los grupos étnicos ya no son una minoría sino que van en aumento exponencial.
- Cumpla las normas sobre calidad y seguridad de los productos dirigidos a los Estados Unidos teniendo en cuenta que deben satisfacer algunas de las regulaciones y normas más severas del mundo.
- Recuerde que los consumidores americanos están acostumbrados a escoger lo mejor y más barato.
- Los Estados Unidos son una sociedad litigante. Por esto las demandas

realizadas por consumidores por causa de productos defectuosos son frecuentes.

- Los extranjeros deben considerar el proverbio americano, que dice "La Honestidad es la mejor política," como la práctica comercial americana aceptada. El trato confidencial o la oferta de regalos, los sobornos, o las consideraciones especiales, arriesgarán su negocio y las relaciones con las entidades estatales.
- La competencia entre los productos importados es severa; los consumidores americanos a menudo consideran de alto valor artículos importados de lujo por su exclusividad o su elegancia de acuerdo con la moda, por lo tanto estos serán menos sensibles al precio y más sensibles a la calidad.
- Las leyes y las regulaciones federales no son las únicas leyes a tener en cuenta, los estados e incluso las ciudades regulan los negocios y establecen los impuestos que les son permitidos.
- Los consumidores americanos esperan un excelente servicio posventa de los productos, de hecho, la ley impone garantías en que se exige que los productos funcionen de acuerdo con las condiciones que fueron ofrecidas al momento de la venta.

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS¹⁰

Para vender con éxito en los Estados Unidos es necesario tener un plan claro de mercadeo. Este plan debe considerar particularmente la naturaleza del mercado americano y sus tendencias. Recientemente, el tema de la comercialización ha pasado de un nivel nacional a un esquema regional y local, lo que significa que los exportadores deben tomar nota de esta tendencia y deben considerar las modificaciones necesarias en sus productos para la venta a regiones o grupos de clientes específicos. Los esfuerzos iniciales de mercadeo, deben concentrarse en un mercado específico o por región, posicionando el producto en el mercado, mientras van construyendo los términos de las relaciones con distribuidores y clientes.

La comercialización al grupo objetivo debe hacerse a través de los especialistas americanos quienes verificarán el potencial de un producto en el mercado, sin una elevada inversión. El exportador debe considerar varios métodos de venta alternativos como las ventas por teléfono, las ventas directas por televisión y ventas por catálogo especializado. El plan del mercadeo debe incluir el seguimiento a los métodos más utilizados para medir la efectividad de esfuerzos del mercadeo específico.

6.1. Agentes, Distribuidores y Socios

En los Estados Unidos, la distribución de artículos al detal es atendida por los distribuidores mayoristas. Los vehículos de motor y sus partes, distribuidas y vendidas principalmente a través de la red de distribuidores de cada fabricante del gremio. También existen comerciantes, considerados distribuidores o comerciantes mercantiles al por mayor, quienes compran artículos de todo género y toman el título de comercializadores funcionando bajo esquemas de comisión, como agentes o corredores. Otra gama de distribuidores es la que vende artículos de un mismo género, en ocasiones de un solo proveedor con título y responsabilidad de representante en el mercado.

6.2. Franquicias

Las franquicias son una forma de licencia en la cual una compañía matriz cede a otra entidad independiente el derecho de hacer negocios de una manera prescrita. Este derecho puede implicar la forma de vender los productos de la franquicia con el uso de su nombre, técnicas de producción y marketing o enfoque general de negocios. Cerca de 500 mil franquicias operan en Los Estados Unidos con ventas

¹⁰ Fuente: Florida Small Business, Official Publication 1999 – 2000, Small Business Development Center - Florida International University. Doing Business in the United States, 1999. Guía para hacer negocios en Miami.

anuales superiores a los USD 950.000 millones con un crecimiento anual superior al 8% anual durante la pasada década.

6.3. Licencias

Cuando se trata de un contrato de licencia, la compañía que otorga la licencia (cesionista), permite a otra compañía (concesionario) utilizar su propiedad intelectual a cambio de una compensación designada como regalía.

El Departamento de Justicia de Estados Unidos tiene nueve disposiciones específicas para la licencia de patentes que considera ilegales bajo las leyes antimonopolio.

Estas disposiciones, prohíben al cesionista controlar la distribución del concesionario de un producto patentado. Por ejemplo, el cesionista no puede restringir la capacidad del concesionario para revender un producto patentado, restringir la habilidad del concesionario para vender productos que compitan con el producto patentado, o requerir del concesionario que se apegue a un precio mínimo en la venta del producto. Otras restricciones se refieren a los pagos.

Es ilegal requerir que el concesionario compre los productos del cesionista utilizados con o en el producto patentado; ofrecer la licencia solamente de un grupo de patentes en lugar de patentes individuales, o basar las regalías en una medida distinta a la que corresponde a las ventas de los productos cubiertas por la patente.

Principales aspectos en la negociación de licencias

Los aspectos clave en la negociación de contratos de licencia son:

- el alcance
- los derechos transmitidos (sobre el producto y la patente)
- la compensación
- el cumplimiento del concesionario
- la resolución de disputas
- el plazo

Ventajas

- La licencia no requiere inversión de capital ni conocimiento y fuerza de comercialización dentro del mercado de Estados Unidos.
- Quien otorga la licencia evita enfrentar la reglamentación y legislación estadounidense en materia de negocios.

- Ofrece la oportunidad de ingreso inmediato al mercado con un concepto (producto o servicio) ya probado.

6.4. Cómo crear una empresa o negocio en Estados Unidos

Al empezar un negocio lo primero que debe decidir es qué estructura legal se va a adoptar lo que determinará los impuestos y responsabilidades impositivas de los socios, se establecen tres tipos de sociedad:

- **Compañía privada (un solo dueño)**
Fácil de crear y de disolver, las ganancias son gravadas en el reporte de impuestos del propietario. Los propietarios únicos no declaran impuestos de ingresos corporativos y en caso de bancarrota la obligación del propietario es ilimitada.
- **Sociedad limitada**
La responsabilidad es compartida, los ingresos son reportados como retornos individuales de los socios (Partner's Individual Tax Returns) La sociedad limitada se registra con el Departamento de Estado de la localización de la empresa.
- **Corporaciones**
Las corporaciones son entidades legalmente independientes, las cuales deben incorporarse en la División de Corporaciones del Departamento de Estado correspondiente al estado en el que establece el negocio. Existen varios tipos de corporaciones y es recomendable asesorarse con un abogado local y especializado antes de decidir el tipo más conveniente para cumplir el objetivo de la empresa y para los socios.

La inscripción se realiza a través de un certificado de incorporación, la compañía privada o la asociación limitada o corporación se inscriben en la Secretaría de Estado donde serán localizadas las oficinas principales, esta última debe ser inscrita en la División de Corporaciones de la misma secretaría.

