



Consultorio en **Comercio Exterior**

Un servicio

UNIVERSIDAD
EAFIT

 **ESUMER**
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA


CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

En alianza

Apoya

 **AMCHAM**
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA
ANTIOQUIA & CALDAS

Grupo
Antioquia
exporta **más**

ESTADOS UNIDOS



ESTADOS UNIDOS



PRINCIPAL ALIADO COMERCIAL



**\$ 18.56
TRILLONES**

PIB 2016



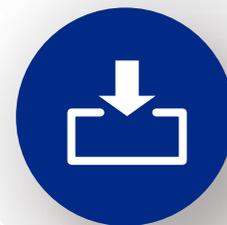
\$ 57.300

PIB per cápita 2016



323,995,528

Población



**\$ 2.205
TRILLONES**

Importaciones

» Tomado de CIA: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/us.html>

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS DESDE COLOMBIA (2016)



ACEITES
CRUDOS DE
PETROLEO 51.29 %



CAFÉ 12.74 %



ORO 10.71 %



FLORES 5.97 %

DATOS SOBRE EL PAÍS

Estados Unidos es el principal aliado comercial de Colombia. Cuenta con una participación de las exportaciones colombianas del 32.8 %, cifra que ha crecido desde que se firmó el tratado de libre comercio en 2012.

» Tomado de Portafolio: <http://www.portafolio.co/economia/tlc-entre-colombia-y-estados-unidos-lugode-la-victoria-de-trump-501808>

» Tomado de Legiscomex: <http://sic.legiscomex.com/Home/Index?id=20170526143918%27;%0D%0A>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya



ESTADOS UNIDOS



QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA HACER NEGOCIOS CON ESTADOS UNIDOS

REUNIONES



No todas las reuniones de negociación se llevarán a cabo en una oficina, se pueden presentar en un desayuno, en una comida o hasta en una fiesta.

SALUDO



Para este país el saludo más habitual a la hora de hacer negociaciones es un apretón de manos, así mismo, se deben dirigir a la persona respetuosamente con el correspondiente Dr., Ms., Mr., Mrs. o Miss seguido del apellido.

FORMALIDAD



Siempre buscan negociar de una manera directa, evitando rodeos. Son muy respetuosos a la hora de las negociaciones, la puntualidad es muy importante, como también responder los correos electrónicos o llamadas oportunamente.

INNOVACIÓN



Para la cultura norteamericana la innovación en los productos es un factor muy importante, no le temen a diversificar productos en el mercado.

» Tomado de Legiscomex: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/C/cultura-negocios-europa-alemaniaproexport-empresarios/cultura-negocios-europa-alemania-proexport-empresarios.asp>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya



ESTADOS UNIDOS



QUÉ NO DEBEMOS HACER EN LAS NEGOCIACIONES CON ESTADOUNIDENSES

ASISTENCIA



El incumplimiento a una reunión se podría tomar como una muestra de desinterés en la negociación, lo que podría deteriorar la relación comercial.

IDIOMA



El idioma oficial de Estados Unidos es el inglés, por lo que ellos esperan que la empresa lo domine. Sería una barrera para la negociación si la empresa no cuenta con alguien que hable el idioma.

CONVERSACIÓN



Se deben evitar temas controversiales que involucren religión, política o sexo porque pueden ser ofensivos y ocasionar malentendidos en la negociación.

VESTIMENTA



Es importante mostrar respeto en las negociaciones acudiendo con un atuendo adecuado al lugar en el que se llevarán a cabo.

» Tomado de Procolombia: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/conozca-estados-unidos/cultura-de-negocios>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya

