

**DIAGNOSTICO PARA LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DE  
PRODUCTOS DEL VALLE DEL CAUCA AL AFRICA SUBSAHARIANA**

**JOSE FERNANDO RINCÓN ACOSTA**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI  
2017**

**DIAGNOSTICO PARA LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DE  
PRODUCTOS DEL VALLE DEL CAUCA AL AFRICA SUBSAHARIANA**

**JOSE FERNANDO RINCÓN ACOSTA**

**Proyecto de Grado para optar al título de  
Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales**

**Director  
RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR  
MBA en Administración**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI  
2017**

**Nota de aceptación:**

**Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales**

**OSCAR FERNANDO GARCÍA S.**

---

**Jurado**

**FABIÁN ANDRÉS MEJÍA ESPINAL**

---

**Jurado**

**Santiago de Cali, 20 de junio de 2017**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecer primero a Dios por haberme dado toda la sabiduría de culminar mi carrera universitaria y darme una familia maravillosa,

Segundo, a mi Madre Luz Adriana Acosta Gómez, es el motor que me impulsa cada día a cumplir mis sueños con su esfuerzo y motivación y a todos mis tíos que siempre me han brindado su amor y apoyo.

Quiero Agradecer también a mi Director de tesis Rafael Antonio Muñoz Aguilar, quien fue la persona que me guio en este proceso y por su gran disposición para compartir su conocimiento.

## CONTENIDO

|  | Pág. |
|--|------|
| RESUMEN  | 10   |
| INTRODUCCIÓN   | 11   |
| 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN                             | 12   |
| 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA                          | 12   |
| 1.2. PREGUNTA PROBLEMA                                   | 14   |
| 2. JUSTIFICACIÓN   | 15   |
| 3. OBJETIVOS   | 17   |
| 3.1. OBJETIVO GENERAL                                    | 17   |
| 3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS                               | 17   |
| 4. ANTECEDENTES  | 18   |
| 5. MARCO DE REFERENCIA                                   | 21   |
| 5.1. MARCO TEÓRICO                                       | 21   |
| 5.1.1. El modelo de innovación                           | 23   |
| 5.1.2. El modelo de planeación sistemática               | 23   |
| 5.1.3. El modelo de ciclo de vida del producto de Vernon | 23   |
| 5.2. EL ENFOQUE ESTRATÉGICO                              | 24   |

|   |    |
|---|----|
| 5.2.1. Joint ventures y alianzas estratégicas   | 25 |
| 5.3. MARCO CONCEPTUAL   | 26 |
| 5.4. MARCO LEGAL  | 28 |
| 6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN  | 32 |
| 6.1. TIPO DE ESTUDIO  | 32 |
| 6.1.1. Investigación exploratoria   | 32 |
| 6.1.2. Investigación descriptiva  | 32 |
| 6.2. DISEÑO METODOLÓGICO  | 32 |
| 7. DESARROLLO DEL OBJETIVO 1. CARACTERIZAR LOS PAÍSES DEL ÁFRICA SUBSAHARIANA CON POTENCIAL DE CONSUMO DE PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO DEL VALLE DEL CAUCA. | 33 |
| 7.1. ANÁLISIS DE PAÍSES SELECCIONADOS CON POTENCIAL DE CONSUMO DE PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO DEL VALLE DEL CAUCA  | 37 |
| 7.1.1. África Subsahariana  | 38 |
| 7.1.2. Análisis Ghana   | 38 |
| 7.1.2.1. Comportamiento del comercio  | 39 |
| 7.1.3. Análisis Kenia   | 40 |
| 7.1.4. Análisis Mozambique  | 41 |
| 7.1.5. Análisis Sudáfrica   | 43 |
| 8. DESARROLLO OBJETIVO 2. IDENTIFICAR LA OFERTA EXPORTABLE DEL VALLE DEL CAUCA PARA LA DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS HACIA PAISES EMERGENTES AFRICANOS       | 48 |
| 8.1.1. Comportamiento del PIB vallecaucano y su participación para el PIB nacional  | 56 |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>8.1.1.1. Principales productos y destino de las exportaciones del Valle del Cauca.</b>   | <b>58</b> |
| <b>8.1.2. Comportamiento del PIB Sudafricano</b>  | <b>60</b> |
| <b>8.1.3. Oferta exportable entre en el Valle del Cauca y Sudáfrica</b>   | <b>63</b> |
| <b>8.1.4. Herramientas que permiten el análisis del comercio internacional entre el Valle del Cauca y Sudáfrica</b>   | <b>63</b> |
| <b>9. DESARROLLO DEL OBJETIVO 3. ESTRUCTURAR UNA GUIA DE EXPORTACIÓN AL PAÍS SELECCIONADO PERTENECIENTE AL ÁFRICA SUBSAHARIANA CON POTENCIAL DE CONSUMO</b> | <b>66</b> |
| <b>9.1. GUIA DE EXPORTACION</b>   | <b>68</b> |
| <b>10. CONCLUSIONES</b>   | <b>76</b> |
| <b>11. RECOMEDACIONES</b>   | <b>76</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA</b>   | <b>77</b> |

## LISTA DE CUADROS

|   | Pág.      |
|---|-----------|
| <b>Cuadro 1. PIB por países pertenecientes al África Subsahariana</b>                             | <b>34</b> |
| <b>Cuadro 2. Matriz de preselección de mercados internacionales</b>                               | <b>35</b> |
| <b>Cuadro 3. Lista de los productos exportados por Ghana</b>                                      | <b>39</b> |
| <b>Cuadro 4. Lista de los productos importados por Ghana</b>                                      | <b>39</b> |
| <b>Cuadro 5. Lista de los productos exportados por Kenya</b>                                      | <b>40</b> |
| <b>Cuadro 6. Lista de los productos importados por Kenya</b>                                      | <b>41</b> |
| <b>Cuadro 7. Lista de los productos exportados por Mozambique</b>                                 | <b>42</b> |
| <b>Cuadro 8. Lista de los productos importados por Mozambique</b>                                 | <b>42</b> |
| <b>Cuadro 9. Lista de los productos exportados por Sudáfrica</b>                                  | <b>44</b> |
| <b>Cuadro 10. Lista de los productos importados por Sudáfrica</b>                                 | <b>44</b> |
| <b>Cuadro 11. Lista de los productos exportados por Nigeria</b>                                   | <b>46</b> |
| <b>Cuadro 12. Lista de los productos importados por Nigeria</b>                                   | <b>46</b> |
| <b>Cuadro 13. Sectores que conforman la economía colombiana</b>                                   | <b>50</b> |
| <b>Cuadro 14. Sectores con gran impacto en la economía vallecaucana</b>                           | <b>57</b> |
| <b>Cuadro 15. Principales productos y destino de las exportaciones del Valle del Cauca.</b>       | <b>59</b> |
| <b>Cuadro 16. Comportamiento del PIB Sudafricano</b>  | <b>60</b> |
| <b>Cuadro 17. Exportaciones de Sudáfrica</b>  | <b>62</b> |
| <b>Cuadro 18. Aerolíneas se destacan por la oferta de rutas para la exportación de mercancías</b> | <b>72</b> |



## LISTA DE FIGURAS

|                               | Pág. |
|-------------------------------|------|
| Figura 1. Guía de exportación | 69   |

## RESUMEN

Durante la siguiente Investigación se realiza un estudio para caracterizar los países del África subsahariana con potencial de consumo de productos con valor agregado del Valle del Cauca, teniendo en cuenta aspectos económicos como: la moneda oficial de cada país, producto interno bruto nacional y per cápita estimado en dólares, la tasa de crecimiento del PIB, la tasa de inflación y la tasa de desempleo y componentes estadísticos como la deuda externa, el déficit público, la cuenta corriente, el PIB y la balanza comercial.

Para lograr el fin de este proyecto se utilizó como metodología una investigación de tipo exploratoria – descriptiva donde se enfatiza en los sectores que dinamizan la economía de Sudáfrica y el Valle del Cauca. Parte de la información utilizada en la investigación se obtuvo de datos secundarios de la Cámara de Comercio del Valle del Cauca, La Dian, Procolombia, Legiscomex y Trade Map.

Finalmente después de identificar la potencialidad que ofrece el mercado Sudafricano para el sector de confites, se estructura una guía de exportación que contempla las siguientes características y variables: 1: Requisitos de salida y entrada al país extranjero, 2: Opciones de transporte, 3: Condiciones de marketing estratégico del producto y 4: barreras arancelarias, permitiendo aumentar el comercio de productos (Confites) entre el Valle del Cauca y el país Africano.

**Palabras Claves:** Internacionalización, Importación, Exportación, Inversión extranjera directa, PIB, Ventaja Competitiva, Barreras Arancelarias

## INTRODUCCIÓN

Actualmente las Organizaciones buscan oportunidades de expansión en mercados internacionales, con ello se obtiene en gran medida la diversificación de los productos de mayor valor agregado con el fin de ser competitivos en el mercado extranjero.

La economía actual permite a las naciones la obtención de acuerdos comerciales eliminando las barreras arancelarias, generando apertura de nuevos mercados lo que facilita el libre comercio de mercancía, la obtención de mayores oportunidades de inversión, y en respuesta a ello, las exportaciones tendrán una pendiente positiva impactando favorablemente la balanza comercial de cada país.

Es importante mencionar que los acuerdos comerciales han obligado a las empresas locales a innovar cada vez más, esto con el fin de no perder competitividad en el mercado nacional e impactar directamente las políticas comerciales establecidas por el gobierno, las cuales protegen a la oferta nacional de la presencia internacional en un mercado local.

Este proyecto realizara un diagnostico que permitirá evaluar el potencial de mercado de África Subsahariana para la comercialización internacional de productos del Valle del Cauca y para ello se caracterizaran los países del África Subsahariana con potencial de consumo de productos con valor agregado del Valle del Cauca, teniendo en cuenta aspectos económicos como: la moneda oficial de cada país, producto interno bruto nacional y per cápita estimado en dólares, la tasa de crecimiento del PIB, la tasa de inflación y la tasa de desempleo y componentes estadísticos como la deuda externa, el déficit público, la cuenta corriente, el PIB y la balanza comercial.

Seguidamente se desarrolló una investigación de tipo exploratorio – descriptivo donde se identificaran los sectores que dinamizan la economía de Sudáfrica y el Valle del Cauca

Finalmente después de identificar la potencialidad que ofrece el mercado Sudafricano, se estructuró una guía de exportación que contempla las siguientes características y variables: 1: Requisitos de salida y entrada al país extranjero, 2: Opciones de transporte, 3: Condiciones de marketing estratégico del producto y 4: barreras arancelarias, permitiendo aumentar el comercio de productos entre el Valle del Cauca y el país Africano.

# 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A lo largo de la historia se ha demostrado que las exportaciones son el motor de desarrollo de los países, y para que este sector cumpla su función deberán existir políticas comerciales que se adapten a las tendencias mundiales<sup>1</sup>. Es importante resaltar que las exportaciones aumentan el crecimiento de la economía mundial, ya que le permite a cada país generar un mayor nivel de desarrollo y mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Cuando un país exporta, tiene la oportunidad de aprovechar las economías de escala, es decir; ser capaz de disminuir los costos de producción a medida que aumenta el tamaño de las industrias, también genera mayor nivel de especialización teniendo en cuenta las ventajas comparativas<sup>2</sup>, las empresas aumentan la productividad y de esta manera mejoran la mano de obra.

Lo anterior tiene un impacto directo en la productividad y competitividad de un país y también afecta directamente la Balanza comercial, el objetivo de cada nación es lograr que ésta siempre tenga una tendencia positiva, lo que significa que cuentan con una economía productora y exportadora que le permite tener un mayor ingreso de divisas y del mismo modo disminuir la deuda externa.

“En Colombia las exportaciones totales para el año 2015 sumaron USD\$ 35.690.767”<sup>3</sup> las cuales se dividen en tradicionales (café, carbón, petróleo y sus derivados y ferroníquel) y no tradicionales, el resto de las exportaciones se consideran exportaciones tradicionales por haber logrado cierta madurez comercial.

Los principales destino de las exportaciones de colombianas son los Estados Unidos (USD\$ 10.052.617 para el año 2015), Venezuela (USD\$ 1.060.173 para el año 2015), Ecuador (USD\$ 1.432.593 para el año 2015), los países llamados

---

<sup>1</sup> Las exportaciones como motor de crecimiento: la evidencia chilena. [en línea]. Chile: cieplan.cl/.2016 [Consultado 13 Junio de 2017]. Disponible en internet: [http://www.cieplan.cl/media/publicaciones/archivos/40/Capitulo\\_1.pdf](http://www.cieplan.cl/media/publicaciones/archivos/40/Capitulo_1.pdf)

<sup>2</sup> Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos. [en línea]. El Salvador: trademap.org.2016 [Consultado 13 Junio de 2017]. Disponible en internet: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>

<sup>3</sup> [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|170|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|170|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|)

Triángulo Norte. Históricamente se plantea que Colombia inicio su diversificación de exportaciones a partir del año 1999, en el gobierno de Andrés Pastrana Arango en donde se implementó un plan estratégico de exportaciones con lo cual se desarrolló actividades de expansión de mercados y se logró establecer la prioridad de reconversión industrial de las organizaciones, se fortaleció Proexport, hoy Procolombia, se dinamizaron los acuerdos comerciales entre ellos México, Canadá, Chile, UE, EFTA, entre otros, pero la diversificación se ha dado en productos tradicionales.

El Valle del Cauca ha tenido un gran protagonismo en los acuerdos comerciales que se encuentran vigentes para Colombia, “en el año 2012 obtuvo una participación del 9.2% en la economía nacional”<sup>4</sup>. Las exportaciones vallecaucanas según datos del Banco de la Republica presentaron un crecimiento del 4.0% las cuales sumaron USD\$ 2.195.688 miles FOB en 2014, el 94.2% correspondió a productos no tradicionales y el 5.8% a tradicionales; el grupo que jalono el comportamiento el agropecuario, alimentos y bebidas 40.9%. Las importaciones crecieron 15.4% el cual representa un monto de USD\$ 5.530.175 miles CIF.

Del total de las exportaciones el 51.2% correspondió a manufacturas, el 44,5% agropecuario, alimentos y bebidas el 4.3%.

Para el Valle del Cauca en 2014, estas se incrementaron en 3.1% según la clasificación industrial internacional uniforme (CIUU), el sector de mayor participación fue el industrial con el 97.8% para este los mayores aportes fueron las actividades productos alimenticios y bebidas (40.5%), fabricación de sustancias y productos químicos (19.0%) y fabricación de papel cartón y productos de papel y cartón (17.9), por destino las exportaciones no tradicionales del Valle del Cauca tuvieron como principal el socio comercial a Venezuela, con una participación del 22.3%, Ecuador 18.2%, Perú 12.9%, Estados Unidos 9.1% y Chile 5.5%.<sup>5</sup>

Finalmente se concluye que se pueden comercializar productos en economías no emergentes en donde las barreras no arancelarias facilitan el libre comercio, como lo es el continente Africano, en especial África Subsahariana, formado por los

---

<sup>4</sup> Informe de coyuntura económica regional. [en línea]. Bogotá: Dane, 2015 [Consultado 13 Junio de 2016]. Disponible en internet: [https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER\\_Valle\\_del\\_Cauca2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Valle_del_Cauca2015.pdf)

<sup>5</sup>Ibíd., Disponible en internet: [https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER\\_Valle\\_del\\_Cauca2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Valle_del_Cauca2015.pdf)

países Sudáfrica, Nigeria, República del Congo, República Democrática del Congo, República centro Africana, Ruanda, Burundi, Chad, Camerún, Gabón, Guinea Ecuatorial, y Angola.

África subsahariana, es un región empobrecida y devastada por “la guerra religiosa entre el Islam y el Cristianismo”, y ahora es uno de los lugares más optimistas, incluso se puede presumir de ser el éxito del nuevo milenio. El PIB del África Subsahariana ha crecido en promedio un 5% año tras año a partir del año 2000, de acuerdo a datos del World Bank, lo anterior es a causa de reformas económicas, un mejor gobierno y principios democráticos.

El crecimiento económico en la región se situó en un 9% en el 2013 y se espera un 5.5% para el año 2014, dado por las exportaciones de petróleo, según el Fondo Monetario Internacional (FMI) el crecimiento del ingreso per cápita ha tenido como consecuencia la mejora de las condiciones de vida lo cual se reflejó en la mejora de los indicadores de desarrollo humano, con respecto a la inflación, han centrado su objetivo en la reducción del déficit, pensando en situarse en un 9% de media a un 6.3% en el 2013.

## **1.2. PREGUNTA PROBLEMA.**

¿Es África Subsahariana un Mercado Para la Exportación de productos con valor agregado del Valle del Cauca?

## 2. JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de este proyecto de investigación está enmarcado en dos aspectos importantes: 1. Indagar sobre las posibilidades de expansión de mercados a países emergentes del África subsahariana; en los últimos años, países como Kenia , Mozambique , Ghana, Nigeria y Sudáfrica entre otros, han mostrado una estabilidad macroeconómica y un dinamismo para la inversión extranjera directa. 2. “África representa el 16% de la población mundial, la transformación de los procesos, productos que demandan nuevos materiales y por ende nuevos productos para el consumo, dado que el PIB per cápita ha venido en aumento”<sup>6</sup>.

En las compras del sector manufacturero, se destaca la importación de “vehículos de carretera, maquinaria eléctrica, productos de consumo, entre ellos la confitería, frutas frescas y estéticos como los cosméticos”<sup>7</sup>, en los cuales presentan altos porcentajes de y de alto consumo.

El segundo aspecto importante es evidenciar el impacto de la diversificación de las exportaciones a países con los cuales Colombia no tiene acuerdos comerciales. En los últimos años la democracia, ha permitido la apertura a nuevos mercados. “Albert Essien, CEO del grupo económico africano Ecobank, argumenta que es una región próspera y en la cual encuentra importantes oportunidades de lucro”<sup>8</sup>, debido a que África Subsahariana representa el punto más alto de la revolución económica.

No obstante los productos manufacturados que produce la Región del Valle del Cauca podrán convertirse en una nueva estrategia de expansión el cual está dado

---

<sup>6</sup> África subsahariana, continente ignorado. [en línea]. España: Seipaz.2017 [Consultado 10 septiembre de 2016]. Disponible en internet: [http://www.seipaz.org/documentos/79.AFRICA\\_SUBSAHARIANA.pdf](http://www.seipaz.org/documentos/79.AFRICA_SUBSAHARIANA.pdf)

<sup>7</sup> GÓMEZ DEL RÍOINVERSIÓN, Pedro Sigüenza. internacional en el África subsahariana: oportunidades y amenazas desde el punto de vista de la empresa [en línea]. Trabajo de grado de Administración. Madrid: Universidad Pontificia Icaee, Facultad de Ciencias Económicas. 2015 [Consultado 10 Noviembre 2016]. Disponible en internet: <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/4480/TFG001275.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<sup>8</sup> Euromoney special report sub-saharan Africa: a world of opportunity [en línea]. África: euromoney.com.2015.[Consultado 23 Noviembre 2016]. Disponible en internet: <http://www.euromoney.com/Media/documents/shared/euromoney/guides/Sub%20Saharan%20Africa%202015.pdf>

por la facilitación de inserción de productos por el mínimo de barreras de acceso a dichos países del África Subsahariana.

Actualmente el Gobierno Nacional ha tomado la iniciativa para acordar el país deseado para el año 2019, por este motivo el Valle del Cauca construye una agenda interna para la productividad y la competitividad. en la cual en el cual se presenta y se analizan apuestas productivas del departamento y las acciones correspondientes, donde la visión es “Consolidarse, con estándares mundiales, como la principal plataforma de comercio internacional del Pacífico Colombiano con una oferta exportable de alto valor agregado asociada a las potencialidades del Valle como Bioregión”<sup>9</sup>.

Según el DANE la región Vallecaucana aporta la décima parte del PIB nacional en 2013 (9.8%) y se encuentra entre las tres economías más grandes del país. Desde el año 1960 el Valle del Cauca ha mostrado gradualmente la participación en el PIB nacional, donde su máximo pico fue el aporte del 12,2% en los años 60 y para lo que va corrido del siglo XXI a un 9,4%.

---

<sup>9</sup> Agenda interna para la productividad y la competitividad. [en línea]. Bogotá: dyndns.2016 [Consultado 13 Junio de 2017]. Disponible en internet: <http://cpps.dyndns.info/cpps-docs-web/planacion/biblioteca/pordinario/Colombia/documentos%20DNP/Agenda%20interna%20para%20la%20productividad%20y%20competitividad%20Valle%20del%20Cauca.pdf>



### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

Analizar el potencial de las exportaciones de productos de la industria manufacturera del Valle del Cauca al mercado de África Subsahariana.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Caracterizar los países del África Subsahariana con potencial de consumo de productos con valor agregado del Valle del Cauca.
- Identificar la oferta exportable del Valle del Cauca para la diversificación de productos hacia países emergentes africanos.
- Estructurar una guía de exportación al país seleccionado perteneciente al África Subsahariana con potencial de consumo.

## 4. ANTECEDENTES

“Existe un grado de desconocimiento elevado del potencial de la Región Africana, en gran parte por las grandes amenazas existentes en la totalidad del continente Africano como la pobreza, los conflictos, la falta de educación y preparación técnica o la inestabilidad política: y en otra por haber sido impactado por el auge subsahariano por la emergencia de los comúnmente llamados “países emergentes” China y Brasil entre los más importantes.”<sup>10</sup>

Dicho desconocimiento se refleja en la existencia de un gran número de trabajos de investigación que realicen un análisis del África Subsahariano en comparación con el gran número de trabajos que analizan las economías de los países emergentes como China o Brasil.

El desconocimiento del mercado y el gran potencial de la Región conlleva acierto rechazo de la inversión extranjera y en la misma puesta que el que desea invertir no encuentra información detallada y objetiva sobre la perspectiva económica para los paises de la zona del África Subsahariana , a diferencia de otras zonas del continente como el Norte de África donde los numerosos conflictos han sumido a los países en una profunda depresión y una enorme inestabilidad han ido promoviendo año tras año la mejora de las condiciones económicas y sociales, realizando grandes inversiones en infraestructura y mejoras en la capacidad productiva.

La Región Subsahariana con cantidades de materias primas como el petróleo, gas, oro, hierro etc., en donde se pueden obtener altas rentabilidades al ser márgenes de crecimiento muy elevados.

El crecimiento económico en la región se situó en un 9% en el 2013 y se espera un 5.5% para el año 2014, dado por las exportaciones de petróleo, según el Fondo Monetario Internacional (FMI) el crecimiento del ingreso per cápita ha tenido como consecuencia la mejora de las condiciones de vida lo cual se reflejó en la mejora de los indicadores de desarrollo humano, con respecto a la inflación, han centrado su objetivo en la reducción del déficit, pensando en situarse en un 9% de media a un 6.3% en el 2013. Además se prevé que descienda hasta un 5.6% para el año 2016. La tendencia favorable a la flexibilización de los tipos de cambio han creado

---

<sup>10</sup> Euromoney special report sub-saharan Africa: a world of opportunity. Op.cit. Disponible en internet:<http://www.euromoney.com/Media/documents/shared/euromoney/guides/Sub%20Saharan%20Africa%202015.pdf>

espacios para una políticas económicas más independientes esto ha permitido a las autoridades monetarias prestar mayor atención a combatir la inflación. La actual realidad económica de África sigue atendiendo un esquema centro periférico, hoy nuevos elementos como la reciente llegada de inversión de países en desarrollo y los intereses renovados de las potencias por alimentos y minerales.

África toma más partida del proceso de globalización pero desde una marginalidad como suministro de recursos naturales para terceros económicos, ya sean las viejas potencias coloniales (Europa y los nuevos económicos, como China y Brasil.)

La participación de África en el comercio mundial es muy reducida, situándose en el 26% de las exportaciones mundiales (Invest las Exportaciones de África, en el porcentaje en los últimos años). África representa el 16% de la población Mundial.

África destaca la importancia en sus exportaciones, en productos de minería y energética, también tiene una especialización exportadora claramente centrada en la industria, por tanto como consecuencia de la demanda de productos primarios por parte de China hacen que el África se convierta dentro del mercado mundial en un gran proveedor a nivel mundial como es el caso del cacao, abonos en bruto, te y mate, algodón, plato y tabaco en bruto.

África subsahariana, es una región empobrecida y devastada por la guerra, ahora es uno de los lugares más optimistas, incluso se puede presumir de ser el éxito del nuevo milenio. Su PIB ha crecido en promedio un 5% año tras año a partir del año 2000, según datos de World Bank, lo anterior es a causa de reformas económicas, un mejor gobierno y principios democráticos.

La democracia ha permitido la liberación del mercado, es decir; la apertura de nuevos mercados. En el año 1989, tan solo tres economías Regionales fueron consideradas democráticas, a partir del año 2014 África Subsahariana ya existían 22 países demócratas. Para el año 2015 los países de Kenia, Etiopia y República democrática del Congo, su PIB crecerá por encima de un 6%, sin embargo Nigeria y Sudáfrica crecerán un 4,5% respectivamente según datos del FMI.

Para Sudáfrica el año 2015 ha sido difícil, pues una de sus principales preocupaciones es la escasez de electricidad, es una gran amenaza para el cierre

de la red eléctrica ya que se convertirían en un motivo para causar una crisis económica en la región más avanzada de África Subsahariana.

“Actualmente los trámites aduaneros en Colombia en el marco de desaduanamiento, una persona natural o jurídica, que pretenda realizar una exportación debe estar dispuesta a los sobrecostos que conlleva esta actividad”<sup>11</sup>.

Lo anterior a consecuencia de que los procesos son lentos, complejos y engorrosos, generando gastos adicionales en el proceso de exportación a partir del incremento en el precio de algunos servicios o multas por parte de agentes aduaneros.

Por estas razones muchos empresarios nacionales que tienen la intención de internacionalizar sus organizaciones o comercializar productos o servicios al mercado extranjero, no lo hacen.

Hoy en día no existen estudios que describan los procesos, procedimientos, la normatividad, regulaciones y trámites a tener en cuenta a la hora de exportar y que puedan guiar a las personas naturales o jurídicas a realizar dicha actividad.

---

<sup>11</sup> BONILLA OROZCO, Alejandro Esteban. Manual de exportación desde Colombia hacia los Estados Unidos de América [en línea]. Trabajo de grado Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas., 2013. p. 16. [Consultado Junio 13 de 2017]. Disponible en Internet: Repositorio Educativo Digital <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/5208/1/TMD01593.pdf>

## 5. MARCO DE REFERENCIA

### 5.1. MARCO TEÓRICO

De acuerdo al estudio planteado se hace necesario conceptualizar y evidenciar las teorías de la internacionalización desde la perspectiva económica y del proceso, la primera hace referencia a la teoría clásica del comercio internacional, la cual indica que los países tienden a especializarse para producir bienes y servicios en los cuales tienen menores costos de producción, de modo que el comercio internacional se da como consecuencia de la especialización y de la división del trabajo, lo que permite dirigir los recursos a los usos más productivos en cada país involucrando actividades comerciales. De esta manera un país producirá y exportará aquellos productos en los que sería más eficiente, e importará los productos en los que no tuviera eficiencia de producción.

Adam Smith, aportó al desarrollo de esta concepción clásica, basada en la teoría de la ventaja absoluta. De otra parte David Ricardo aportó a la teoría de la ventaja absoluta, “una explicación en la que incorporó a la teoría del comercio internacional”<sup>12</sup>.

El principio de la ventaja comparativa demostrando que las ventajas absolutas en los costos no son una condición necesaria para lograr beneficios en el comercio, puesto que el comercio produciría beneficios para ambas partes en un intercambio siempre y cuando los costos relativos fueran diferentes para dos o más artículos, mientras que Jhon Stuar Mill, observo que las exportaciones varían con los términos de intercambio (precio de las exportaciones con relación al precio de las importaciones de cada nación), para exportar dependía de la cantidad de importaciones que obtendría como contrapartida, afirmando también que la tasa de intercambio de Equilibrio Internacional es aquella que iguala “ la demanda recíproca por cada bien en cada país”.

En este sentido, la industria moderna se caracteriza por la existencia de rendimientos crecimientos a escala así, producir grandes cantidades para lograr economías de escala, por lo que las empresas buscarían en el extranjero salidas a los excedentes de producción. De esta manera, se explicaría el comercio

---

<sup>12</sup> CARDOZO, Pedro Pablo; CHAVARRO, Andrés y RAMÍREZ. Carlos Ariel Teorías de internacionalización. [en línea]. Bogotá: teoriasdelainternacionlaización, 2016 [Consultado 13 de Mayo de 2017]-Disponble en internet: file:///C:/Users/esperanza/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(3).pdf

internacional entre Países. En donde las empresas grandes (con economía de escala) tendrían ventajas sobre las empresas pequeñas.

Una visión más contemporánea de la perspectiva económica, agrupa las teorías que describen el proceso de internacionalización desde una perspectiva basada en los costos y ventajas económicos de la internacionalización, tales planteamientos surgidos en la década de los setenta y ochenta. Se caracterizan por pretender explicar la existencia de la empresa multinacional. Siendo la característica común, considerar que la toma de decisión y el comportamiento empresarial son procesos racionales.

De otra parte la teoría de la ventaja monopolista o teoría de la organización industrial, indica que las empresas (Multinacionales) deben como condición poseer algún tipo de ventaja competitiva, inclusive que puede tener su origen en la producción, la tecnología, la organización, el estilo de dirección, la comercialización, el acceso al crédito o en la diversificación de productos para poder tener instalaciones en el extranjero.

En lo que se refiere a la teoría de la internacionalización, la cual estudia los procesos internos de la transferencia de información en las empresas.

De otra parte Dunning plantea una teoría que intenta reconciliar las explicaciones teóricas de corte económico referentes a la existencia de la empresa multinacional.

El modelo de la ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter,<sup>13</sup> indica que la capacidad de competir en los mercados internacionales, depende no solo de los costos de los factores productivos, sino su eficiencia en relación con el costo, para ello los factores de producción se dividen en básica y avanzadas.

La internacionalización desde la perspectiva del proceso, basadas como compromiso incremental, basado en la acumulación de conocimientos. (Experiencia – experimentación) y el incremento de recursos comprometidos en los mercados exteriores. Entre esta teoría se encuentra el modelo de Uppsala, en donde se indica que la empresa incrementaría gradualmente los recursos comprometidos en un país a medida que va adquiriendo experiencia de las

---

<sup>13</sup> POFRTER. Michael. La ventaja competitiva de las naciones. España: Plaza y Janes. 1991. p.1056

actividades que realiza en dicho mercado y que la actividad en el exterior quedará a lo largo de una serie de etapas que representaría un grado cada vez de mayor implicación en sus operaciones internacionales.

Este modelo incluye 4 etapas: La 1º actividad esporádicas o no regulares de exportación, 2º exportaciones a través de los representantes, 3º establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero, 4º establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

**5.1.1. El modelo de innovación.** Indica que la relación entre internacionalización e innovación las cuales deben ser determinantes y creativas. Desarrolladas entre los límites que impone el mercado y por las capacidades internas de la empresa, que son tomadas bajo condiciones de incertidumbre para continuar el modelo de planeación sistemático<sup>14</sup>.

**5.1.2. El modelo de planeación sistemática.** Se basa en el supuesto de la perfecta racionalidad por parte de los empresarios, el cual muestra el proceso de Internacionalización al extranjero a través de una secuencia de 5 pasos: el 1º consiste en la medición de las oportunidades de mercado en el extranjero, seguido de los planteamientos de los objetivos, de igual forma se debe establecer la selección de modo de entrada al mercado internacional, se debe tener en cuenta, la forma del plan de mercado y su ejecución correspondiente<sup>15</sup>.

**5.1.3. El modelo de ciclo de vida del producto de Vernon.** Consiste en la combinación de la teoría del comercio internacional basada en el comportamiento individual de la empresa, constituyendo un enlace de la internacionalización basadas en el país, las cuales están soportadas por la teoría del comercio internacional y basada en la empresa propia<sup>16</sup>.

De esta manera el ciclo de vida del producto explica las primeras actividades de valor agregado, justificado en las actividades de las empresas (Vernon, 1966) donde en una etapa del ciclo, el producto es ofrecido solamente en el país de origen (Mercado Nacional) y más adelante en el ciclo de vida del producto a causa

---

<sup>14</sup> CARDOZO, CHAVARRO, y RAMÍREZ. Op.cit., Disponible en internet: [file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(4).pdf)

<sup>15</sup>Ibíd. Disponible en internet: [file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(4).pdf)

<sup>16</sup>Ibíd., Disponible en internet: [file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(4).pdf)

de la combinación de ventajas productivas y de innovación en el país origen, el producto comienza a exportarse a otros países.

Es importante mencionar que las teorías de internacionalización, también están orientadas a la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a través de diferentes teorías, como lo es la teoría de redes la cual permite a la etapa PYME internacionalizarse a través de las relaciones sociales que conforma su red de internacionalización, lo que permite tener nuevas oportunidades de mercado y del mismo modo obtener información de mercados particulares.

Por otro lado, la teoría de las Born Global, comprende todas las empresas internacionales de reciente creación, donde su principal enfoque es internacionalizarse en los primeros dos años, esto es a causa de la alta tecnología, las nuevas condiciones del mercado, desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación y finalmente las capacidades desarrolladas de las personas.

Lo anterior sucede a causa del bajón en los costos de comunicación y transporte, pero también por el fácil acceso de la TIC'S y la integración de las economías, lo que permite a la organización internacionalizarse desde sus inicios.

El enfoque de fases, procesos y ciclo de vida, se proponen 4 maneras de generar el proceso de internacionalización.<sup>17</sup>

- Alianzas de Servicios
- Alianzas para la distribución del producto
- Alianza para desarrollar productos

## **5.2. EL ENFOQUE ESTRATÉGICO**

Permite la internacionalización a través de diferentes actividades, como lo es saber exportar, se ha evidenciado a través de diferentes investigaciones que las microempresas han tenido una estrategia de exportación reactiva (Westhead

---

<sup>17</sup> CHEN, Huan. y Huang, Ying. The establishment of global marketing strategic alliances by small and medium enterprises". Usa: Small Business Economics. 2004.p.120



P.Wiht M. Vcbesaran ) ya que utilizan o emplean modelos competitivos diferentes a la que ya aplican las empresas exportadoras y que no están teniendo en cuenta el nivel de exportación basándose en las características de la empresa.

**5.2.1. Joint ventures y alianzas estratégicas.** Es una estrategia de introducción para las PYMES con recursos y conocimiento limitado del mercado (Lirby D.A., Kaiser S.) donde las empresas adoptan dimensiones de internacionalización a causa de su tamaño para ser más flexibles.

Finalmente el proceso de internacionalización, desde una propuesta de clasificación de modelos y técnicas de internacionalización para PYMES de base tecnológica, está constituida por teorías pioneras, que son teorías de internacionalización surgidas en el 70, las cuales son llamadas modelos basados en el conocimiento y aprendizaje experiencial, los cuales comprende el modelo Upsala, planeación sistemática y perspectiva de la contingencia. Estos tres anteriores establecen la internacionalización basados en las condiciones del entorno operativo o la estructura industrial<sup>18</sup>.

La teoría de segunda generación comprende el proceso de internacionalización como una secuencia sistemática de actividades que permiten a las empresas tener participación en el mercado internacional, evolucionando en cada etapa correspondiente a los siguientes modelos:

- Modelos de Innovación – Elección Adaptiva
- Modelo Híbrido.

Los modelos contemporáneos – nuevas perspectivas son aquellos que se adaptan a la reciente sociedad del conocimiento donde se explica la internacionalización desde el punto de vista histórico y donde alguno de estos modelos se encuentran en desarrollo conceptual, lo cual no afecta el proceso de internacionalización de las empresas y especialmente las PYMES del sector de alta tecnología, dentro de estos modelos se encuentran los siguientes:

- Los modelos de redes
- Modelos Históricos

---

<sup>18</sup> CARDOZO, CHAVARRO, y RAMÍREZ. Op.cit., Disponible en internet: [file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/joser/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(4).pdf)

- Modelo de Interfaz Mercadeo- Emprendimiento

### 5.3. MARCO CONCEPTUAL

- **Internacionalización:** participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas.
- **Intercambio:** estimula la producción y genera transformaciones en el proceso de elaboración de los mismos. Mediante el intercambio se producen, por tanto, una división y especialización del trabajo.
- **Importación:** acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país con la misión de comercializarlos.
- **Exportación:** envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países.
- **Inversión extranjera directa:** inversión que realizan personas naturales o jurídicas no residentes en el país donde se efectúa la inversión, la cual puede hacerse mediante la compra de acciones o participaciones de una empresa establecida o constituida en el país con ánimo de permanencia.
- **África subsahariana:** región más deprimida del mundo y presenta muchos desafíos: el subdesarrollo, los conflictos, el impacto del cambio climático y las migraciones; es decir una región caracterizada por su gran pobreza económica a pesar de sus inmensas riquezas naturales (petróleo, cobre, oro, estaño, cobalto, cromo, uranio, coltán y diamantes. Asimismo tiene un enorme potencial energético, solar, eólico, fluvial y de biocombustibles).
- **Teoría clásica:** define la estructura para garantizar la eficiencia en todas las partes involucradas, sean éstas órganos (secciones, departamentos) o personas (ocupantes de cargos y ejecutantes de tareas).

- **Teoría neoliberal:** política económica basada tecnocrático y macroeconómico, que pretende reducir al máximo la intervención del estado en todo aquello que se relacione con lo económico y social, a través de la defensa del libre mercado capitalista como el mejor garante del equilibrio institucional y del crecimiento de un país.
- **Multinacional:** empresas que no solamente se establecen en su país de origen, sino que también hacen presencia en otros países, no sólo en la venta de sus productos sino con establecimientos que elaboran sus productos en estas otras naciones.
- **Pyme:** termino que hace referencia al grupo de empresas pequeñas y medianas con activos totales superiores a 500 SMMLV y hasta 30.000 SMMLV.
- **Libre comercio:** concepto económico, referente a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales. El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales (reglamentos gubernamentales) al comercio entre individuos y empresas de diferentes países.
- **Bienes:** objetos inmateriales y materiales susceptibles de tener un valor.
- **Servicios:** conjunto de actividades que buscan satisfacer las necesidades del consumidor.
- **Modelo:** un modelo económico es un programa de política económica para un país. Se referirse a determinadas variables, como por ejemplo tipo de cambio, metas de inflación, política fiscal, etc.
- **Producto:** un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.
- **PIB:** magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado de tiempo (normalmente un año).

- **Ventaja Competitiva:** Es una ventaja en algún aspecto que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, y que le permite tener un mejor desempeño que dichas empresas y, por tanto, una posición competitiva en dicho sector o mercado.<sup>19</sup>

- **Barreras Arancelarias:** son los impuestos que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías.

- **Barreras no Arancelarias:** Se entiende como toda medida no arancelaria, que tiene un impacto proteccionista, y por ello evita el ingreso o restringe el ingreso de un producto o la prestación de un servicio a un determinado mercado.

- **Clientes Potenciales:** Los clientes potenciales, por lo tanto, son aquellas personas, empresas u organizaciones que aún no realizan compras a una cierta compañía pero que son considerados como posibles clientes en el futuro ya que disponen de los recursos económicos y del perfil adecuado.

#### 5.4. MARCO LEGAL

Las organizaciones actualmente para iniciar el proceso de internacionalización de sus productos, están sujetas a diferentes normativas las cuales regulan dicho proceso y son las siguientes:

- ❖ **Decreto 444 del 1967 y Decreto 631 DE 1985 Plan Vallejo.** Expedido por el ministerio de comercio Exterior.

El Plan Vallejo Son programas aprobados para importar temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos:

- ❖ Materias primas –Insumos

- ❖ Bienes Intermedios,

---

<sup>19</sup> Qué es una ventaja competitiva. [en línea]. Bogotá: Crece Negocios. 2015. [Consultado 26 de Octubre de 2016. Disponible en internet: <http://www.crecenegocios.com/que-es-una-ventaja-competitiva/>

- ❖ Bienes de capital- repuestos,
- ❖ Para destinarlos a la producción de bienes de exportación.

Dicho plan consiste en permitir que las empresas colombianas que hacen productos para exportar no tengan que pagar la totalidad de los impuestos o sólo deban pagar parte de éstos al gobierno por traer las cosas que necesiten desde otros países; es decir, por importarlas. Inclusive, aquellas empresas que no exporten algún producto, sino que su actividad sea prestar algún servicio que colabore con la elaboración o envío de productos para exportar, y que también necesiten artículos provenientes de otros países para poder prestar su servicio, se pueden beneficiar del Plan Vallejo.

- ❖ **Decreto ley 410 de 197** Expedido por la cámara de comercio. Mediante este decreto se expide el Código de Comercio. En este decreto se regula toda actividad del país, presenta normas comerciales, comentarios, jurisprudencias de la corte suprema de justicia, de la corte constitucional y del concejo de estado.

- ❖ **Constitución política de Colombia 1991.** Este rige toda la legalidad de las personas jurídicas y naturales dentro del límite fronterizo de Colombia, con el fin de establecer decretos y leyes para convivir como una sola nación justa y económica.

- ❖ **Decreto 2685 DE 1999(diciembre 28) Expedido por el ministerio de Hacienda y Crédito Público.** Constituye como el decreto oficial para que los agentes aduaneros y las empresa exportadoras puedan exportar siguiendo la ley, en cuestión de cómo deben estar los contenedores, como declarar la mercancía, cuales son los derechos aduaneros, como almacenar etc. Con el fin de exportar productos legales y dentro de los estándares exigidos por la ley colombiana.

- ❖ **Decreto 2681 DE 1999 Expedido por el registro nacional de exportadores.** Decreta que mediante este decreto se realiza la inscripción en el Registro nacional de exportadores de bienes y servicios, permite a las empresas exportadoras tener acceso a los instrumentos de promoción a las exportaciones y de esta manera ganar competitividad en los mercados externos, el cual es un requisito indispensable para:

- La devolución del IVA.

- La exención de IVA para los servicios prestados en el país en desarrollo de un contrato de exportación de servicios.
- La aprobación de Sistemas Especiales de Importación -Exportación.
- El reconocimiento del Certificado del Reembolso Tributario CERT.
- La prestación de cualquier servicio por parte de Proexport.
- La utilización de programas aduaneros especiales y de regímenes para usuarios altamente exportadores.
- El registro como C.I.
- El registro como usuario permanente de una Zona Franca.
- El otorgamiento de crédito de Bancoldex.
- La solicitud de determinación de Criterios de origen para productos de exportación.

La no aplicación de la retención en la fuente para los ingresos provenientes de exportaciones.

❖ **Decreto 33 de 2001 Certificado De Reembolso Tributario CERT. Expedido por el ministerio de comercio Exterior.** Es un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones cuyos niveles determina el Gobierno Nacional de acuerdo a los productos, y a las condiciones de los mercados a que se exporten, en consonancia con las políticas monetaria fiscal, cambiaria y arancelaria siguiendo criterios de estímulo a las exportaciones con devolución de sumas equivalentes a una porción de impuestos indirectos y para incrementar su volumen.

El cual tiene cierta restricción y reglamentos como:

- Se realiza sobre el Valor FOB de la Exportación
- Se realiza sobre el VAN si son Sist E. de Impo-Expo Plan Vallejo.
- Se realiza sobre el VA en Zona Franca

- Se calculará en USD y se liquidará en Moneda Colombiana.
- La TC -RM será la vigente en la fecha del reintegro.
- El nivel será el vigente en el momento del embarque de la exportación.

❖ **Decreto 390 “Nueva Regulación Aduanera”**. La nueva normativa pretende armonizar los regímenes y el lenguaje con la normativa internacional; modernizar las operaciones de comercio exterior a través del sistema informático que evitará la presentación de documentos físicos y permitirá realizar el perfil de riesgo del operador de comercio exterior; facilitará, sin comprometer el control, las operaciones comerciales por medio de diferentes elementos, que involucra además la logística, y evitará la imposición de sanciones por errores formales, enfocándose en aquellas conductas que generan un perjuicio para el fisco como es el contrabando<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Ministerio de Hacienda y Crédito público [en línea]. Bogotá: Andi. 2016. [Consultado 13 Junio 2016]. Disponible en internet: <http://www.andi.com.co/camarabpo/Normatividad%20Sector%202016/Decreto%20390%20del%207%20de%20marzo%20de%202016.pdf>

## 6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 6.1. TIPO DE ESTUDIO

La investigación es de tipo exploratorio descriptivo, la información que se obtendrá para el desarrollo de la presente investigación plantea la situación actual de las variables macroeconómicas del África Subsahariana, con el fin de proponer un diseño de modelo de exportación de productos del Valle del Cauca al mercado objeto de estudio.

**6.1.1. Investigación exploratoria.** Los estudios exploratorios sirven para familiarizarse con situaciones desconocidas, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación completa sobre un contexto en particular.

**6.1.2. Investigación descriptiva.** Mide de manera independiente los conceptos o variables, aunque puede integrar mediciones sobre dichas variables para decir como es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés.

### 6.2. DISEÑO METODOLÓGICO

El primer objetivo hace referencia a la caracterización de los países del África subsahariana y se hará una revisión bibliográfica pertinente al diagnóstico de las variables macroeconómicas para definir los países o el país en donde el Valle del Cauca puede diversificar su oferta exportable.

El segundo objetivo identificará productos del Valle del Cauca que satisfagan la demanda de los países africanos seleccionados. Los datos obtenidos se basarán en las estadísticas del sane y legiscomex como también los informes económicos de la cámara de comercio de Cali.

Para el tercer objetivo se estructurará un plan de exportación en donde identificará estrategias para diversificar la oferta exportable del Valle del Cauca.



## **7. DESARROLLO DEL OBJETIVO 1. CARACTERIZAR LOS PAÍSES DEL ÁFRICA SUBSAHARIANA CON POTENCIAL DE CONSUMO DE PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO DEL VALLE DEL CAUCA.**

Para el desarrollo del primer objetivo se desarrolló la Matriz de preselección de mercados internacionales, la cual recoge una serie ordenada de variables que evidencian una calificación de puntuación de 1 a 5, para identificar el atractivo del mercado, lo cual pretendió cuantificar lo relevante que puede ser el país seleccionado. Para ello, se combinaron aspectos económicos como: la moneda oficial de cada país, producto interno bruto nacional y per cápita estimado en dólares, la tasa de crecimiento del PIB, la tasa de inflación y finalmente la tasa de desempleo.

De igual forma se desarrolló una caracterización de cinco países del África Subsaharia en donde se describen con fines de identificación componentes estadísticos como la deuda externa, el déficit público, la cuenta corriente, el PIB, la balanza comercial, el análisis cualitativo desarrollado con los datos, y se organizaron de una forma estructurada y posteriormente establecer su significado.

Sánchez Upegui, indicó que la caracterización es una descripción u ordenamiento conceptual,<sup>21</sup> que se hace desde la perspectiva de la persona que la realiza, esta actividad de caracterizar parte de un trabajo de indagación documental del pasado y del presente, y en lo posible está exento de interpretaciones, pues su fin es esencialmente descriptivo.

El proceso de selección se inicia a partir de los resultados que ofrecen los indicadores propuestos para mostrar la accesibilidad al mercado. El objetivo principal es delimitar el mercado y en consecuencia se seleccionaron los cinco países con el Producto Interno Bruto Per Cápita más alto y el crecimiento del PIB de cada región, obteniendo como resultado a Kenia, Ghana, Nigeria, Mozambique y Sudáfrica de los que finalmente Sudáfrica por ponderación es el más viable.

---

<sup>21</sup> STRAUSS Anselm y CORBIN, Juliet. Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Medellín: Universidad de Antioquia.2002.p.341

## Cuadro 1. PIB por países pertenecientes al África Subsahariana

| PAIS                            | PIB - 2016<br>USD Miles de<br>millones | PIB Per Capita USD<br>Precios Corrientes | Crecimiento PIB<br>Precios Constantes | Inflacion | Tasa de<br>Desempleo |
|---------------------------------|--|--|---------------------------------------|-----------|----------------------|
| Angola                          | 187,3                                  | 6800                                     | 0,00%                                 | 26,90%    | 26,00%               |
| Burundi                         | 7892 (millones)                        | 800                                      | -4,00%                                | 6,50%     | 7,00%                |
| Camerún                         | 77,24                                  | 3300                                     | 4,80%                                 | 2,40%     | 4,20%                |
| Chad                            | 30,59                                  | 2600                                     | -1,10%                                | 3,80%     | 7,10%                |
| Gabón                           | 36,22                                  | 19300                                    | 3,20%                                 | 1,10%     | 20,20%               |
| Ghana                           | 120,8                                  | 4400                                     | 3,30%                                 | 17,80%    | 33,80%               |
| Guinea Ecuatorial               | 31,77                                  | 38700                                    | -9,90%                                | 3,10%     | 7,20%                |
| Kenia                           | 152,7                                  | 3400                                     | 6,00%                                 | 6,10%     | 9,20%                |
| Mozambique                      | 35,1                                   | 1200                                     | 4,50%                                 | 17,10%    | 17,00%               |
| Nigeria                         | 20,27                                  | 1100                                     | 5,20%                                 | 1,10%     | 5,10%                |
| República centro africana       | 3206 (millones)                        | 700                                      | 5,20%                                 | 3,30%     | 7,20%                |
| República del Congo             | 30,27                                  | 6800                                     | 1,70%                                 | 2,30%     | 6,60%                |
| República democrática del congo | 66,01                                  | 800                                      | 3,90%                                 | 1,60%     | 6,60%                |
| Ruanda                          | 21,97                                  | 1900                                     | 6,00%                                 | 4,60%     | 0,60%                |
| Sudafrica                       | 736,3                                  | 13200                                    | 0,10%                                 | 6,50%     | 26,80%               |

**Fuente:** PIB por países pertenecientes al África Subsahariana. [en línea] Bogotá: Legiscomex. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.legiscomex.com/Agenteaduanero.asp>

Lo que se pretendió con los países seleccionados fue determinar la accesibilidad del mercado y priorizar la demanda potencial, la intensidad comercial que posee Kenia, Ghana, Nigeria, Mozambique y Sudáfrica, como también la dimensión y la receptividad de los mercados ya mencionados, el comportamiento de sus condiciones macroeconómicas, el riesgo comercial y político, la contribución de sus exportaciones y finalmente el dinamismo importador para los productos de los diferentes sectores comerciales.

Para las perspectivas de crecimiento para la valoración del mercado se estableció el PIB que identificó el nivel de riqueza absoluta de los mercados y de otra parte, la población se consideró un parámetro fundamental asociado a su potencial de consumo.

**Cuadro 2. Matriz de preselección de mercados internacionales**

| CRITERIO DE CALIFICACIÓN   |     | MATRIZ DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES   |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
|--|-----|--|---------------|---|---------------|--|---------------|--|---------------|--|---------------|
| PAÍS ALTA POSIBILIDAD  | 5   |  |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
| NEUTRO O NO APLICA   | 3   |  |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
| PAÍS BAJA POSIBILIDAD  | 1   |  |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
| PAÍSES   |     | GHANA  |               | KENIA   |               | NIGERIA  |               | MOZAMBIQUE   |               | SUDAFRICA  |               |
| AÑO DE INFORMACIÓN   |     |  | CALIFI-CACIÓN |   | CALIFI-CACIÓN |  | CALIFI-CACIÓN |  | CALIFI-CACIÓN |  | CALIFI-CACIÓN |
| <b>ANÁLISIS MERCADOS EXTERNOS</b>  |     |  |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
| <b>1. ECONÓMICOS</b>   | 20% |  | 2,3           |   | 2,5           |  | 2,8           |  | 2,3           |  | 4,0           |
| MONEDA   |     | cedis (GHC)  | 1             | chelines kenianos   | 1             | francos Comunidad Fin  | 1             | meticales (MZM)  | 1             | rand (ZAR)   | 5             |
| PIB US\$   |     | 120,8 MM   | 3             | 152,7 MM  | 3             | 20,27 MM   | 2             | 35,31 MM   | 2             | 736,3 MM   | 5             |
| PIB PER CAPITA US\$  |     | 4400   | 3             | 3400  | 3             | 1100   | 3             | 1200   | 3             | 13200  | 5             |
| CRECIMIENTO DEL PIB %  |     | 3%   | 3             | 6%  | 4             | 5%   | 3             | 5%   | 5             | 0,10%  | 3             |
| INFLACIÓN %  |     | 18%  | 1             | 6%  | 3             | 1%   | 5             | 17%  | 1             | 7%   | 5             |
| TASA DE DESEMPLEO  |     | 5%   | 3             | 9%  | 1             | 5%   | 3             | 17%  | 2             | 27%  | 1             |
| <b>2. DEMOGRÁFICOS Y ESTABILIDAD POLÍTICA</b>                              | 20% |  | 4             |   | 4,5           |  | 3,5           |  | 3             |  | 5             |
| POBLACIÓN  |     | 26.908.262   | 3             | 46.790.758  | 4             | 18.638.600   | 3             | 25.930.150   | 3             | 54.300.704   | 5             |
| IDIOMA   |     | INGLES   | 5             | INGLES - KISWAHILI  | 5             | FRANCES  | 4             | Emakhuwa 25,3%, portugués (oficial) 10,7%  | 3             | IsiZulu (oficial) 22,7%, isiXhosa (oficial) 16%, Inglés (oficial) del 9,6%   | 5             |
| <b>3. COMERCIO EXTERIOR DEMANDA Y OFERTA</b>                               | 20% |  | 1,75          |   | 2,25          |  | 2,75          |  | 2             |  | 4,5           |
| IMPORTACIONES CIF  |     |  | 1             |   | 3             |  | 4             |  | 1             |  | 5             |
| 2016 USD   |     |  |               | 16.034.000  |               | 40.641.828   |               | 1.541.000  |               | 85.003.000   |               |
| 2015 USD   |     | 14.057.686   |               | 15.056.000  |               | 46.532.265   |               | 2.582.000  |               | 84.033.000   |               |
| IMPO. DESDE COLOMBIA   |     |  | 1             |   | 1             |  | 3             |  | 1             |  | 5             |
| 2016 USD   |     |  |               | 1107  |               | 2295   |               | 460  |               | 59662  |               |
| 2015 USD   |     | 2165   |               | 672   |               | 3090   |               | 1464   |               | 47256  |               |
| <b>ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA</b>  |     |  |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
| Principales Proveedores (Países)   |     | China 32,6%, Nigeria 14%   | 4             | China, 30%, India un 15,5%  | 4             | Francia 12%, China 10,5%   | 3             | Sudáfrica 26,8%, China 19,3%   | 5             | China 17,6%, Alemania 11,2%, 6,7%  | 5             |
| Participación colombiana en las importaciones (del total de importaciones) |     | 0,01%  | 1             | 0,00%   | 1             | 0,01%  | 1             | 0,01%  | 1             | 0,04%  | 3             |
| <b>SELECCIÓN MERCADOS OBJETIVOS</b>  |     |  |               |   |               |  |               |  |               |  |               |
| <b>4. LOGÍSTICA</b>  | 20% |  | 2,0           |   | 3,0           |  | 2,3           |  | 2,5           |  | 2,5           |
| Requerimientos de entrada  |     | Pasaporte vigente, Visa, certificado de vacunación contra la fiebre amarilla   | 3             | Pasaporte vigente, Visa, certificado de vacunación contra la fiebre amarilla  | 3             | Pasaporte vigente, Visa, certificado de vacunación contra la fiebre amarilla | 3             | Pasaporte vigente, Visa, certificado de vacunación contra la fiebre amarilla   | 3             | Pasaporte vigente, Visa, certificado de vacunación contra la fiebre amarilla | 3             |
| Horas de vuelo al país   |     | 19 horas   | 1             | 18 horas  | 1             | 22 horas   | 1             | 20 horas   | 1             | 21 horas   | 1             |
| Costo del pasaje (USD)   |     | 1597   | 3             | 1600  | 3             | 1458   | 3             | 1550   | 3             | 1600   | 3             |
| Aeropuertos  |     | 3  | 1             | 194   | 5             |  |               | 16   | 3             | 10   | 3             |
| <b>5. POLÍTICA COMERCIAL</b>   | 20% |  | 3             |   | 3             |  | 3             |  | 3             |  | 3             |
| Requerimientos normativos  |     | Factura Comercial, expedición de licencia de importación por parte del comprador, Presentar declaración de importación bajo la forma (IDF), El comprador debe poseer un registro tributario conocido como TIN (Tax identification number). | 5             | 3 facturas de Aduanas, Certificado de Origen, Certificado AY-1 para los productos de países de la UE, Formularios de Declaración de Importación (FDI), Dirección de Normas de Kenya (KEBS) es responsable de la inspección de calidad | 5             | Certificado SONCAP   | 5             | Factura comercial, certificado de origen licencia de importación expedida por el ministerio de industria y comercio de Mozambique, Certificado SONCAP, Inspección Pre-embarque y Documento Unico Certificado | 5             | Certificado de inspección, Documento Unico Certificado                       | 5             |
| Acuerdos Comerciales   |     | No existen acuerdos comerciales  | 1             | No existen acuerdos comerciales   | 1             | No existen acuerdos comerciales  | 1             | No existen acuerdos comerciales  | 1             | No existen acuerdos comerciales  | 1             |
| <b>VALORES PONDERADOS</b>  |     | <b>CALIF. TOTAL</b>  | <b>2,6</b>    | <b>CALIF. TOTAL</b>   | <b>3,1</b>    | <b>CALIF. TOTAL</b>  | <b>2,9</b>    | <b>CALIF. TOTAL</b>  | <b>2,6</b>    | <b>CALIF. TOTAL</b>  | <b>3,8</b>    |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. Acceso a recursos Electrónicos. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente. 2016 [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://ezproxy.uao.edu.co:2067/BancoConocimiento/P/perfil-geografico-africa-home/perfil-geografico-africa-home.asp?DivMenu=Menu3&DivSubMenu=Menu3>

Aparte de las variables anteriormente enunciadas, también se tuvieron en cuenta otras variables: el idioma, las importaciones de cada país a nivel mundial y seguidamente las provenientes desde Colombia, principales proveedores, el nivel de participación en el mercado por parte de Colombia, los costos logísticos y requerimientos de entrada, la distancia y costo de pasajes hasta el país, y por último variables ligadas a la política comercial como los requerimientos normativos y acuerdos comerciales. Todas las variables se valoraron en una escala de 1, 3 y 5, representado en 1 la menos posibilidad y con un 5 la mayor posibilidad, este criterio puede ser considerado como subjetivo, más sin embargo, el objetivo de esta técnica eminentemente exploratoria, no fue realizar una clasificación de datos, más bien analizarlos cualitativamente.

En el marco de análisis de la matriz, es importante mencionar que todos los países hacen parte del África Subsahariana y por ende comparten políticas, por lo cual se encuentran datos similares, y cuya ponderación se determinó dado el beneficio y la facilidad para Colombia.

En los factores económicos encontramos que la Moneda que rige en los cinco países es diferente, por lo cual dificulta determinar la viabilidad del país, para efectos cambiarios para transacciones comerciales. Al revisar las variables macroeconómicas, el PIB y PIB per cápita de Sudáfrica tiene cifras superiores al de Kenia, Nigeria, Mozambique y Ghana, por lo que se creería como atractivo, sin embargo, al revisar la tasa de crecimiento con el que fluctúan año tras año estos indicadores, se obtiene que el PIB de Kenia crece a un ritmo del 6% mientras que Sudáfrica lo hace a un 0,1%. En cuanto a la Inflación, los cinco países presentan niveles muy variables para el año 2016, Ghana presenta una inflación del 17,8%, Mozambique 17,1%, Sudáfrica 6,5%, Kenia 6,1% y Nigeria de 1,1%. En materia de desempleo Sudáfrica viene saliendo de la llamada crisis y tiene un desempleo del 26,8%, en contraste a Nigeria que tiene un 5,1% y Ghana con un 5,2%.

En el tema de Comercio exterior, se analizaron en primera instancia las importaciones que tienen cada uno de los cinco países a nivel mundial, identificando a Sudáfrica como el mayor importador dentro de estos, mientras que, Mozambique y Kenia los más bajos. Seguido de una revisión de las importaciones provenientes de Colombia y donde se evidenció que Sudáfrica las lidera, gracias al aumento de un 12% del año 2015 al 2016. Es importante precisar, que los principales proveedores en materia comercial para estos cinco países, la oferta proviene de diferentes países, teniendo una fuerte presencia China hasta con un 22% de las importaciones totales, 15,5% en India y 12% en Francia. Adicionalmente, Las importaciones Colombianas no tiene una participación relevante en el mercado de África Subsahariana, los cifras están cercanas al 0,0%.

Otro factor estudiado, es el logístico donde se inició con una revisión de los requerimientos de entrada a cada uno de estos cinco países, se reduce el atractivo comercial ya que se requiere de pasaporte vigente, visa y certificado de vacunación contra la fiebre amarilla. En materia de transporte, Kenia obtiene la puntuación más alta, ya que cuenta con una infraestructura de 194 aeropuertos que la conectan con el mundo, con lo que se facilitaría el flujo de futuros empresarios, y adicional dicha ruta cuenta con una tarifa asequible dentro de los cinco países destino y la menor cantidad de horas en vuelo.

Por último, y teniendo el mismo peso del 20% dentro de la ponderación final, se encuentran los factores asociados a la política comercial, no existe un beneficio comercial para Colombia ya que no hay acuerdos comerciales vigentes que disminuyan los aranceles. Para la reglamentación de los productos los cinco países implementan diferentes reglamentos normativos para el ingreso de mercancía proveniente del. En detalle, es importante considerar que aunque esto facilitaría, se debe tener en cuenta la diferencia de idiomas entre los cinco países, y por ende las especificaciones de los productos deben estar en cada uno de estos, por lo que Sudáfrica al compartir el idioma Inglés y ser la Economía más diversificada del continente sería el país de mayor atractivo comercial.

### **7.1. ANÁLISIS DE PAÍSES SELECCIONADOS CON POTENCIAL DE CONSUMO DE PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO DEL VALLE DEL CAUCA.**

La identificación de productos entre el África Subsahariana y el Valle del Cauca, está basado en aquellos productos tangibles que ofrezcan beneficios partiendo de los conceptos de oferta y demanda, no obstante, se concibe el análisis basado en la estructuración de la combinación de las 4P, para la definición y el establecimiento de la oportunidad del mercado para poder definir estrategias de penetración en el mercado seleccionado.

El valor agregado de productos para el consumo de África Subsahariana y el Valle del Cauca se basa en la premisa fundamental y conceptual en términos de mercado, es la que logra un producto superar las expectativas del cliente, lo que quiere decir que si el valor agregado congenia con los intereses del consumidor y lo supera.

El valor agregado no es igual para todos los clientes, cada uno de ellos, asigna una utilidad diferente, dependiendo de sus necesidades, sus posibilidades, su situación económica, sus expectativas y sus oportunidades las cuales dependen

de la escala de valor, lo que para uno es conveniente para otros es inconveniente, ofrecer más no siempre equivale a mejor.

Medir el valor agregado se dificulta para las expectativas del cliente, aunque el valor agregado no surge por el precio, el precio es una variable sensible al valor agregado, se argumenta que puede tener mayor valor agregado cuando el precio pagado, según el criterio del cliente es menor frente a los beneficios que genera el producto, por el contrario si los beneficios no son suficientes en relación al precio, entonces no se crea el valor y el cliente percibe como caro, por tanto el valor agregado debe ser por los consumidores.

**7.1.1. África Subsahariana.** El análisis del África Subsahariana se determinó de acuerdo a los siguientes países que la conforman: Ghana, Kenia, Mozambique, Sudáfrica y Nigeria. Se identificaron elementos comunes en lo que se refiere a materias primas como lo son: el petróleo, el gas, oro y hierro, productos que generan altos niveles de rentabilidad y crecimiento para la región, para el año 2013 se situó en un 9% según datos del Fondo Monetario Internacional. El déficit público en la región se da por el debilitamiento de los ingresos fiscales; la deuda pública ha sido sostenible, es decir que los bancos centrales de estas naciones disponen de mayor liquidez. Referente a las inversiones las cuales se activan y diversifican la actividad económica de la región, crecen a un ritmo de 6% anual según el FMI.

Este análisis se realiza teniendo en cuenta variables como el PIB, la inflación, la deuda externa, lo social, el déficit público y la cuenta corriente, para los países seleccionados.

**7.1.2. Análisis Ghana.** Ghana, por su parte, se caracteriza por ser una de las economías más diversas de África, su potencial de crecimiento se centra en la explotación de la industria petrolera y el gas, sectores en los cuales se han realizado inversiones que buscan impulsar su economía por encima del actual crecimiento del 15%. En lo que se refiere al déficit público se registra un aumento del 12% respecto al PIB debido al desequilibrio fiscal que afronta el país desde periodos anteriores; en cuanto al saldo de la cuenta corriente, ésta presenta un saldo en déficit, lo que significa que las reservas internacionales del país han disminuido.

### 7.1.2.1. Comportamiento del comercio

**Cuadro 3. Lista de los productos Exportados por Ghana**

| Descripción del producto  | Valor exportada en 2013 | %      | Valor exportada en 2014 | %      | Valor exportada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| TOTAL   | \$ 12.643.899           | 100%   | \$ 13.314.929           | 100%   | \$ 11.019.887           | 100%   |
| Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos   | \$ 5.389.622            | 42,63% | \$ 3.725.806            | 27,98% | \$ 4.342.327            | 39,40% |
| Cacao y sus preparaciones   | \$ 1.457.581            | 11,53% | \$ 3.090.637            | 23,21% | \$ 2.871.640            | 26,06% |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas | \$ 3.128.662            | 24,74% | \$ 3.992.618            | 29,99% | \$ 1.985.039            | 18,01% |
| Frutas y frutos comestibles; cortezas de aqrios (cítricos), melones o sandías                 | \$ 444.499              | 3,52%  | \$ 306.516              | 2,30%  | \$ 235.549              | 2,14%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

**Cuadro 4. Lista de los productos importados por Ghana**

| Descripción del producto  | Valor importada en 2013 | %      | Valor importada en 2014 | %      | Valor importada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| Todos los productos   | \$ 12.787.233           | 100%   | \$ 15.601.945           | 100%   | \$ 13.869.618           | 100%   |
| Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas  | \$ 1.915.494            | 14,98% | \$ 1.466.317            | 9,40%  | \$ 1.609.471            | 11,60% |
| Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción         | \$ 950.754              | 7,44%  | \$ 1.155.707            | 7,41%  | \$ 1.293.549            | 9,33%  |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas       | \$ 472.612              | 3,70%  | \$ 2.893.740            | 18,55% | \$ 1.044.351            | 7,53%  |
| Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios | \$ 2.143.040            | 16,76% | \$ 868.275              | 5,57%  | \$ 870.056              | 6,27%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Se puede evidenciar en las tablas anteriores el comportamiento que tienen las Exportaciones y las Importaciones en el mercado comercial de Ghana, demostrando que para el año 2015 las exportaciones sumaron un total de US\$ 11.019.887, donde las perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos tuvieron una participación del 39.40% del total de las exportaciones para el mismo periodo, de igual forma las importaciones sumaron un total de US\$ 13.869.618, donde los principales productos importados son las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas con una participación del 11.60% del total.

Se concluye que Ghana tiene un déficit comercial en su balanza comercial ya que la cantidad de bienes y servicios que el país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa.

**7.1.3. Análisis Kenia.** Las mismas variables se han tenido en cuenta para Kenia, considerado el centro económico de África oriental ya que su PIB ha registrado un crecimiento promedio del 5% en los últimos años, siendo el sector agrícola el que tiene mayor participación con un 25%; cuenta con una tasa de inflación baja y estable, es decir, que la política monetaria implementada por el gobierno ha contribuido al crecimiento económico que a su vez mejora la calidad de vida de la población, y genera un impacto positivo y favorable en el aspecto social, evidenciándose una reducción significativa de la pobreza gracias también a las reformas fiscales que ha experimentado el país.

**Cuadro 5. Lista de los productos exportados por Kenya**

| Descripción del producto  | Valor exportada en 2013 | %      | Valor exportada en 2014 | %      | Valor exportada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| Todos los productos   | \$5.536.953             | 100%   | \$6.574.230             | 100%   | \$ 5.442.461            | 100%   |
| Café, té, yerba mate y especias   | \$1.421.944             | 25,68% | \$1.403.991             | 21,36% | \$ 1.398.107            | 25,69% |
| Plantas vivas y productos de la floricultura  | \$ 537.985              | 9,72%  | \$ 790.977              | 12,03% | \$ 716.052              | 13,16% |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas | \$ 218.378              | 3,94%  | \$ 767.475              | 11,67% | \$ 426.167              | 7,83%  |
| Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios   | \$ 262.861              | 4,75%  | \$ 303.520              | 4,62%  | \$ 281.731              | 5,18%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)



**Cuadro 6. Lista de los productos importados por Kenya**

| Descripción del producto  | Valor importada en 2013 | %      | Valor importada en 2014 | %      | Valor importada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| TOTAL   | \$ 16.394.469           | 100%   | \$21.379.850            | 100%   | \$18.668.918            | 100%   |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas       | \$ 3.882.648            | 23,68% | \$ 4.307.269            | 20,15% | \$ 2.303.740            | 12,34% |
| Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción         | \$ 1.244.663            | 7,59%  | \$ 1.573.009            | 7,36%  | \$ 1.908.252            | 10,22% |
| Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios | \$ 1.320.588            | 8,06%  | \$ 1.670.030            | 7,81%  | \$ 1.592.621            | 8,53%  |
| Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas  | \$ 1.821.438            | 11,11% | \$ 1.816.077            | 8,49%  | \$ 1.469.077            | 7,87%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Las tablas anteriores demuestran que Kenia cuenta con un déficit comercial bastante considerable, pues las importaciones totales para el año 2015 sumaron un total de US\$ 18.668.918, donde los principales productos importados son materias primas como lo son los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas con una participación del 12.34% del total, pero las exportaciones tan solo sumaron US\$ 5.442.461 para el mismo periodo y el principal producto exportado son Café, té, yerba mate y especias con una participación del 25.69% del total, lo que evidencia el gran crecimiento que está teniendo el sector agrícola el cual contribuye al crecimiento del PIB nacional.

**7.1.4. Análisis Mozambique.** En lo que se refiere a Mozambique, es importante resaltar que se proyecta como una economía en pleno desarrollo económico, su PIB aumenta en promedio un 7% anual gracias a las exportaciones de carbón y el

fortalecimiento de los sectores agrícola, la construcción y servicios financieros; con el aumento de las exportaciones de carbón se espera que el déficit de la cuenta corriente descienda significativamente. En el aspecto social, el objetivo es reducir la pobreza en un 50% y mejorar las condiciones de la población a través de un crecimiento inclusivo y el aumento y formalización de los empleos. La deuda externa ha aumentado a causa de la necesidad de financiar la inversión en infraestructura.

**Cuadro 7. Lista de los productos exportados por Mozambique**

| Descripción del producto  | Valor exportada en 2013 | %      | Valor exportada en 2014 | %      | Valor exportada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| Todos los productos   | \$ 4.023.719            | 100%   | \$ 4.725.331            | 100%   | \$ 3.196.082            | 100%   |
| Aluminio y sus manufacturas   | \$ 1.064.303            | 26,45% | \$ 1.413.761            | 29,92% | \$ 1.074.468            | 33,62% |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas | \$ 1.346.469            | 33,46% | \$ 1.419.377            | 30,04% | \$ 971.283              | 30,39% |
| Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados   | \$ 257.334              | 6,40%  | \$ 258.066              | 5,46%  | \$ 292.850              | 9,16%  |
| Minerales metalíferos, escorias y cenizas   | \$ 157.885              | 3,92%  | \$ 187.161              | 3,96%  | \$ 147.421              | 4,61%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

**Cuadro 8. Lista de los productos importados por Mozambique**

| Descripción del producto  | Valor importada en 2013 | %      | Valor importada en 2014 | %      | Valor importada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| TOTAL   | \$ 10.099.147           | 100%   | \$ 8.743.074            | 100%   | \$ 7.907.622            | 100%   |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas | \$ 2.969.535            | 29,40% | \$ 1.705.312            | 19,50% | \$ 1.026.977            | 12,99% |

Cuadro 8 (Continuación)

|   |            |       |              |        |            |        |
|---|------------|-------|--------------|--------|------------|--------|
| Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas  | \$ 902.605 | 8,94% | \$ 1.134.993 | 12,98% | \$ 950.296 | 12,02% |
| Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios | \$ 835.497 | 8,27% | \$ 860.144   | 9,84%  | \$ 724.509 | 9,16%  |
| Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción         | \$ 538.045 | 5,33% | \$ 697.243   | 7,97%  | \$ 611.471 | 7,73%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

En cuanto al comportamiento comercial de Mozambique y su desarrollo económico, se evidencia que las exportaciones no crecen de manera acelerada pero las importaciones años tras año están disminuyendo como se evidencia en las tablas anteriores, donde las exportaciones sumaron en total US\$ 3.196.086 para el año 2015, donde los principales productos exportados son el Aluminio y sus manufacturas teniendo una participación para el año 2013 del 26.45% del total y para el año 2015 aumentaron a un 33.62% y las importaciones sumaron en total de US\$ 7.907.622 para el año 2015 manteniendo un comportamiento decreciente, pues para el año 2013 las importaciones se totalizaron por valor de US\$ 10.099.147, lo anterior gracias a que este mercado se proyecta como una economía en pleno desarrollo económico.

**7.1.5. Análisis Sudáfrica.** Por otro lado tenemos a Sudáfrica, una de las economías emergentes de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), es el país más industrializado de África y su eje económico es el consumo privado con una participación del 60% del PIB. El déficit público y la inflación han sido controlados gracias a éste crecimiento económico impulsado también por el sector industrial y la agricultura; la cuenta corriente registra un déficit ocasionado por la disminución de la actividad comercial internacional.

### Cuadro 9. Lista de los productos exportados por Sudáfrica

| Descripción del producto  | Valor exportada en 2013 | %   | Valor exportada en 2014 | %   | Valor exportada en 2015 | %    |
|---|-------------------------|-----|-------------------------|-----|-------------------------|------|
| Todos los productos   | \$ 95.111.531           | 10% | \$ 90.612.104           | 10% | \$ 69.631.083           | 100% |
| Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos         | \$ 17.538.153           | 18% | \$ 14.055.116           | 16% | \$ 10.442.660           | 15%  |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas       | \$ 10.139.913           | 11% | \$ 9.536.316            | 11% | \$ 8.174.527            | 12%  |
| Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios | \$ 8.260.178            | 9%  | \$ 8.800.499            | 10% | \$ 8.035.543            | 12%  |
| Minerales metalíferos, escorias y cenizas   | \$ 13.699.634           | 14% | \$ 11.695.459           | 13% | \$ 6.870.098            | 10%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

### Cuadro 10. Lista de los productos importados por Sudáfrica

| Descripción del producto   | Valor importada en 2013 | %      | Valor importada en 2014 | %      | Valor importada en 2015 | %      |
|--|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| TOTAL  | \$ 103.441.284          | 100%   | \$ 99.892.738           | 100%   | \$ 79.590.945           | 100%   |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas      | \$ 22.280.300           | 21,54% | \$ 23.256.835           | 23,28% | \$ 13.920.668           | 17,49% |
| Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas | \$ 14.913.014           | 14,42% | \$ 13.327.944           | 13,34% | \$ 10.598.146           | 13,32% |
| Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción        | \$ 10.513.792           | 10,16% | \$ 9.669.736            | 9,68%  | \$ 8.648.614            | 10,87% |
| Materias no a otra parte especificadas   | \$ 6.234.189            | 6,03%  | \$ 6.607.932            | 6,62%  | \$ 6.857.177            | 8,62%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Este cuadro demuestra que Sudáfrica es la principal economía africana, por su riqueza en recursos naturales. Entre sus principales sectores figura la minería, en el cual es el mayor productor de platino, oro y cromo, ensambladoras de automóviles, metalúrgicas, servicios, maquinaria, textiles, productos químicos, fertilizantes, alimentos y reparación de buques comerciales, aunque su balanza comercial presenta un déficit comercial, las exportaciones se mantienen muy activas, pues para el año 2015 sumaron un total de US\$ 69.631.083 y su principal producto exportado son las perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos representando el 15% de las exportaciones totales, por otro lado las exportaciones sumaron un total de US\$ 79.590.945 y su principal producto de interés para importar son materias primas como el combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas con una participación del 17.49%.

Sudáfrica es el país que más recursos genera en el África Subsahariana a través de las ganancias de las exportaciones, de esta manera se están generando nuevas actividades que incentivan y desarrollan la economía nacional.

**7.1.6. Análisis Nigeria.** Por ultimo analizamos las variables en el país de Nigeria, los sectores más fuertes son el de la construcción, las telecomunicaciones, comercio al por menor, infraestructura y alimentos, los cuales han convertido a éste país en la economía más grande de África, se espera que con el dinamismo de estos sectores se logre un crecimiento del PIB en un 6% anual; por otra parte, a pesar de tener una balanza comercial en superávit, el saldo de la cuenta corriente externa ha ido disminuyendo como consecuencia de la caída de las exportaciones de petróleo y la demanda interna que genera un aumento de las importaciones. Socialmente, el crecimiento económico del país no ha impactado de manera positiva las condiciones de la población, el desempleo y la informalidad laboral son los aspectos que más oportunidad de mejora presentan.