El Certificado de incorporación debe contener la siguiente información:

- **Objeto Social:** El objeto social puede ser cualquier actividad lícita permitida por el estado donde se constituye la empresa.
- **Acciones:** Especificar, el numero de acciones y los derechos y deberes de los accionistas.
- **Tiempo:** El título es emitido dentro de un período de una a tres semanas desde la fecha de inscripción.
- **Costos de Incorporación:** Varía de acuerdo al estado pero generalmente el

- rango está entre US\$150 a US\$500, sin incluir honorarios de abogado.
- Numero de fundadores: Muchos estados requieren al menos tres socios, uno de los cuales tiene que ser residente del estado donde se creará la Compañía. En algunos estados solamente se requiere un agente representante que resida en el estado donde se crea la compañía.
 - Capital Inicial: Los estados generalmente no tienen un mínimo de capital requerido para las corporaciones a excepción de cierto tipo de negocios como Bancos o entidades financieras y seguros.

Este certificado de incorporación debe ser renovado anualmente, con el propósito de mantener incorporada la empresa. Si se deja de pagar, automáticamente la empresa muere legalmente.

Además se deben tramitar las licencias y permisos establecidos por la ley, como los que se describen a continuación.

Licencia Ocupacional: Es una licencia de funcionamiento que depende del lugar donde se ubique el negocio. Antes de la licencia se necesita un permiso de zonificación, en algunos casos este permiso requiere la inspección por el Departamento de Bomberos y otras agencias.

Inscripción de Nombres Ficticios: El nombre ficticio del negocio debe ser inscrito en la Secretaría de la Corte de Circuito del Condado adonde estarán localizadas las oficinas principales del negocio. La notificación de intención de usar el nombre ficticio debe ser publicada una vez a la semana, por cuatro semanas, en un periódico con circulación general en el condado, previa a la inscripción. Si el nombre del negocio es el mismo al del nombre legal del dueño del negocio no es necesaria la inscripción del nombre ficticio.

En cuanto al aspecto tributario, los impuestos en los Estados Unidos son recaudados por entidades Federales, Estatales y locales, estos varían según quien los recaude, de la siguiente manera:

Federales: Impuesto de Renta, Impuesto de Consumo e Impuestos sobre Ganancias Ocasionales.

Estatales: Impuestos sobre las ventas, Impuestos de Consumo, e Impuesto de renta.

Los impuestos estatales varían de acuerdo al Estado donde se establezca la empresa.

Además de los requisitos anteriores, cuando un negocio emplea a una o más personas, tiene que estar cubierto por "Workmen's Compensation Insurance" (Seguro Compensatorio del Trabajador), que se puede obtener a través de las compañías de seguros locales.

Para el establecimiento de ciertos negocios o la realización de ciertas actividades económicas se requiere de una licencia o de un permiso para poder operar. Este es un aspecto que no siempre es tenido en cuenta, sin embargo no hay que olvidar que operar sin ellos puede ser ilegal.

Una licencia es un privilegio concedido por un organismo del gobierno a discreción. Un permiso es un derecho que cualquiera puede obtener si se reúnen los requisitos de la agencia gubernamental que lo ha de conceder. Tanto las licencias como los permisos pueden ser concedidos a nivel de pueblo, ciudad, condado o Estado.

6.4.1. Tramites, Formas, Permisos y Licencias en el Condado de Dade-Miami

Los siguientes son los requerimientos para el establecimiento de un negocio en el Condado de Dade y en general en la Florida y sus alrededores.

Requerimientos locales

Localización: Si el negocio va a estar localizado en los límites de la ciudad de Miami se debe obtener un "zoning permit" para que el negocio llene los requisitos de localización, es decir, que no se encuentre dentro de zonas restringidas (por ejemplo residenciales)

Las oficinas donde se debe solicitar este tipo de permisos varía según el área, algunas de estas son la Metro Dade Building & Zoning Department, City of Miami Building & Zoning Department y City of Miami Beach Community Economic Planning & Zoning.

Licencias de Ocupación: Una vez obtenido el "zoning permit" y así poder ocupar el local, se debe obtener una Licencia de Ocupación, la cual además, identifica su negocio ante las autoridades locales. Hay unas cincuenta profesiones, desde peluquero hasta contador, a las que el estado exige prueba de competencia antes de poder ejercer. Muchas requieren entrenamiento especial y exámenes previos.

Al igual que el caso anterior, las oficinas relacionadas con el otorgamiento de Licencias de Ocupación, cambian de acuerdo con la ubicación del negocio. Incluso en el condado de Dade. Algunas de estas son las siguientes: City of Miami Occupational License Department, City of Coral Gables Occupational Licenses y Dade County Occupational License Dept.

Nombre comercial: Si una empresa usa un nombre distinto al de su dueño, deberá registrarse de acuerdo a la llamada Ley de Denominación Ficticia. Tiene que averiguar si el nombre propuesto está disponible y publicar un aviso en el diario.

Permisos de Salud o Sanitarios: Los negocios que manejen alimentos y/o ciertos productos farmacéuticos o de la salud requieren tener un Permiso de Salud expedido por el Estado de acuerdo a su actividad. Las entidades encargadas de entregar estos permisos son: Florida Hotel & Restaurant Comisión y Miami Dade Public Health Department.

Impuesto a las ventas: Para cumplir con el pago del impuesto de 7% a las ventas es necesario conseguir un certificado de registro.

Numero de identificación patronal: Es la forma SS-4 del IRS, con la que se obtiene un número para la declaración de impuestos.

Otros requisitos que el empleador debe cumplir son: llenar la forma I-9 de inmigración, que demuestra el estatus de sus empleados; y la forma de nuevas contrataciones, que notifica a las autoridades de cada nuevo empleado. Los costos de estos trámites varían de acuerdo a la naturaleza del negocio.

6.4.2. Constitución de una sociedad

La constitución de la empresa, de acuerdo a la forma de sociedad seleccionada es muy importante, por esto se recalca la necesidad de una asesoría por parte de contadores y abogados locales en este proceso.

Para obtener información acerca de Corporaciones en el Estado de la Florida, formatos y procedimientos, se puede recurrir a: Florida Department of State y Florida Department of Revenue.

Una vez constituida la sociedad es necesario que el empresario obtenga su EIN (Employer Identification Number), el cual corresponde a una identificación estatal de empleador, que será el número de la empresa para todos sus asuntos laborales y de impuestos. La gestión se deberá realizar ante el Department of Labor and Employment Security.

7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA¹¹

7.1. Marco Legal y Condiciones Generales

Los Estados Unidos es el país que origina y recibe el mayor número de inversiones directas en el mundo, no posee una ley (ni entidad gubernamental) específica acerca de la Inversión Extranjera (IE), sólo normas especiales en contextos específicos, tales como los tratados bilaterales sobre inversiones y los empleados dentro del NAFTA.

En cuanto a su política de inversiones, Estados Unidos se basa en dos principios fundamentales:

- **Principio de Tratamiento Nacional** según el cual los inversionistas extranjeros deben ser tratados en condiciones igualitarias a las de los inversionistas locales
- **Principio de Reciprocidad Internacional** el cual está condicionado a la forma en que los inversionistas estadounidenses son tratados en el país de origen del inversionista extranjero del área o actividad económica en cuestión.

En términos impositivos, las empresas de propiedad o controladas por extranjeros están sujetas a impuestos en forma equivalente a la tributación que se aplica a las empresas de propiedad o controladas por estadounidenses.

Muchos de los estados de la unión ofrecen incluso reducciones de impuestos estatales, crédito y otros incentivos a los inversionistas que participan en la creación de empleos, en iguales condiciones que los inversionistas nacionales.

7.2. Control de Cambios

Los Estados Unidos generalmente no imponen control o restricción al flujo de capitales dentro o fuera del país. Solo se presentan algunas excepciones:

- Si un individuo ingresa o retira del país una suma superior a los US\$ 10.000 en efectivo, se debe declarar ante un Oficial de Aduana en el puerto de entrada o salida con la Forma 4790.

¹¹ Fuente: ALCA – Estatuto de la Inversión Extranjera en los Países del Hemisferio.

- Si un extranjero o un socio americano de un extranjero adquiere mas del 10% de una entidad americana de más de US\$ 3'000.000 de capital, debe reportar dicha inversión ante la Oficina de Análisis Económico (Bureau of Economic Analysis – BEA).

7.3. Restricciones y Limitaciones a la Inversión Extranjera

Este país estimula la inversión directa en los Estados Unidos y en el exterior y se opone a cualquier tipo de intervención gubernamental que obstaculice o distorsione la inversión, sujeto a limitadas excepciones por razones de seguridad nacional y otros propósitos relacionados.

Las inversiones extranjeras en las áreas de comunicaciones, aviación, minas y energía, deben ser revisadas por el Comité para las Inversiones Extranjeras de los Estados Unidos (CFIUS), el cual es regulado por el Departamento del Tesoro. Dicha entidad está en capacidad de bloquear la presencia de inversión extranjera por razones de seguridad nacional.

A su vez, el Departamento de Agricultura, el Departamento de Comercio y el Ministerio de Hacienda pueden exigir una serie de reportes anuales por parte de las empresas americanas que pertenezcan a extranjeros.

A continuación se señalan y describen algunos sectores o actividades económicas de las que la inversión extranjera está excluida o limitada:

- **Energía atómica.** Los extranjeros y las entidades de propiedad, controladas o dominadas por extranjeros o gobiernos extranjeros no pueden realizar operaciones que involucren la utilización de energía atómica. Esta restricción se aplica principalmente a los reactores nucleares y a las plantas de reprocesamiento de plutonio.
(Ley de Energía Atómica, 42 U.S.C. sección 2011 y siguientes, (1954)).
- **Despachantes de aduana.** Para obtener una licencia de operador o despachante de aduana, uno de los funcionarios o socios de la empresa debe poseer una licencia de despachante de aduana y ser ciudadano de los Estados Unidos.
(Ley de Aranceles, 19 U.S.C., sección 1641b).
- **Licencias de estaciones de radiodifusión y emisoras de radio para transporte público y aeronáutico.** En este caso, las empresas estadounidenses en las cuales la propiedad extranjera exceda del 20% no podrán obtener las licencias pertinentes.
(Ley de Comunicaciones de 1934, 47 U.S.C., sección 151 y subsiguientes. Véase en particular la sección 310b).

- **Agricultura.** Las empresas estadounidenses controladas por extranjeros no pueden obtener préstamos especiales de emergencia del gobierno americano para propósitos agrícolas.
(7 U.S.C., sección 1922, 7 U.S.C., sección 1941, 7 U.S.C., sección 1961.)
- **Pesca.** Las empresas controladas por extranjeros no pueden dedicarse a ciertas operaciones pesqueras, que involucren comercio costero.
(Ley para la Prevención del Cambio de Bandera (1987)).
- **Transporte aéreo.** Los derechos sobre las rutas de cabotaje y la explotación de las rutas aéreas internacionales de los Estados Unidos están reservados a las aerolíneas nacionales controladas por ciudadanos de los Estados Unidos y en las cuales éstos posean un 75% o más de las acciones con derecho a voto.
49 U.S.C. 40109 (anteriormente Sección 416 de la Ley Federal de Aviación (1958); 14 CFR 297, 380 Subparte F).
- **Transporte marítimo.** La Comisión Federal de la Marina Mercante está autorizada para tomar medidas unilaterales cuando un gobierno extranjero, un transportista extranjero u otras personas que provean servicios relacionados con la navegación, incurran en actividades que afecten adversamente a los transportistas estadounidenses en el comercio marítimo de los Estados Unidos; creen condiciones desfavorables a la navegación para el comercio exterior, u obstaculicen indebidamente el acceso de los buques de bandera estadounidense al comercio entre puertos extranjeros. Las sanciones propuestas de acuerdo con esta legislación afectan frecuentemente la provisión de servicios transfronterizos, aunque también podrían afectar las inversiones de propiedad extranjera establecidas en los Estados Unidos (como por ejemplo, la revocación de licencias de transportistas de carga y la suspensión de arrendamientos preferenciales de terminales).
(Ley de Prácticas Extranjeras de Navegación (1988), Ley de la Marina Mercante (1920) Sección 19, Ley de Navegación (1984), sección 13 (b)4).
- **Servicios de banca, seguros, valores y otros servicios financieros.** A partir de agosto de 1989, la Reserva Federal puede negarse a designar como agente primario a un banco comercial o un banco de inversiones controlado por extranjeros si el gobierno del país de origen del banco extranjero, no le da tratamiento nacional a los bancos controlados por estadounidenses para operaciones en valores del gobierno. La denegación de la designación de agente primario significa que la Reserva Federal por su propia iniciativa, dejará de utilizar a dicha empresa para la conducción de la política monetaria. La empresa por su propia iniciativa, puede continuar libre de gravámenes para adquirir valores del Gobierno de los Estados Unidos en las subastas del gobierno.

(Ley de Agentes Primarios de 1988, 22 U.S.C., secciones 5341-5342.)

7.4. Incentivos a las Inversiones

Incentivos del Gobierno Federal

El Departamento de Comercio suministra información acerca de mercados potenciales, oportunidades de financiación y nombres de firmas interesadas en promover inversión extranjera en los Estados Unidos. La Administración para el Desarrollo Económico del Departamento de Comercio ofrece un programa de financiamiento, en la parte técnica, de planeación y asistencia en investigación para inversionistas que estén comenzando nuevos negocios en áreas de alto desempleo o denominadas como pobres.

Administración de Pequeños Negocios

La Administración de Pequeños Negocios (Small Business Administration – SBA) fue establecida para asistir a los pequeños y medianos negocios que operan en los Estados Unidos. La SBA ofrece garantías en los préstamos y también algunos préstamos directos. Adicionalmente, ofrece asesoría en gerencia y mercadeo.

La mayoría de los préstamos son hechos por prestamistas privados y garantizados por la SBA. Antes de solicitar la financiación, el prestamista debe demostrar que previamente presentó su solicitud a bancos tradicionales y no le fue otorgado el crédito. La SBA puede garantizar préstamos hasta por \$750,000 dólares.