Ver cuadro 11

**Cuadro 11. Lista de los productos exportados por Nigeria**

| Descripción del producto  | Valor exportada en 2013 | %      | Valor exportada en 2014 | %      | Valor exportada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| TOTAL   | \$ 90.554.485           | 100%   | \$ 102.878.500          | 100%   | \$ 53.805.439           | 100%   |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas | \$ 79.354.194           | 87,63% | \$ 93.469.613           | 90,85% | \$ 50.831.246           | 94,47% |
| Caucho y sus manufacturas   | \$ 2.429.209            | 2,68%  | \$ 95.844               | 0,09%  | \$ 60.442               | 0,11%  |
| Cacao y sus preparaciones   | \$ 2.023.528            | 2,23%  | \$ 848.199              | 0,82%  | \$ 539.488              | 1,00%  |
| Barcos y demás artefactos flotantes   | \$ 546.137              | 0,60%  | \$ 2.161.420            | 2,10%  | \$ 3.266                | 0,01%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

**Cuadro 12. Lista de los productos importados por Nigeria**

| Descripción del producto  | Valor importada en 2013 | %      | Valor importada en 2014 | %      | Valor importada en 2015 | %      |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| TOTAL   | \$44.598.201            | 100%   | \$46.532.265            | 100%   | \$ 40.641.828           | 100%   |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...  | \$ 8.996.800            | 20,17% | \$ 7.605.474            | 16,34% | \$ 6.084.853            | 14,97% |
| Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas  | \$ 5.299.844            | 11,88% | \$ 7.221.391            | 15,52% | \$ 4.527.232            | 11,14% |
| Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios | \$ 3.662.638            | 8,21%  | \$ 4.481.925            | 9,63%  | \$ 2.599.155            | 6,40%  |
| Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción         | \$ 3.150.187            | 7,06%  | \$ 3.559.032            | 7,65%  | \$ 3.975.979            | 9,78%  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia. List of products imported by Colombia-[en línea]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Nigeria en los últimos años está presentando un excelente comportamiento comercial, manteniendo un superávit comercial en su balanza comercial, las tablas anteriores reflejan que las exportaciones totales para el año 2015 sumaron US\$ 53.805.439 y las importaciones totales US\$ 40.641.828 para el mismo periodo, esto significa que están entrando más recursos al país a través de las ganancias de las exportaciones que los recursos que salen por el pago de las importaciones, ya que los productores nacionales y la economía en general tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas y, así, incentivar y desarrollar la economía nacional.

De esta forma termina la presentación y análisis de las variables para cada país; la región de África Subsahariana cuenta con países tan diversos, llenos de recursos naturales por explotar y un potencial de crecimiento muy importante, economías emergentes y en desarrollo que requieren de inversión para lograr los niveles de expansión económica que redundan en el mejoramiento, entre otras, de las condiciones sociales de cada población.

## **8. DESARROLLO OBJETIVO 2. IDENTIFICAR LA OFERTA EXPORTABLE DEL VALLE DEL CAUCA PARA LA DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS HACIA PAISES EMERGENTES AFRICANOS**

Existe un gran problema en las exportaciones, son la barreras no arancelarias como las medidas sanitarias, normas técnicas, procedimientos aduaneros han sido permanentemente objeto de estudio, en este sentido los mercantilistas; pasando por los clásicos hasta los economistas más modernos, exportar ha sido considerado una actividad que acerca la economía a mejores niveles de crecimiento y desarrollo, los trabajos de Smith y Ricardo, centraron su atención en el desarrollo de ventajas para poder exportar en esa misma concepción llegaron los trabajos clásicos de Heccker y Ohlin en la teoría nueva del Comercio Internacional en donde se destacan Kiugman y Lancaster, quienes desarrollaron modelos de comercio en productos diferenciados, adoptando la estructura de la competencia monopolista de Chamberlain.

Para fundamentar el proceso de identificación de la oferta exportable del Valle del Cauca se realizó en este trabajo una consulta inicial sobre el comportamiento del PIB en Colombia y de esta manera poder identificar y caracterizar los sectores y subsectores que dinamizan el mercado Colombiano para lo cual se combinaron dos aspectos económicos: participación del Sector en el PIB nacional y en las exportaciones.

De esta manera Seguidamente se realizó la caracterización del Comportamiento PIB Valle Caucano y la participación de los sectores económicos en el mercado local, identificando principales productos exportables y sus destinos.

Finalmente se caracterizó el Comportamiento del PIB Sudafricano y la participación de los sectores económicos en el mercado local, identificando los principales productos que son exportados, destino de las exportaciones y productos importados, esto con el fin de realizar un comparativo entre las regiones y poder determinar el sector con mayor oportunidad del Valle del Cauca en el País Africano.

### **8.1. COMPORTAMIENTO DEL PIB COLOMBIANO**

Según Datos del DANE Colombia para el primer trimestre del año 2016 el PIB Nacional tuvo un incremento del 2.5% con respecto al mismo periodo del año anterior, este comportamiento positivo se generó principalmente por las actividades de industria manufacturera, con un incremento del 5.3%, la



construcción a una tasa del 5.2% y los servicios financieros, inmobiliarios a una tasa del 3.8%.

Con base en los desarrollos de los sectores, la actividad que presentó el mayor decrecimiento fue la Agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca, tan solo crecieron en un 0.7% frente al año 2015, La industria manufacturera para el año 2016 tuvo un comportamiento creciente para este sector a una tasa del 5.3%, el sector de la construcción fue el que mejor comportamiento presentó, donde el valor agregado creció a una tasa del 5.2%, este crecimiento se genera por la construcción de edificios residenciales y edificaciones no residenciales, finalmente los servicios financieros tuvieron una tasa de crecimiento del 3.8% donde la intermediación financiera participó con el 9% y las actividades inmobiliarias con un 3.2%.

De acuerdo a lo anterior se determina que la industria manufacturera fue el sector que más aportó para el crecimiento del PIB colombiano para el año 2016, contando con subsectores como la elaboración de bebidas y la elaboración de productos para la refinación de petróleo como los más dinámicos y de mayor valor agregado.

Los siguientes tres cuadros presentados en este documento caracterizan brevemente los sectores y subsectores que tienen impacto en la Economía Colombiana, su participación en el PIB y en las exportaciones.

Ver cuadro 13, 14 y 15

**Cuadro 13. Sectores que conforman la economía colombiana**

| SECTOR      | PARTICIPACION SOBRE EL PIB NACIONAL | PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES | SUBSECTORES                                       | CARACTERISTICAS DEL SUBSECTOR  |
|-------------|-------------------------------------|------------------------------------|---|--|
| MANUFACTURA | 12,2%                               | 19,7%                              | Automotriz  | <p>Colombia es el cuarto país en producción de vehículos en América Latina, con más de 130 mil unidades por año, esta producción es generada por 8 ensambladoras existentes en el país, de las cuales 4 generan el 96% de la producción, para el año 2015 al 2019 se espera que la venta de vehículos crezca a un 5,8%</p> <p>Es importante mencionar que los principales destinos de exportación de vehículos son México, Ecuador, Perú y Chile, también es el segundo productor de motocicletas, registrando una tasa de crecimiento por año del 10%</p> |
|             |                                     |                                    | Inversión en el sector Materiales de Construcción | <p>Es el sector que más impulsa el crecimiento de la economía del país, presentando un crecimiento promedio del 6,7% para el año 2015. la producción de materiales de construcción registra un crecimiento del 13% en el cemento, los minerales no metálicos un 13% y artículos de hormigón a un 11% Finalmente este sector con relación a las exportaciones sumo un total de US\$ 475 millones, donde el 59,5% tuvieron como destino, Panamá, Estados Unidos y Venezuela</p>  |

Cuadro 13 (Continuación)

|                |                                     |                                    | <p>Metalmecánica</p> <p>Sistema Moda</p> <p>Empaques plásticos</p> | <p>Para el año 2014 se presentó el mayor crecimiento perca pita de acero en Colombia, donde América Latina genera el 4% del acero crudo mundial y Colombia registra un crecimiento del 12% en América Latina en producción de Acero, manteniendo un crecimiento sostenido de consumo del 8% anual.</p> <p>En los últimos 10 años la producción tiene un crecimiento anual del 9,9%, con un valor de mercado de US\$ 6,832 para el año 2014 segundo datos de Euromonitor International 2015. Es importante mencionar que las importación crecieron a una tasa del 15% con el fin de poder suplir las exigencias del mercado local y la oferta exportable de productos terminados a destinos como Estados Unidos, México y Ecuador (DANE,2015)</p> <p>La venta de empaques plásticos superó los 31,000 millones de unidades y se estima para el 2020 ventas de 30,000 millones de unidades, reportando un crecimiento en los últimos 5 años del 5%.<br/>Lo anterior se debe a los 15 tratados de libre comercio, que permiten el acceso a más de 1,500 millones de consumidores, beneficiando la oferta exportable a países como Estados Unidos, Brasil, México, Perú, Ecuador y Chile.</p> |
|----------------|-------------------------------------|------------------------------------|--|---|
| SECTOR         | PARTICIPACION SOBRE EL PIB NACIONAL | PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES | SUBSECTORES  | CARACTERISTICAS DEL SUBSECTOR   |
| AGROINDUSTRIAL | 12,2%                               | 6,2%                               | Acuícola   | Colombia es un país el cual no es atacado por ningún tipo de fenómeno natural lo que brinda una gran oportunidad para la producción del sector, también la ubicación tropical y el clima, las temperaturas de las aguas, han permitido que la producción piscícola para el año 2015   |

Cuadro 13 (Continuación)

|  |  |  |                                  |  |
|--|--|--|----------------------------------|--|
|  |  |  |                                  | alcanzara las 103.1 miles de toneladas   |
|  |  |  | Biocombustibles                  | Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Colombia es el principal productor de caña de azúcar con un rendimiento de 85.96 ton/ha, lo que tiene un impacto directo en la producción de biodiesel y para el año 2015 tuvo un rendimiento de 513.354 toneladas   |
|  |  |  | Cacao, Chocolatería y Confitería | Los productos de confitería y derivados del cacao han tenido gran participación en la balanza comercial, para el año 2015 las exportaciones de estos productos alcanzaron US\$333.2 millones. Los productos de confitería tuvieron una participación del 19% de las exportaciones del sector agroindustrial, donde los principales productos fueron los bombones, caramelos y confites (participación del 58.1%) y los productos derivados del cacao tan solo el 1.9%. finalmente el principal destino de las exportaciones de este sector es Estados Unidos importando casi el 9% |

Cuadro 13 (Continuación)

|  |  |  |                |  |
|--|--|--|----------------|--|
|  |  |  | Cárnico        | <p>Para el año 2015 el inventario bovino alcanzó 23 millones de ejemplares donde las principales regiones productoras son Antioquia, Córdoba, Meta, Casanare, Cesar y Santander con el 50% de la producción, teniendo un crecimiento del 4,9% a partir del 2010. Es importante mencionar que con los tratados de libre comercio este sector podrá acceder a mercados como Venezuela, Perú, Rusia, Egipto, Angola, entre otros.</p> <p>Las exportaciones para el año 2015 incrementaron a 29.8%</p>   |
|  |  |  | Hortofrutícola | <p>Colombia cuenta con 17 millones de hectáreas aptas para forestación, pero actualmente tan solo se usa el 2.13% del potencial forestal</p>   |
|  |  |  | Lácteo         | <p>Colombia cuenta con 21 millones de hectáreas y tan solo 9 millones son potencializadas, de esta manera Colombia concentra el 10.9% de la producción de frutas y hortalizas. Para el año 2015 las exportaciones colombianas de este sector fueron de 1.83 millones de toneladas.</p>   |
|  |  |  |                | <p>Para el Año 2014 Colombia se ubicó como el cuarto productor de leche en América latina, produciendo 6.717 millones de litros anuales. Cuenta con una población de 44 millones de personas y un consumo per capita de leche de 143 litros/persona. Toda esta producción se genera a través de 95 compañías donde el 50% están localizadas en Bogotá, Cundinamarca y Antioquia.</p> <p>Con relación al comercio Exterior el principal país destino de exportación fue Venezuela con una participación del 80.2% de las exportaciones totales del sector, y los productos más exportados fueron leches, natas, quesos,</p> |

Cuadro 13 (Continuación)

| SECTOR    | PARTICIPACION SOBRE EL PIB NACIONAL | PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES | SUBSECTORES               | CARACTERISTICAS DEL SUBSECTOR  |
|-----------|-------------------------------------|------------------------------------|---------------------------|--|
|           |                                     |                                    |                           | requesones, leche condensada y mantequilla   |
| SERVICIOS | 57,7%                               |                                    | Biotecnología             | Colombia es uno de los países con mayor biodiversidad del mundo, es el primer país a nivel mundial en diversidad de aves y orquídeas y el segundo mayor con diversidad en flora. Por lo anterior Colombia estima que para el año 2032 quiere ser reconocida como líder en desarrollo, producción, comercialización y exportación de productos con valor agregado derivados de la biodiversidad |
|           |                                     |                                    | Energía                   | para el año 2015 la generación de energía creció en promedio un 3.2% y la demanda de consumo creció un 4.2% y un consumo de 66.174 GWh   |
|           |                                     |                                    | Fondos de Capital Privado | Colombia cuenta con una economía diversificada, estabilidad macroeconómica, un buen comportamiento de crecimiento de la economía a largo plazo y con un alto nivel de mano de obra, lo que permite al país ser atractivo con relación a la oportunidad de inversión para los fondos de capital   |

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  |  |  | Software y Servicios de TI             | con 10 cables submarinos que permiten la utilización de la tecnología 4G, Colombia tiene un mercado en crecimiento constante a una tasa del 14.1%, convirtiéndose en el tercer país proveedor de servicios TI detrás de Brasil y México alcanzando vetas por valor de US\$ 2400 millones   |
|  |  |  | Infraestructura de Hotelería y Turismo | Con un crecimiento del 16.3% promedio anual para el 2015 con respecto a la llegada de extranjeros no residentes en Colombia, ha tenido gran impacto en el sector.  |
|  |  |  | Bienes y Servicios Petroleros          | el petróleo es el motor energético que impulsa la economía mundial y Colombia es uno de los 20 países con mayor producción de petróleo con un nivel que supera el millones de barriles diarios, ya que es una zona donde más del 30% de los pozos explorados son exitosos y cerca del 50% del territorio nacional no ha sido explorado |

**Fuente:** Informe turismo, inversión y exportaciones. [en línea].Bogotá: Procolombia.2016. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.procolombia.co/publicaciones/informe-turismo-inversion-yexportaciones>

El objetivo del anterior análisis corresponde a determinar los sectores que dinamizan la economía nacional para el año 2015. Los sectores de Servicios aportaron al PIB nacional el 57.7%, esto a consecuencia del comportamiento creciente que tienen los subsectores de Energía, Software y servicios de TI e Infraestructura de Hotelería y Turismo, seguido del sector Manufacturero en donde se participó con un 12.2% del PIB y apporto a las exportaciones el 19.7%, lo anterior se debe al desarrollo de los subsectores de Construcción y Sistema de moda, por ultimo pero no menos importante, el sector Agroindustrial presentó el menor porcentaje de participación en los ítems analizados, a pesar de que apporto el 12.2% en el PIB, solo participo con el 6.2% en las exportaciones, tiene a su vez una gran oportunidad de mejora y un potencial de explotación y crecimiento importante para los productos de confitería.

**8.1.1. Comportamiento del PIB vallecaucano y su participación para el PIB nacional.** El Departamento del Valle del Cauca está ubicado en la costa del Sur Occidente del país, concentra la décima parte de la población Colombiana, casi dos tercios residentes en el área metropolitana de su capital Cali, es la tercera economía y una de las más diversificadas por carecer en la actualidad de actividad Minera – Energéticos y el aprovechamiento de sus ventajas comparativas de ubicación estratégica y principal puerto del pacifico.

Según el DANE la región Vallecaucana aporta la décima parte del PIB nacional en 2013 (9.8%). Desde el año 1960 el Valle del Cauca ha mostrado gradualmente la participación en el PIB nacional, donde su máximo pico fue el aporte del 12,2% en los años 60 y para lo que va corrido del siglo XXI a un 9,4%, esta disminución en la participación es a consecuencia de la transformación en otros departamentos o regiones, lo que origina la existencia de la convergencia, la cual demuestra el crecimiento acelerado de las economías de las regiones o países con menor nivel de desempeño.