Incentivos Fiscales

La ley americana de impuestos provee algunos incentivos federales para inversionistas nacionales y extranjeros, los cuales incluyen depreciación acelerada, crédito no reembolsable para ciertos gastos de investigación y amortización de activos intangibles. Adicionalmente, la Corporación de Ventas Externas (FSC) permite que algunas compañías exportadoras se beneficien de incentivos fiscales más específicos.

8. LEGISLACION LABORAL¹²

El *Departamento de Trabajo* de Los Estados Unidos es el encargado de administrar y aplicar la legislación laboral, la cual cubre a cerca de 10 millones de empleadores y 125 millones de trabajadores.

En algunos casos, este país expide legislaciones especiales de acuerdo al sector económico, como es el caso de la agricultura, la minería, la construcción y el transporte. Estas leyes específicas establecen regulaciones principalmente en materia de salud y seguridad para el trabajador, compensaciones laborales y empleo de personal extranjero en estas industrias.

Otras agencias federales adicionales al Departamento de Trabajo, aplican leyes que afectan a los empleadores y empleados. Por ejemplo, los estatutos que aseguran la no discriminación laboral son generalmente establecidos y regulados por la *Comisión de Igualdad en Oportunidades de Empleo* y algunas condiciones especiales en la relación empleador – trabajador, son administradas por el *Consejo Nacional de Relaciones Laborales*.

A continuación se describen algunos de los más importantes puntos, relacionados con el sistema laboral norteamericano:

Horas laborales y Salarios

La *Ley de Normas Laborales* prescribe los estándares referentes a salarios y pago de horas extras, cobijando tanto a los trabajadores públicos como privados. Esta ley es administrada y aplicada por la *División de Salarios y Horas Laborales* de la *Administración de Normas de Empleo*. Entre otros, la ley y su ente administrador cobijan temas tales como los requerimientos al pago del salario mínimo federal y las horas extraordinarias a que tiene derecho el trabajador, así como restricciones en cuanto a las horas y el tipo de empleo (por ejemplo, los juzgados como peligrosos) que los niños menores de 16 años pueden desempeñar. La *División de Salarios y Horas Laborales* también aplica las normas establecidas para los extranjeros autorizados a trabajar en el territorio estadounidense, a través de la *Ley de Inmigración y Nacionalidad*.

El salario mínimo estipulado por la ley es de US\$5.15 por hora, para menores de 20 años es de US\$4.25 por hora, el salario puede ser pagado en bloque semanal, quincenal o mensual, de acuerdo con el empleador.

Salud y seguridad en el lugar de trabajo

¹² Fuente: US Department of Labor.

La *Administración de Salud y Seguridad Ocupacional* de Los Estados Unidos, estipula a través de la *Ley de Salud y Seguridad Ocupacional*, los requerimientos y condiciones que deben cumplir los empleadores en cuanto a la eliminación de riesgos y peligros en los lugares de trabajo y a su vez el cumplimiento de las normas de seguridad laborales y de salud por parte del trabajador. A su vez, La *Administración de Salud y Seguridad Ocupacional* protege al empleado de excesos por parte del empleador, incluyendo soluciones tales como restitución del trabajo, si fue despedido injustamente y pago retroactivo de salarios si hay lugar a ello.

Pensiones y Beneficios

La *Ley de Seguridad, Ingreso y Retiro de Empleo*, manejada por la *Administración de Pensiones y Beneficios*, determina las condiciones generales que regulan a los empresarios que ofrecen pensiones y planes de beneficio y bienestar social a sus empleados. Bajo este estatuto, los patrones deben consolidar el sistema de seguridad para proteger ciertos tipos de beneficios jubilatorios, con pagos a la *Corporación de Garantías en Pensiones y Beneficios* del gobierno federal.

Despidos y cierre de empresas

Estos casos están sujetos a lo establecido en la *Ley de Modificaciones Laborales y Notificaciones*, administrada por la *Administración de Empleo y Formación*, la cual ofrece protección al empleado impidiendo los despidos masivos y el cierre de plantas que perjudiquen al trabajador.

Ley de licencia familiar y médica

Esta ley exige a los patrones que tengan a su cargo 50 o más empleados, otorgar 12 semanas de licencia no remunerada en el caso de adopción o nacimiento de niños o por enfermedades serias del empleado o de un miembro de su familia

Contratos del gobierno y licitaciones

Quienes reciben contratos o licitaciones por parte del gobierno estadounidense, están sujetos al cumplimiento de condiciones laborales (salarios, horas laborales, estándares de seguridad y salud entre otros), de acuerdo a lo establecido en las siguientes leyes:

- Ley Davis – Bacon: regula el pago de salarios y la aplicación de beneficios a los empleados de contratistas vinculados con proyectos de construcción del gobierno de Estados Unidos.
- Ley de Contratación de Servicios Mc Namara – O’ Hara: regula lo relacionado con sueldos y otras normas obreras para los empleados de contratistas que

amueblan los servicios del gobierno americano.

- Ley de Contratación Pública Walsh – Healey: aplica para la resolución de disputas y conflictos con proveedores de productos del gobierno, a través del Departamento de Trabajo de Los Estados Unidos.

La administración y aplicación de las leyes en este sentido, están a cargo de la *División de Salarios y Horas Laborales de la Administración de Normas de Empleo*. La no-discriminación laboral y requisitos de acción establecidos en otros estatutos son regulados por la *Oficina Federal de Programas de Conformidad en Contratación*.

Para mayor información en material laboral consultar:

<http://www.bls.gov/>

9. LOGISTICA Y TRANSPORTE¹³

Principales características de las condiciones de acceso físico desde Colombia hacia Estados Unidos, en términos de los diferentes modos de transporte, frecuencias, tiempos de tránsito, costos de referencia y otros aspectos importantes de logística en el mercado de destino.

PANORAMA GENERAL

La República Federal de Estados Unidos, situada en Norteamérica, limita al Norte con Canadá, al Este con el Océano Atlántico, al Sur con México y al Oeste con el Océano Pacífico. La superficie total de su territorio es de 9.826.630 km².

Durante el 2006 se exportaron a Estados Unidos 38.161.491,10 toneladas, que correspondieron a USD 9.650.251.813,57 en valor FOB, ubicándolo como el primer socio comercial de Colombia. El mayor volumen de carga se manejó vía marítima, ocupando el 98.8% del total entre los dos países.

Estados Unidos posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía. Está compuesta por una red de carreteras de 226,605 km., que se extiende por todo el país conectando los 50 estados que lo componen, de los cuales 180.959 km. forman parte del vasto sistema nacional de carreteras. Tiene más de 6,430,366 km. de ferrocarril, que en su mayoría pertenecen a empresas privadas; también cuenta con oleoductos para el transporte de mercancías.

El acceso físico de los productos colombianos al mercado estadounidense se caracteriza por contar con importantes posibilidades tanto aéreas como marítimas, a través de servicios directos y con conexiones a los principales puertos y aeropuertos, con extensión de servicios por diferentes sistemas de transporte a la mayoría del territorio norteamericano.