Por lo anterior en el Valle del Cauca han surgido cambios en la estructura sectorial del PIB, donde algunos de los sectores se han desarrollado mejor como los sectores Industrial y Construcción, con el fin de aportar más a la economía local e impactar considerablemente el PIB nacional.

Cuando se refiere a los desarrollos de los sectores, el sector primario del Valle del Cauca para el año 2013 aporto a la economía local tan solo el 6.1% con relación a actividades agrícolas, pecuarias, piscícola, selvicultura y minera.

Por otro lado el sector secundario, el cual está conformado por las actividades industriales, construcción, generación y capacitación de electricidad tuvo un excelente comportamiento, tan solo la actividad industrial aporto el 16,6% del PIB local, pero el sector de la construcción fue la actividad que mejor desempeño tuvo con relación a sus ventas creciendo anualmente a una tasa del 28,8%.



**Cuadro 14. Sectores con gran impacto en la economía vallecaucana**

| SECTOR                            | SUBSECTOR        | COMPORTAMIENTO   |
|-----------------------------------|------------------|--|
| <b>Agropecuario e Industria</b>   | Cárnico          | Para el año 2015 La producción de carne de cerdo ascendió a 50,3 miles de toneladas, lo que representa el 15,8% de la producción nacional, esto demuestra que para el año 2015 la producción del sector incremento a una tasa del 21,3% con relación al 2014.  |
|                                   | Avícola          | La producción de pollo para el año 2015 mantuvo un comportamiento decreciente puesto que cayó un 3.3% en el año 2015, teniendo una participación sobre el total de la producción nacional de 14,5%. Por otro lado la producción de huevo creció un 21,5%, con una producción total para el 2015 de 2.61,1 millones de unidades   |
|                                   | Molienda de Caña | En el valle este sector creció de manera mínima con una tasa del 0,4% en el 2015, con una producción total de 20,5 millones de toneladas.  |
|                                   | Manufactura      | La producción industrial creció el 1,9% en el primer semestre del año 2015, este comportamiento fue generado por el fuerte crecimiento del subsector de productos químicos a una tasa del 26,3%, papel y cartón con un 10,6% y las confecciones con una participación del 10,3% de la producción   |
| <b>Construcción</b>               |                  | Para el año 2015 el área destinada para la construcción aumento en un 33,7%, generando ventas aproximadas para el mismo año de 19.290 unidades de viviendas, donde Jamundí Y Palmira concentraron el 53,7% de la oferta  |
| <b>Consumo y Comercio Interno</b> |                  | Para el año 2015 el Índice de confianza del consumidor (IIC) de Fedesarrollo en Cali fue del 11,3% superior al nacional que se sitúa al 1.1%, este comportamiento es impactado por el crecimiento del 3,5% de las ventas del comercio minorista, ya que el incremento de las remesas recibidas en los hogares ascendieron a USD 923,7 un crecimiento del 5% frente al año anterior, impactando la capacidad de consumo |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia: Informes Económicos [en línea]. Bogotá: Cámara de Comercio. 2016 [consultado 1 Abril 2017]. Disponible en Internet: <http://www.ccc.org.co/file/2016/01/Informe-Economico-66.pdf>

La información anterior evidencia que para el año 2015 el PIB del Valle del Cauca tuvo un comportamiento positivo gracias a los sectores Agropecuario e Industria, principalmente el subsector Cárnico, el cual registra un crecimiento considerable respecto al año anterior.

Adicionalmente el sector de la Construcción continúa con un comportamiento creciente, al igual que el Consumo y comercio interno, debido en gran parte al aumento de las remesas enviadas desde el exterior las cuales incrementan el poder adquisitivo de los hogares.

En materia de comercio internacional, para el año 2015 las exportaciones a nivel nacional disminuyeron en un 34,9% con relación al 2014, sumando un total de US\$ 35.676 millones FOB, donde el departamento del Valle del Cauca tuvo una participación del 5,1% sumando un total de US\$1.825 millones FOB para el 2015, esta participación en las exportaciones corresponde a que el 94,2% son productos no tradicionales y el 5,8% tradicionales.

Los productos más exportados fueron: Los tradicionales donde los participantes fueron el sector agropecuario, alimentos y bebidas presentando mayor oportunidad para potenciar las ventas en el exterior. Para el mismo año las exportaciones no tradicionales sumaron un total de US\$ 1.719 millones FOB donde el sector con mayor participación fue el industrial con un aporte del 97,3%, correspondiente a la comercialización de productos alimenticios, productos químicos y productos de papel y cartón y el sector minero.<sup>22</sup>

#### **8.1.1.1. Principales productos y destino de las exportaciones del Valle del Cauca.**

Ver cuadro15

---

<sup>22</sup> Informe de coyuntura económica regional.[en línea].Bogotá: Dane. 216. [Consultado 20 Abril 2017]. Disponible en internet: [https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER\\_Valle\\_del\\_Cauca2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Valle_del_Cauca2015.pdf)

**Cuadro 15. Principales productos y destino de las exportaciones del Valle del Cauca.**

| Exportaciones del valle del cauca                            |       |                               |       |
|--|-------|-------------------------------|-------|
| Productos  | %     | Destinos de las exportaciones | %     |
| Oro  | 11,2% | Estados unidos                | 16,6% |
|  | 10,9% |                               | 12,4% |
| Confitería   |       | Ecuador                       |       |
| Azúcar de caña   | 9,9%  | Venezuela                     | 12,1% |
| Café y y/o productos del café                                | 6,2%  | Perú                          | 10,9% |
| Acumuladores eléctricos                                      | 3,7%  | Zona franca pacifico          | 8,6%  |
| Papel y cartón sin estructurar                               | 3,2%  | Chile                         | 4,5%  |
| Medicamentos   | 2,9%  | México                        | 3,4%  |
| Productos de panadería                                       | 2,7%  | Panamá                        | 3,1%  |
| Hilos, cables para la electricidad                           | 2,2%  | España                        | 2,5%  |
| Ácidos carboxílicos  | 2,2%  | Brasil                        | 1,8%  |
| Resto  | 44,9% | Resto                         | 24,0% |
| Total de las exportaciones para el 2016 US\$ 1882.1 millones |       |                               |       |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia: Perfil económico: Departamento de Valle del Cauca [en línea]. Bogotá: Mincomercio Industria y Turismo. 2016 [consultado 13 Junio 2017]. Disponible en Internet: [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=77529&name=Perfil\\_departamento\\_Valle\\_del\\_Cauca.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=77529&name=Perfil_departamento_Valle_del_Cauca.pdf&prefijo=file)

El Valle del Cauca para el año 2016 tiene como principal destino de exportación países con los cuales cuenta con tratados de libre comercio que permiten el flujo de mercancía entre países a menor costo, los principales importadores son Estados Unidos y Ecuador.

Con relación a los productos exportados, las estadísticas demuestran que el Oro es el principal producto a exportar por la región Vallecaucana, seguido de la confitería que presenta una gran oportunidad de crecimiento en la región, en general exporta productos terminados, con valor agregado que impactan el margen de ganancia para cada uno.

**8.1.2. Comportamiento del PIB Sudafricano.** Sudáfrica es una de las economías emergentes de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), es el país más industrializado de África y su eje económico es el consumo privado con una participación del 60% del PIB. Es una región con una extensión de tierra de 1.219 Km<sup>2</sup>, donde el 79.4% son destinadas para la actividad agrícola, los bosques con una participación del 7.6% y otros con el 13% del total del territorio. También es una tierra rica en recursos naturales como el Oro, Cromo, Carbón, Níquel, diamantes y gas natural, entre otros recursos.

Para el año 2014 el crecimiento de la economía ha disminuido tan solo en un 1.5%, donde las políticas económicas se esfuerzan cada día por controlar la inflación la cual se ubicó con una tasa del 6.5%.

El PIB nacional para el año 2015 sumo un total de US\$ 735,4 MM con una tasa de crecimiento del 1,3%, donde los sectores que incentivaron el potencial económico de esta región fueron el Agroindustrial con una participación sobre el PIB nacional del 2.5%, el industrial con el 29.5% y el sector de servicios con un participación total del 68%, los cuales se describirán a continuación:

La siguiente tabla evidencia los sectores que dinamizan la economía en el país africano, determinando la participación de cada uno en el PIB nacional y caracterizándolos brevemente.

**Cuadro 16. Comportamiento del PIB Sudafricano**

| SECTOR                | PARTICIPACION SOBRE EL PIB NACIONAL | SUBSECTORES   | CARACTERISTICAS DEL SUBSECTOR   |
|-----------------------|-------------------------------------|---------------|---|
| <b>Agroindustrial</b> | 2,5%                                | Agropecuarios | Sudáfrica es un país con abundante población de ganado bovino, ovino, porcino y caprino con lo que se producen lácteos y carne. Es muy importante resaltar que la minería es la actividad más importante del país y del sector ya que en él se encuentra la mayor parte de reservas de platino y carbón del mundo y son los primeros exportadores de oro, platino y cromo teniendo el 15% de participación en las exportaciones totales para el año 2015 ( US\$ 10.442.660) |
|                       |                                     | Pesqueros     |   |
|                       |                                     | Ganadero      |   |
|                       |                                     | Forestal      |   |
|                       |                                     | Minería       |   |

Cuadro 16 (Continuación)

|                   |       |   |  |
|-------------------|-------|---|--|
| <b>Industrial</b> | 29,5% | Materiales móviles ferroviarios                       | Sudáfrica es el líder mundial en sectores como materiales móviles ferroviarios, refinamiento de petróleo y equipamiento y maquinaria utilizada para la minería teniendo una participación del 12% de las exportaciones totales para el año 2015  |
|                   |       | Refinamiento del petróleo                             |  |
|                   |       | Equipamiento y la maquinaria utilizada en la minería. |  |
| <b>Servicios</b>  | 68%   | Financiero  | Este sector es el más productivo del país, ya que sector financiero en Sudáfrica posee gran oportunidad de expansión, pues la bolsa de Johannesburgo es la mayor bolsa de valores de África por valor de US\$ 1017,19 millones según estadísticas de JSE Order Book and Reported Trades. |
|                   |       | Turismo   |  |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia: Estructura económica de Sudáfrica. [en línea]. España: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Johannesburgo. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.ibiae.com/sites/default/files/informespaises/SUD%C3%81FRICA%20Estructura%20econ%C3%B3mica.pdf>

En términos de desarrollo económico Sudáfrica es la principal economía africana por su riqueza en recursos naturales. Entre sus principales sectores figura la minería, en el cual es el mayor productor de platino, oro y cromo, ensambladoras de automóviles, metalúrgicas, servicios, maquinaria, textiles, productos químicos, fertilizantes, alimentos y reparación de buques comerciales, aunque su balanza comercial presenta un déficit, las exportaciones se mantienen muy activas, pues para el año 2015 sumaron un total de US\$ 69.631.083 y su principal producto exportado son las perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos representando el 15% de las exportaciones totales.

Con relación al comercio exterior, para el año 2016 las exportaciones Sudafricanas presentaron el siguiente Comportamiento:

**Cuadro 17. Exportaciones de Sudáfrica**

| Productos  | %     | Destinos de las exportaciones | %     |
|--|-------|-------------------------------|-------|
| Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...       | 16,2% | China                         | 9,2%  |
| Vehículos y demás vehículos  | 12,4% | Estados Unidos de América     | 7,4%  |
| Minerales metalíferos, escorias y cenizas  | 10,3% | Alemania                      | 7,1%  |
| Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas          | 9,6%  | Zona NEP                      | 5,6%  |
| Fundición, hierro y acero  | 7,1%  | Botsuana                      | 5,0%  |
| Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ... | 7,0%  | Namibia                       | 4,8%  |
| Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías                          | 3,9%  | Japón                         | 4,7%  |
| Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...        | 2,5%  | Reino Unido                   | 4,3%  |
| Aluminio y sus manufacturas  | 2,0%  | India                         | 4,3%  |
| Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre  | 1,6%  | Bélgica                       | 3,1%  |
| Resto  | 27,5% | Resto                         | 44,7% |
| Total de las exportaciones para el 2016 US\$ 74.111 millones   |       |                               |       |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia: List of products imported by Colombia- [en línea]. Usa: Trade Map.2015.[Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Con relación al comercio Internacional Sudafricano, en la tabla anterior se evidencia que el principal destino para exportar sus productos o servicios es China, y seguidamente Los Estados Unidos (actualmente Sudáfrica no cuenta con acuerdos comerciales que permitan el intercambio de mercancías a bajos costos).

Se concluye de los datos anteriores que los productos que tienen mayor participación en las exportaciones totales del país, son productos que son destinados para la transformación en procesos en países destino para generar un mayor valor en el mercado, en este caso el principal producto comercializado por el país son las perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas y metales preciosos, seguidamente de los vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.

**8.1.3. Oferta exportable entre en el Valle del Cauca y Sudáfrica.** En este contexto de comercialización entre ambos países, el Valle del Cauca tiene una gran oportunidad frente a la comercialización de productos con destino a Sudáfrica, ya que es una región que presenta un excelente comportamiento de crecimiento económico a una tasa del 6% anual, para exportar productos principalmente de confitería.

“Sudáfrica para el año 2016 importó desde Colombia un total de US\$ 59.662, y el sector de Azúcares y artículos de confitería tuvieron una participación de US\$ 106 millones”<sup>23</sup> lo que representa una gran oportunidad para el Valle del Cauca para la comercialización de productos de este sector, pues las exportaciones para el departamento Colombiano tuvieron un crecimiento del 60% para el año 2015 y las ventas de dicho sector según datos de La Cámara de Comercio pasaron de US\$ 66 millones durante el primer trimestre a US\$ 123 millones para el mismo periodo del año 2016, donde Colombina es la compañía con mayor nivel de exportación de confites con una participación de 17.8% sobre las exportaciones totales de la región, esto es soportado por facilidad de comercialización, ya que a tan solo 3 horas de distancia en vehículo se encuentra uno de los principales puertos de Colombia que es el Puerto de Buenaventura el cual mueve el 53% de la Carga de importación y exportación de Colombia.

**8.1.4. Herramientas que permiten el análisis del comercio internacional entre el Valle del Cauca y Sudáfrica.** El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios de los diferentes países y sus mercados, donde se originan las exportaciones e importaciones, las cuales promueven el desarrollo económico del país, atrayendo inversión extranjera, mejorando la calidad de vida de los habitantes, etc.

De esta manera los países a nivel mundial se han preocupado por crear políticas económicas que beneficien el mercado nacional y tener acuerdos comerciales o

---

<sup>23</sup> List of products imported by Colombia. Opc.it., Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3|710||170||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|710||170||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1)

tratados de libre y comercio los cuales disminuyen o eliminan barreras arancelarias, logrando así el intercambio de mercancías a bajos costos.

Por lo anterior la división de comercio internacional e integración de la comisión económica para América Latina y el Caribe, ha desarrollado herramientas técnicas que permiten analizar la evolución del Comercio Internacional y poder entender los patrones de comercio de un país y su dinamismo comercial, estos se describen a continuación:

- **Indicadores Básicos de Posición Comercial el cual incluye el indicador Per cápita y el indicador de apertura.** Consiste en dividir el total de las exportaciones e importaciones, entre la población total del país, para obtener el total del comercio respectivo por habitante e índice de apertura.

- **Indicador Per Cápita.** Este indicador establece el monto de comercio que correspondería a cada individuo.

- **Indicador de Apertura.** Determina el nivel o grado de internacionalización de la economía analizada.

- **El indicador de la Balanza Relativa.** Mide de forma general el flujo comercial, a través de la relación entre el saldo de la balanza comercial (ya sea déficit o superávit) y el total del comercio de un país.