9.1. Acceso Marítimo

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, ubicados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico. Entre los más destacados de la Costa Este se encuentran: [Nueva York](#), [Baltimore](#), [Charleston](#), [Savannah](#), [Jacksonville](#), [Port Everglades](#), [Miami](#), [New Orleans](#), [Houston](#).

¹³ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última Revisión: 25/06/2007

El Puerto de Nueva York es el más grande y complejo de la Costa Este de Norteamérica, localizado en el mercado de mayor consumo del mundo, con acceso inmediato a la autopista interestatal y redes ferroviarias en la región. Cada año maneja más de 86 millones de toneladas de carga.

El Puerto de Houston es el quinto más grande del mundo; cuenta con instalaciones para el manejo de carga general, refrigerada, contenedores, granos y otros materiales secos a granel. Posee una de las instalaciones de carga extra-dimensionada más desarrolladas del mundo. Además tiene acceso a una extensa red de autopistas interestatales y de redes ferroviarias, que permiten conectarlo con los mercados locales.

Por otro lado, en la costa oeste se destacan los puertos de [Long Beach](#), [Los Ángeles](#) y [San Francisco](#). Estos cuentan con la infraestructura necesaria para transportar la mercancía hacia destinos ubicados en el interior del país, a través de otros medios de transporte.

El Puerto de Long Beach es el segundo de mayor movimiento en Estados Unidos y es considerado el acceso comercial más importante entre este país y Asia. Durante el 2006 manejó 7,290,365 TEUS. Recibe principalmente maquinaria, vehículos y químicos.

El Puerto de Los Ángeles forma parte de los 14 puertos más importantes de Estados Unidos; cuenta con 27 terminales principales de carga, incluyendo localidades para manejo de vehículos, contenedores, productos de carga seca y líquida, al igual que carga refrigerada. A su vez el Terminal puede albergar cargueros de hasta 250.000 toneladas de peso muerto, otra de las facilidades con que cuenta es el acceso ferroviario para la entrega de mercancía.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte: [Oferta Servicios de Transporte Marítimo](#), allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia en cuanto a costos de fletes consulte: [Tarifas de Transporte Marítimo](#).

9.2. Acceso Aéreo

Estados Unidos cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta aproximadamente por 226 aeropuertos en el territorio norteamericano; posee varios de los aeropuertos más grandes y congestionados del mundo. El tráfico aéreo desde Colombia se concentra en: [Dallas/Fort Worth International](#), [George Bush International \(Houston\)](#), [Baltimore Washington International](#), [Washington Dulles International](#), [John F. Kennedy International \(Nueva York\)](#), [Newark International](#), [International Airport of Philadelphia](#), [Logan International \(Boston\)](#),

[Miami International Airport](#), [Los Ángeles International](#), [San Francisco International](#), [Sea-Tac International \(Seattle\)](#), [San José International Airport](#) y [Chicago O'Hare International](#). Diversas aerolíneas prestan servicio desde Colombia hasta estos aeropuertos de forma directa y con conexiones en Louisville, Dallas y Ciudad de Panamá.

El Aeropuerto Internacional de Dallas- Fort Worth está localizado entre las dos ciudades y es el de mayor tráfico del estado de Texas. En términos de movimiento de aviones, es el tercer aeropuerto más congestionado del mundo; en cuanto a área, es el segundo aeropuerto más grande de Estados Unidos y el cuarto más grande del mundo.

El Aeropuerto John F. Kennedy está localizado en Jamaica, Queens al Sureste de la Ciudad de Nueva York, 19 km al noroeste de Manhattan. Es la entrada principal internacional para Delta Air Lines, American Airlines y Avianca. Constituye el número uno en entradas de pasajeros internacionales en Estados Unidos y también es el número uno en carga

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: [Servicios transporte aéreo](#), allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: [Tarifas de Transporte Aéreo](#).

9.3. Otros aspectos importantes de la Logística en destino

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías ¹⁴

Envío Comercial:

- Documento de transporte, sea este el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o certificado del portador, (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana) como comprobante del derecho que tiene el consignatario para que pueda realizar la entrada a destino o internación.
- Factura comercial (con tres copias), emitido por el vendedor, este debe reflejar el valor por unidad y total, y la descripción de la mercancía.
- Manifiesto de Carga o Ingreso, [formulario de aduana 7533](#) o Despacho Inmediato [formulario de aduana 3461](#).
- Listas de bienes (Packing List), si es pertinente y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida. (Nota: efectivo 02-Jul-98, el límite de Entrada Informal aumentó de USD 1250 a USD 2000. Este cambio no efectúa entradas que requieren una Entrada Formal, sin tener en cuenta el valor.)

¹⁴ Fuente: TACT

Envío De Muestras:

- Se deben cumplir los requisitos referentes a envío comercial.

Envío De Donaciones:

Los regalos o donaciones no deben superar los USD 100.00 en el valor de la venta al público; pueden ser embarcados y recibidos por amigos y parientes en los Estados Unidos, libres de derechos y fiscales, siempre y cuando la misma persona no reciba más de USD 100.00 en el embarque de regalo en un día. Sin embargo, perfumes que contengan alcohol (cuyo valor para la venta sea superior a USD 5.00), productos derivados del tabaco y bebidas alcohólicas son excluidos de esta provisión y no son tenidos en cuenta como regalos.

Aunque los regalos o donaciones dirigidos a más de una persona pueden ir en un mismo embarque, estos deberán ir empacados individualmente, con su respectiva marcación, conteniendo la siguiente información:

- 1) regalo voluntario,
- 2) naturaleza del regalo y
- 3) Valor exacto de venta al público.

Adicionalmente, el regalo o donación debe ser marcado por fuera con los nombres de los destinatarios y el valor de cada regalo. Si cualquier artículo contenido dentro del paquete del regalo o donación está sujeto a pagar impuesto o excede la concesión de regalo permitida, aquel regalo no se licenciará bajo el término de “regalo libre de impuestos” y estará sujeto al pago de derechos tributarios.

OTROS LINKS DE INTERES

Muestras Sin Valor Comercial:

Para envíos de muestras que no representan un valor en el mercado, es importante en primera instancia que el exportador conozca que todo país cuenta con requerimientos para el ingreso de dichas muestras.

En los Estados Unidos el ingreso de las muestras esta sujeto principalmente a los siguientes requerimientos.

- La carga no debe estar en condiciones de ser usada.
- Debe ser presentada en pequeñas cantidades (1 o 2 piezas por ítem) para commodities que no requieren visa o requerimientos de cuota.
- Si se trata de productos alimenticios en muchas ocasiones no son aceptados

como muestra y será la FDA (Institución encargada en este tema), quien determine si se considera muestra o no.

- Se debe indicar en la factura que son muestras sin valor comercial y señalar su valor para efectos de aduana.
- No son sujetos a ningún tipo de impuesto si la aduana acepta la mercancía como muestra.

Dentro del manejo de mercancías vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las [ALIANZAS](#) que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurrían aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por la entidad.

Algunas Condiciones que Afectan el Transporte y Distribución de Mercancías Con el fin de facilitar la entrada de las mercancías, la aduana de los Estados Unidos y los particulares crearon unas certificaciones que permiten a los exportadores, transportistas e importadores, entre otros, una disminución en las inspecciones aduaneras en destino. Estas certificaciones agilizan los tiempos de tránsito y generan ahorros al no tener que incurrir en el costo de inspección y reempaque.

Manifiesto Anticipado:

Para transporte marítimo y aéreo fue establecido, como consecuencia de los atentados del 11 de septiembre de 2001, el envío anticipado del manifiesto de carga, mediante el cual las navieras y aerolíneas, deben presentar este documento al Servicio de Aduanas de Estados Unidos así: En transporte marítimo 48 horas antes de embarcar la carga, mientras en transporte aéreo, se debe realizar la transmisión en el momento de despegue de la aeronave “wheels up”, para los aeropuertos ubicados al norte de Ecuador, esta reglamentación se aplica, para embarques que tengan como destino final puertos y/o aeropuertos de Estados Unidos o se encuentren en tránsito.

Código Internacional Para La Protección De Los Buques Y De Las Instalaciones Portuarias ISPS:

A raíz de los actos terroristas ocurridos en los Estados Unidos, el 11 de septiembre de 2001, se vio la necesidad de incrementar las medidas de seguridad en todos los puertos del mundo en general, con el fin de contrarrestar el accionar de los grupos terroristas que buscan protagonismo a través de acciones de impacto mundial, por eso la Organización Marítima Internacional (OMI) adopta el código ISPS (Siglas en inglés) y en Español PBIP (Código Internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias) mediante resolución adoptada el 12 de diciembre de 2002 por la conferencia de los Gobiernos

contratantes del Convenio Internacional para la seguridad de la vida humana en el mar y enmiendas necesarias a los capítulos V y XI del convenio SOLAS, mediante las cuales el código fue implementado de forma obligatoria a partir del 1 de julio de 2004.

BASC (Bussines Anti Smogling Coalition)

Este mecanismo garantiza y fortalece los estándares de seguridad, tanto de las empresas exportadoras como proveedoras de servicios. Aquí obtendrá información sobre ¿que es el BASC?, Información general de la certificación, cadena de Control del Basc, para que sirva, entre otros.

C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism)

Esta certificación surgió como consecuencia de los actos acaecidos el 11 de septiembre de 2001, busca un mayor compromiso por parte de los participantes de la cadena de abastecimiento involucrando todos los eslabones (transportistas, agentes, exportadores, importadores, etc.), Aquí encontrará en que consiste, el proceso de validación, preguntas más frecuentes, C-TPAT para importadores, explotadores, transportadores, entre otros.

Legislación Relacionada con Aspectos Fitosanitarios

La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria [CIPF](#) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO han adoptado normas fitosanitarias internacionales NIMF para garantizar una acción común y eficaz que impida la propagación e introducción de plagas en las plantas y sus productos, y promover las medidas apropiadas para combatirlas.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Estados Unidos aplica la norma NIMF-15 desde febrero de 2004. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el [ICA](#) es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: [DOCUMENTOS DE LA FAO](#)

Transporte por Carretera

Peso máximo permitido por contenedor

Miami y Fernandina Beach

- Contenedor de 20': Máximo 38.000 libras
- Contenedor de 40' y 45': Máximo 44.000 libras
- Contenedor de 40' Reefer: Máximo 50.000 libras
- Contenedor de 20' Commodity TILES: Máximo 47.000 libras

Houston

- Contenedor de 20': Máximo 39.000 libras
- Contenedor de 40': Máximo 44.000 libras

Otros destinos: Puerto / Puerto

- Contenedor de 20': Máximo 44.000 libras
- Contenedor de 40': Máximo 52.500 libras

Recargo por Sobre Peso: US\$ 250 por cada 2000 libras.

Si el destino final de la carga es una ciudad en el interior del país, sin excepción, el peso máximo permitido por contenedor de 20' y de 40' es de 46.000 lbs.

OTROS LINKS DE INTERES

[Cómo importar en Estados Unidos](#). En este documento encontrará información sobre pasos y documentos para importar a los Estados Unidos.

[Aduana de Estados Unidos](#). En este portal encontrará regulaciones, derechos arancelarios de importación, acuerdos internacionales, información sobre temas de seguridad adoptados por el gobierno, entre otros.

[Mapa de Distritos Aduaneros de Estados Unidos](#). En esta página encontrará información referente a las variaciones en los aranceles y regulaciones entre los Estados.

[Asociación Americana de Autoridades Portuarias](#). En esta página encontrará información relacionada con la asociación, eventos, noticias, publicaciones, industrias portuarias de los diferentes países que conforman la asociación, entre otros.

COTIZACIONES PARA TRANSPORTE DENTRO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Transporte Férreo

[SHIP CSX](#): Información sobre tarifas y todo lo correspondiente al transporte férreo en los Estados Unidos.

[UNION PACIFIC](#): La Compañía más reconocida en transporte férreo en los Estados Unidos, encontrara tarifas para su producto.

Transporte Carretero

[FREIGHT CENTER](#): Información sobre fletes de transporte carretero.

[LTL CARGO](#): Información sobre fletes de transporte carretero en español.

Para mayor información sobre este tema consultar el documento “Perfiles de Logística de Exportación en la siguiente dirección:

http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/logistica.asp?&ItemMenu=0_255

10. CULTURA DE NEGOCIOS¹⁵

Estados Unidos es el cuarto país más grande del mundo y su sociedad es compleja con muchos grupos minoritarios que conservan sus propias culturas. Los estadounidenses son generalmente cordiales y atentos como norma de convivencia. Los gestos e invitaciones que pueden significar intimidad en otras culturas, pueden no ser más que "gestos amistosos". El saludo sonriente es aceptado y los apretones de manos son generalmente cortos. Los saludos pueden ser seguidos por las preguntas generales sobre su viaje, su salud o el tiempo. Tales preguntas son una forma de cortesía, no se esperan las respuestas detalladas ni extensas. Después de este rápido intercambio, el próximo tema será comercial¹.

10.1. Ética de Negocios

En los EE.UU. el individualismo y el espíritu competitivo son muy apreciados. El individuo se antepone a la compañía, la comunidad e incluso a la familia, animan a que las personas piensen por ellos mismos, actúen según sus creencias y establezcan su propia identidad. Sin embargo, ser parte de un equipo también es importante y se valora cualquier esfuerzo por establecer colectividades.

El concepto de la libertad para los americanos, también significa la libertad para competir; la competencia es abierta y a veces muy fuerte. Quizás por ello, muchas expresiones comunes en el ámbito comercial, provienen de las utilizadas en los deportes y en la guerra.

Una expresión estadounidense bastante común es "el tiempo es dinero." Salvo situaciones que involucran grandes corporaciones, las personas de negocios generalmente esperan resultados, se orientan y prefieren tomar decisiones rápidamente con el fin de emprender acciones inmediatamente. En los negocios más pequeños, el representante de la compañía puede llegar a tomar decisiones inmediatas por la compañía, inclusive sin consultar con otros.

Generalmente son hombres quienes ocupan los puestos gerenciales de las empresas. Sin embargo, el número de mujeres que ocupan altos cargos es creciente, de hecho es el más elevado del mundo. Las mujeres esperan ser tratadas seriamente y con el respeto correspondiente a su posición y cargo, otro tipo de trato es descortés. Probablemente una mujer no demuestre su enojo en el momento, pero expresará después su disgusto a sus colegas. Las mujeres de negocios dirigen y toman decisiones como los hombres. Igualmente, las mujeres extranjeras pueden esperar ser tratadas igual que los hombres. La discriminación sexual está contra la ley y no se practica abiertamente, pero los prejuicios privados

¹⁵ Fuente: World Trade Almanac, Kiss, Bow, or Shake Hands. Cómo hacer negocios en cincuenta países, Global Marketing – Marketing Internacional.

existen.

10.2. Reuniones

Las agendas de trabajo son muy congestionadas en días laborales, así que las reuniones deben ser programadas y comenzar a tiempo. La cultura comercial americana tiende a ser informal, con un énfasis en buscar resultados. Normalmente empezarán rápidamente la reunión, para no perder tiempo, la charla será abierta y rápida. En las conversaciones se presentan interrupciones entre las personas, se hacen sugerencias y se debaten ideas diferentes y se contradice a los miembros mayores de grupo si es necesario.

10.3. Forma de Vestir

Lo normal es traje de corbata para los hombres y sastre para las mujeres, sobre todo al tratar con las compañías grandes. Sin embargo, como en todo lo demás, se acepta la individualidad. Vestirse pulcramente, es muy importante. El atavío mínimo es una chaqueta y pantalones de buen gusto, camisa y zapatos. Las mujeres deben vestirse preferiblemente de manera conservadora, más aún cuando ocupan cargos importantes. Evite los excesos de la moda, joyería pesada, o demasiados accesorios.

10.4. Costumbres

- El intercambio de tarjetas se hace de manera informal, detener la conversación para leer la tarjeta puede ser considerado como algo descortés. Las tarjetas de presentación se intercambian en las reuniones de negocios pero no en los actos sociales. En ocasiones el interlocutor no ofrecerá su tarjeta a cambio de la nuestra, pero esto no debe considerarse ofensivo.
- No es muy extraño que lo inviten a casa o a un club. No se espera que usted haga lo mismo inmediatamente si es extranjero, pero se espera igual tratamiento cuando lo visiten al país.
- Mirar a los ojos directamente es muestra de honestidad y trato abierto.

En los negocios

- Las conversaciones son abiertas. El hombre de negocios es muy abierto al expresar lo que quiere, aunque no tanto en cuanto a lo que puede sacrificar por el negocio. Si tiene dudas sobre algo, pregunte abiertamente.
- El regateo no es frecuente. No busque ofrecer un precio alto para después bajarlo según las circunstancias, es visto como algo deshonesto.

- Una táctica común es la presentación de un negociador fuerte y complicado, acompañado de un negociador más amigable.
- Las fechas se escriben empezando por el mes, luego el día y el año.

Ejemplos de proceder incorrecto

- No se muestre acorde con cosas que no son ciertas o que no pueden ser realizadas.
- No asuma que las críticas que el ciudadano norteamericano hace sobre su propio país le da pie para hacer lo mismo.

Ejemplos de proceder correcto

- Sea sincero sin tratar de ajustarse a lo que usted piensa que el estadounidense quiere o espera de usted.
- Sea respetuoso de los subordinados en la cadena de negocios con la que trata.
- Los grupos étnicos esperan ser tratados de igual forma que cualquier otra persona de negocios. No los trate diferente a menos que así se lo pidan.

10.5 Viajes de Negocios ¹⁶

10.5.1 Vías de comunicación

Estados Unidos cuenta con excelentes vías de comunicación. Tiene 240.000 km de vías férreas, 6.348.227 km de autopistas y carreteras y 41.009 km de canales navegables. Además, para el transporte aéreo cuenta con 14.572 aeropuertos y 118 helipuertos a lo largo de toda su geografía.

Los principales puertos son: Anchorage, Baltimore, Boston, Charleston, Chicago, Duluth, Hampton Roads, Honolulu, Houston, Jacksonville, Los Angeles, Nueva Orleans, Nueva York, Filadelfia, Puerto Cañaveral, Portland (Oregon), Bahía de Prudhoe, San Francisco, Savannah, Seattle, Tampa y Toledo.

¹⁶ Fuente: World Trade Almanac, Kiss, Bow, or Shake Hands – How to do Business in sixty countries. Bob Adams, Inc. Publishers, World Factbook.

10.5.2 Telecomunicaciones

Las comunicaciones en los EE.UU. son eficaces y modernas. Se marca directo desde casi cualquier parte. Los hoteles agregan sobrecargas sustanciales a las llamadas, por lo que los teléfonos públicos son una buena opción. Estos sólo reciben monedas o tarjetas de teléfono que pueden encontrarse en los puestos callejeros, en las estaciones de servicio, en los hoteles y en los edificios públicos. Los servicios de fax están disponibles en los hoteles, negocios y en las fotocopiadoras.

10.5.3 Correo

El servicio postal es rápido, eficaz y confiable. Tienen diversos servicios (de noche y entregas en dos días). La mayoría de las oficinas de correo están abiertas de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y algunas horas del sábado en los centros urbanos más grandes. Las estampillas pueden comprarse en supermercados, correos y expendedores automáticos.

10.5.4 Horarios

La semana laboral es de lunes a viernes de 9:00 a.m. a 5:00 p.m., horario de oficina, con media hora de almuerzo alrededor del mediodía. El horario de bancos es de lunes a viernes de 9:00 a 5:00 p.m. Algunos bancos atienden en horas de la mañana también los sábados. Las oficinas del gobierno atienden de lunes a viernes de 9:00a.m. a 5:00 p.m.

10.5.5 Diferencia Horaria con Colombia

- 2 Los Angeles/ San Francisco; + 1 Nueva York/ Miami/ Washington; La misma hora: Houston/ Dallas

10.5.6 Días Festivos

Los siguientes son los días festivos más importantes para el año 2007:

Fecha	Festivo
1 de enero	Año Nuevo
6 de enero	Epifanía
15 de enero	Día de Martin Luther King
19 de febrero	Día del Presidente

GUIA PARA EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS

28 de mayo	Día Conmemorativo en honor a los militares fallecidos en combate
4 de julio	Día de la Independencia
3 de septiembre	Día del Trabajo
8 de octubre	Fiesta de Cristóbal Colón
12 de noviembre	Día de los Veteranos
22 de noviembre	Acción de Gracias
25 de diciembre	Día de Navidad

Fuente: Días Festivos en el Mundo. <http://www.dias-festivos.com/>

11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS¹⁷

Nuevo Sistema para visitantes e inmigrantes a EE.UU. (US VISIT)

El Departamento de Seguridad del Territorio Nacional de Estados Unidos divulgó el 28 de octubre una hoja informativa sobre el nuevo sistema de Tecnología Indicadora de Visitantes e Inmigrantes a Estados Unidos (**US-VISIT**), el cual comenzará a funcionar en 2004 para revisar las visas de quienes ingresen a Estados Unidos por aeropuertos y puertos marítimos.

Los objetivos del sistema US-VISIT son:

- Mejorar la seguridad de nuestros ciudadanos y visitantes
- Agilizar los viajes y el comercio legítimo
- Asegurar la integridad del sistema de inmigración
- Salvaguardar la intimidad de nuestros visitantes

Cómo funciona el sistema

Entrada al país

- Muchos de los procedimientos vigentes de entrada al país no experimentarán cambio alguno y ya les son familiares a los viajeros internacionales.
- Oficiales de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos revisarán documentos de viaje, como la visa y el pasaporte, y formularán preguntas acerca de la estadía en Estados Unidos del visitante.
- El nuevo rastreador sin tinta de huellas dactilares es fácil de usar. El visitante tendrá que colocar el dedo índice de cada mano sobre una placa de vidrio que capturará, electrónicamente, ambas huellas dactilares.
- Además, se le pedirá al visitante mirar hacia una cámara que tomará su foto. Este paso podrá realizarse mientras se toman las huellas dactilares.
- Las mejoras de los procedimientos de entrada al país añaden un mínimo de tiempo al trámite de entrada, unos pocos segundos en la mayoría de los casos.

Los procedimientos para solicitar Visa

¹⁷ Fuente: Embajada de Estados Unidos en Colombia, <http://bogota.usembassy.gov/>

A partir del 1º. De abril de 2004, **todos los solicitantes de visas**, incluso quienes ya tienen visa y la quieren revalidar, **deben presentarse a entrevista en la Embajada para tomarles las huellas dactilares**. (No hay costo adicional por la toma de huellas de los índices al comenzar la entrevista.) Están exceptuados los menores de 13 años y algunos solicitantes de 80 años de edad o mayores. Las citas para las entrevistas se programarán por medio de Servicios de Información sobre Visas.

Para información detallada sobre el proceso de obtención de visas consultar la página web de la Embajada de los Estados Unidos, ingresando a “Visas” en la modalidad de Visas de No Inmigrantes de turismo o de negocios:

<http://bogota.usembassy.gov/>

12. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT

12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Miami

Director
Mauricio Gómez

Dirección
601 Brickell Key Drive - Suite 801
Miami, FL 33131

Teléfono
1 (305) 374 3144

Fax
1 (305) 372 9365

Correo electrónico:
miami@proexport.com.co

12.2 Oficina Comercial de Proexport en Nueva York

Directora
Silvia Reyes

Dirección: 140 East 57th Street 2nd Floor
New York, N.Y. 10022

Tel 212 922 9114
Fax 212 922 9115

Email: newyork@proexport.com.co

12.3. Embajada de Colombia en Estados Unidos

Embajador
Carolina Barco Isackson

Dirección: 2118 LEROY PLACE, N.W. WASHINGTON D.C. 20008 U.S.A
Teléfono: 1 202 3878338 - 3878339 - 3878340
Correo Electrónico: ewashington@cancilleria.gov.co

12.4. Embajada de Estados Unidos en Colombia

Embajador
William Brownfield

Dirección: Calle 24 Bis No. 48-50 Bogotá, D.C.
Teléfono: 3 15 08 11

Página Web
<http://bogota.usembassy.gov/>

13. FUENTES

13.1. Disponibles en Internet

<http://bogota.usembassy.gov/>

En esta página se encuentra información relacionada con la embajada de Estados Unidos en Colombia (tramites de visas, etc.), datos básicos, días festivos, historia, geografía, preguntas más frecuentes, sistema político, políticas de Estados Unidos con respecto a Colombia y datos de actualidad.

<http://www.commerce.gov/>

Es la página del Departamento de Comercio de Estado Unidos, contiene noticias actualizadas acerca del comercio en Estados Unidos y links a otras páginas federales que contienen estadísticas e información específica acerca de comercio en Estados Unidos.

www.customs.ustreas.gov

La página del Departamento de Aduanas suministra información acerca de posibilidades de importar y exportar en estado Unidos, notas legales, información para viajeros e información en general para los importadores y exportadores. Así como información detallada y actualizada sobre las condiciones de acceso de los diferentes productos al mercado estadounidense.

www.cia.gov

En la página de la Agencia Central de Inteligencia se puede acceder a los informes del World Factbook 2001, que contiene guías básicas de los diferentes países del mundo y mapas.

www.dol.gov

El Departamento de Trabajo de los Estados Unidos presenta información completa acerca de la situación laboral en EE.UU., además contiene una página de estadísticas e información histórica.

www.census.gov

La página del Censo presenta la información más completa y estadísticas acerca de economía, población, comercio internacional, negocios, geografía y noticias. Además contiene series históricas y proyecciones de población.

www.bea.doc.gov

La Oficina de Análisis Económico presenta información macroeconómica, series estadísticas y datos históricos acerca del comportamiento de PIB, la balanza de pagos, e información de carácter regional.

www.epa.gov

U.S. Environmental Protection Agency (EPA), esta oficina presenta en su página información acerca del estado de los recursos naturales, su manejo y su conservación. Además incluye links con otras páginas de medio ambiente, información, legislación y normas acerca de los programas estadounidenses acerca del medio ambiente y el control de la contaminación.

www.sba.gov

La Small Business Administration ofrece información y apoyo a lo largo de todo el país para los pequeños empresarios que deseen entrar al mercado o ampliar sus negocios.

www.business.gov

Es un sistema de apoyo para los pequeños empresarios, contiene información acerca de impuestos, cómo entrar al mercado, apoyo financiero, como comprar y vender, etc.

7. ANEXO: Productos Sujetos a limitaciones de Cuota

Productos sujetos a limitaciones de cuota

- 04 - Leche y crema
- 12 - Cacahuets (Maní)
- 1604.16 - Anchoas
- 1604.14.20 - Atún
- 17 - Azúcar (incluyendo azúcar de caña)
- 17 - Artículos que contengan más de 65% de azúcar en peso bruto
- 17 - Artículos que contengan más de 10% de azúcar en peso bruto
- 18 - Polvo de Cacao
- 18 - Chocolate
- 18 - Chocolate dietético
- 19 - Preparaciones y pastas
- 20 - Aceite de Oliva
- 20 - Pasta y mantequilla de maní (cacahuete)
- 2008.30.42 - Mandarinas
- 21 - Mezclas de condimentos
- 21 - Helado de crema
- 23 - Alimentos para animales
- 24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco
- 52 - Algodón
- 52 - Algodón sin cardar ni peinar
- 52 - Hilados y tejidos de algodón
- 52 - Fibras de algodón
- 9603 - Escobas, cepillos y brochas