Cuando el índice toma valores cercanos a 1, significa que el país es un exportador neto, es decir, que tiene grandes oportunidades para vender sus productos. Y sería un importador cuando el índice toma valores cercanos a -1, en este caso es considerado un mercado interno potencial. También, es posible calcular el IBR más específico, tanto para mercados como para productos en particular, identificando donde se encuentran las principales ventajas comparativas de un país respecto a otro, estableciendo los mercados potenciales.

El índice puede tomar valores positivos o negativos, un índice mayor que cero muestra la existencia de un sector exportador competitivo con potencial; y un índice menor que cero, de un sector importador neto carente de competitividad frente a otros mercados.



- **El Índice de Balassa.** Consiste en determinar los sectores exportadores más fuertes de una economía.

El índice de Balassa revela la importancia de las exportaciones de un producto de un mercado en particular, frente a la importancia del producto en las exportaciones totales de una economía.

- **El Índice de Grubell Lloyd (Igli).** Mide el intercambio de productos similares pertenecientes a un mismo sector, aplicado al comercio internacional donde los mismos tipos de bienes o servicios son importados y exportados simultáneamente.

Después de aplicar la fórmula para el cálculo del índice, el resultado obtenido arroja valores entre 0 y 1, donde 1 es indicativo de un comercio entre sectores similares (comercio intraindustrial), y 0 cuando el intercambio se realiza entre sectores de actividades diferentes (interindustrial).

- **El Índice de Krugman (IK).** Representa la sumatoria de las diferencias entre la participación de cada industria en las exportaciones entre dos países, midiendo la desigualdad en las estructuras de producción en relación con su comercio.

Si el resultado es cercano a cero las estructuras productivas cada vez serán más iguales. Por otro lado, si el número se acerca a dos (2) quiere decir que los productos que exportan son diferentes. Por consiguiente, no existe mucha superposición o competencia entre las estructuras comerciales de los países.

## **9. DESARROLLO DEL OBJETIVO 3. ESTRUCTURAR UNA GUIA DE EXPORTACIÓN AL PAÍS SELECCIONADO PERTENECIENTE AL ÁFRICA SUBSAHARIANA CON POTENCIAL DE CONSUMO.**

En el desarrollo del tercer objetivo de la presente investigación, el cual consiste en la estructuración de un plan de exportación, en donde se evidencia la oportunidad que tiene la industria Manufacturera en especial la Confitería del Valle del Cauca en el mercado de Sudáfrica; la Industria en mención en el 2014 dinamiza la actividad exportadora, como lo fue el caso de Colombina SA, que tuvo un crecimiento del 230%, llegando con sus exportaciones a más de 50 países, entre los cuales se destacan España, Estados Unidos y Ecuador<sup>24</sup>, por otra parte, los productos del sector con mayor demanda a nivel internacional corresponde a chocolates y preparaciones a base de cacao.

La bonanza de la producción Cañera y Azucarera del Valle del Cauca, se ha convertido en una de las bases más sólidas para el desarrollo y fortalecimiento de una industria Confitera que a lo largo de los últimos años ha logrado un gran crecimiento liderado por empresas como Colombina S.A y Comestibles Aldor. Por tanto existe un esfuerzo del Valle del Cauca en diversificar sus mercados, su oferta exportable y en buscar valor agregado.

De acuerdo al balance económico de Cali y el Valle del Cauca en el 2016 el grupo de alimentos y confitería represento una variación positiva en su crecimiento de un 2.3%.

Sudáfrica hoy en día es considerado un mercado donde abundan las oportunidades de consumidores de clase media, los cuales son catalogados como “El diamante Negro, ya que impulsan el consumo con un crecimiento anual del 30%.”<sup>25</sup>

La clase media aspira a tener una mejor calidad de vida, deseando llegar a pertenecer a una sociedad con mejor nivel socio económico, es decir; que es un mercado el cual está educando a sus hijos, están comprando bienes de consumo,

---

<sup>24</sup>.CONCHA, José Roberto. El comercio exterior del Valle del Cauca. [en línea]. Bogotá: Análisis y Opinión. 2016. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/el-comercio-exterior-del-valle-del-cauca>

<sup>25</sup> MAHAJAN, Vijay. África despierta. La oportunidad de un mercado por descubrir. España: Pearson Educación, S.A. 2009.p.440

televisores y neveras en China y es aquí en este mercado donde muchas empresas buscan posicionar sus productos a través del Marketing Mix.

Dado lo anterior, la potencialidad que ofrece el mercado Sudafricano para el sector de confites es alta, el desarrollo de la estrategia para potencializar el mercado se basa en la elaboración de un plan de exportación en el cual se contempla el resultado de la matriz de pre selección de mercados, en donde se determinó que es una región la cual presenta una tasa de crecimiento del 6% en el PIB anual y se convierte en la principal economía africana, por su riqueza en recursos naturales. Entre sus principales sectores figura la minería, en el cual es el mayor productor de platino, oro y cromo, ensambladoras de automóviles, metalúrgicas, servicios, maquinaria, textiles, productos químicos, fertilizantes, alimentos (confitería) y reparación de buques comerciales.

En el Objetivo 2 en la tabla 15 se analizó la oferta exportable del Valle del Cauca, y se determinó que en el año 2016 los productos de confitería registraron una participación del 10,9% del total de las exportaciones del Valle del Cauca siendo uno de los productos con mayor potencial de exportación por la región, obteniendo una facturación de US\$ 123 millones, siendo Colombina la empresa con mayor nivel de comercialización de confites (17.8%) obteniendo una variación del 41.4% respecto al año anterior (2015).<sup>26</sup>, esto demuestra el potencial del Valle del Cauca para expandirse a otros mercados en donde se registra un crecimiento constante por el desarrollo óptimo de sus economías.

Lo que nos permite concluir que existe una amplia oportunidad para el sector Manufacturero, específicamente en los productos clasificados en confitería, en donde se cuenta con el amplio potencial para incursión en un mercado aún sin explotar como le corresponde a Sudáfrica.

A continuación se presentan las principales características y variables que se deben contemplar en una guía de exportación para el producto y país seleccionado, 1: Requisitos de salida y entrada al país extranjero, 2: Opciones de transporte, 3: Condiciones de marketing estratégico del producto y 4: barreras arancelarias.

---

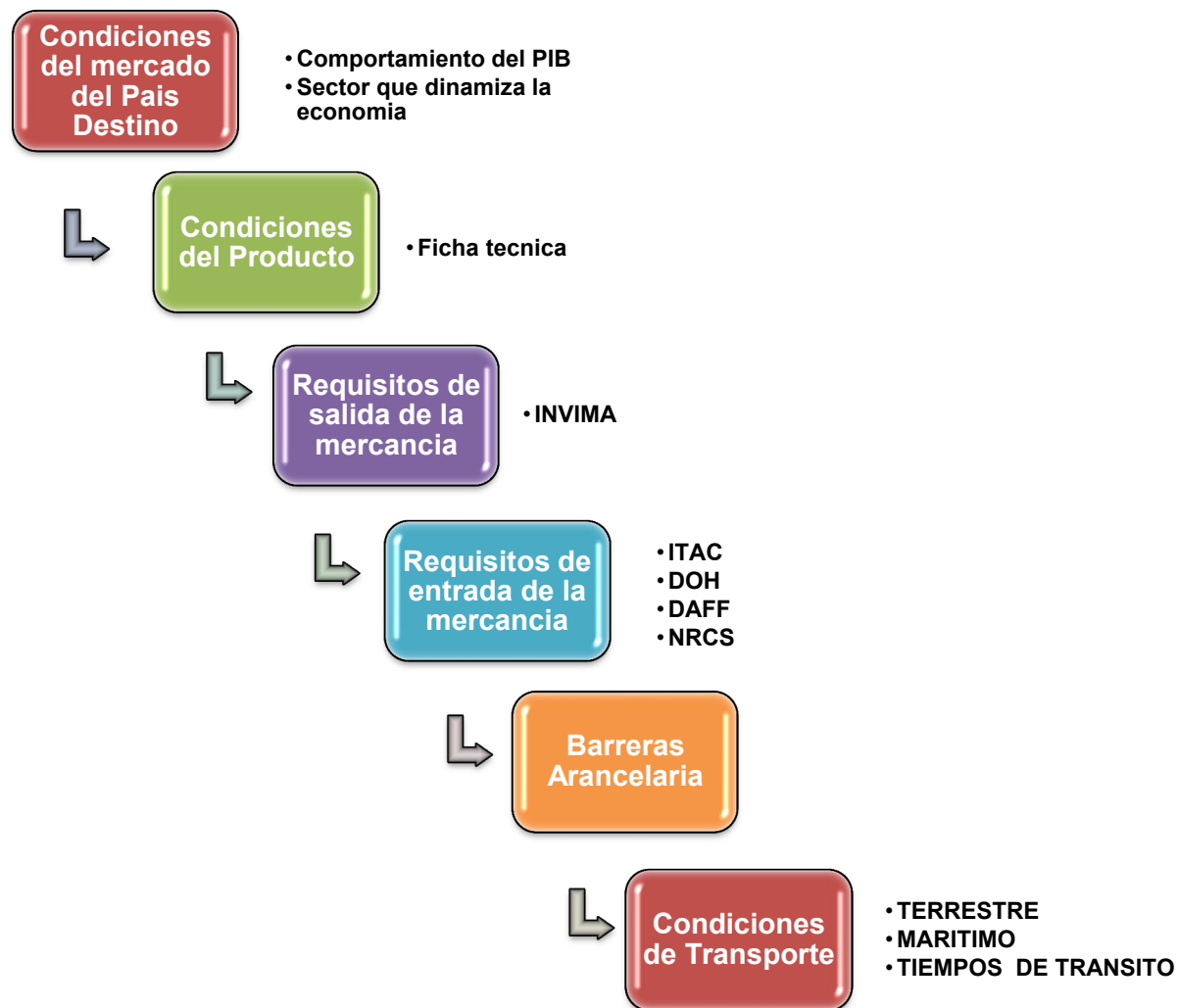
<sup>26</sup> Informes Económicos.[ en línea]. Santiago de Cali: Cámara de Comercio. 2016.]Consultado 01 de Agosto de 2016].Disponible en internet: <http://www.ccc.org.co/file/2016/11/Ritmo-Exportador-N13-.pdf>

Con el fin de lograr que el proceso de exportación alcance los resultados esperados y que se mantenga vigente en el tiempo, se realiza el presente plan de negocios de exportación.

## **9.1. GUIA DE EXPORTACION**

Ver figura 1

Figura 1. Guía de exportación



Fuente: Elaboración propia

Es de vital importancia tener la suficiente información de variables culturales, macroeconómicas, políticas y logísticas del país al cual se va exportar en este caso Sudáfrica, esto con el fin de que el producto comercializado cumpla con

todos los estándares de calidad que exige el mercado internacional, esto garantiza la competitividad del producto. En el proceso de la guía de exportación se debe tener en cuenta la importancia de la ficha técnica del producto, ya que en esta se describe la mercancía de la siguiente manera: generalidades del producto, aspectos arancelarios y requisitos técnicos no arancelarios del país de destino.

Los productos de confitería tienen asignado el código de partida 1704.90.10.00 Según el Sistema Armonizado, donde comprende los azúcares y artículos de confitería sin cacao, bombones, caramelos y confites, los culés para ser objeto de comercio internacional deberán de tener como requisitos de salida los siguientes certificados: Certificado de inspección sanitaria exportación de alimentos y materias primas (INVIMA), Certificado de venta libre (INVIMA), Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario, Visto bueno de INVIMA.

De la misma manera, con el fin de poder comercializar los Confites en el mercado Sudafricano, estos productos deberán de tener como requisitos de entrada los siguientes certificados: Permiso de importación , Certificado fitosanitario o un certificado sanitario expedido por el organismo regulador del país de exportación, Conocimiento de embarque, Factura comercial, La declaración de aduana, Certificado de cumplimiento de la normativa de etiquetado, para todo producto semiprocesado, procesado y/o enlatado. Todos los anteriores son exigidos por los organismos que regulan la importación de alimentos en el país Africano, como lo son: “La Comisión de Administración del Comercio Internacional de Sudáfrica (ITAC), El departamento de Salud ( DOH), El departamento de Agricultura, Silvicultura y Pesca (DAFF) y el Regulador Nacional para especificaciones Obligatorias (NRCS).”<sup>27</sup>

Después de haber tenido en cuenta todos los requisitos de salida y de entrada necesarios para la comercialización de Confites, se debe tener a consideración las políticas arancelarias e impuestos exigidas por el mercado Sudafricano, donde todos los aranceles para los productos alimenticios exportados desde países que no comprendan algún tipo de acuerdo comercial con el país africano fluctúan entre el 5% y el 25% y son calculados sobre el valor FOB ad Valorem de la mercancía.

Seguidamente están las opciones de transporte que pueden ser por acceso marítimo o aéreo. Por acceso marítimo, Sudáfrica cuenta con 8 puertos comerciales además de tener importantes bahías, puertos y marinas, entre los que

---

<sup>27</sup> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Sudáfrica.[en línea]. Perú: Siicex, 2013 [Consultado 12 Mayo 2017]. Disponible en internet: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/Guia-Sudafrica2013.pdf>

se destacan los puertos de Durban, Port Elizabeth y Cape Town<sup>28</sup>, donde se concentra la oferta marítima para exportación desde Colombia y comprende unos tiempos de tránsito desde Buenaventura a Puertos de Sudáfrica en promedio de 39 días con cambio de buque Panamá, Alemania y China.

Las siguientes líneas navieras tienen oferta de servicios en Sudáfrica:

- ECU Worldwide
- Maersk Line
- Mol Mitsuiosk Lines
- CMQ CGM
- Hamburg SUD
- ZIM

Cuando se habla de acceso aéreo, Sudáfrica cuenta con 10 aeropuertos de buen tamaño; la oferta aérea para exportación desde Colombia está compuesta por servicios cargueros y por cupos en vuelos de pasajeros, tienen como principal destino el Aeropuerto Internacional Oliver Reginald Tambo.

Las siguientes aerolíneas se destacan por la oferta de rutas para le exportación de mercancías desde aeropuerto colombianos:

Ver cuadro 18

---

<sup>28</sup>.Perfil logístico de exportación a Sudáfrica. [ en línea]. Bogotá: Procolombia.2016. [Consultado 12 de Mayo de 2017]-Disponble en internet: <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-sudafrica>

**Cuadro 18. Aerolíneas se destacan por la oferta de rutas para le exportación de mercancías**

| <b>Aerolínea</b>       | <b>Ciudad Destino</b> | <b>Conexión</b>         | <b>Clase</b> |
|------------------------|-----------------------|-------------------------|--------------|
| <b>Airfrance Cargo</b> | Johannesburgo         | París – Francia         | Pasajeros    |
| <b>Avianca Cargo</b>   | Johannesburgo         | Washington (EE.UU)      | Pasajeros    |
| <b>Cargo Lux</b>       | Johannesburgo         | Luxemburgo (Luxemburgo) | Carga        |
| <b>Aerolog</b>         | Johannesburgo         | Miami - Estados Unido   | Carga        |

**Fuente:** Elaborado a partir de la referencia: Perfil logístico de exportación a Sudáfrica.[ en línea]. Bogotá: Procolombia.2016.[Consultado 12 de Mayo de 2017]-Disponible en internet: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-sudafrica>

Como último punto es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

❖ **Aspectos Políticos:** El gobierno Sudafricano sigue teniendo como objetivo prioritario la transformación económica y social del país y hacer que la sociedad sea partícipe del bienestar y de las oportunidades que un país de los recursos y el grado de desarrollo de Sudáfrica puede ofrecer.<sup>29</sup>

Actualmente el Gobierno ha priorizado cinco aspectos fundamentales: Generación de Empleo, Sanidad, Nivel de Escolarización, La lucha contra el crimen y por último el desarrollo rural y reforma agraria.

❖ **Distribución Física Internacional desde Colombia hacia Sudáfrica:** Para el año 2016 el 99.9% de la carga de productos exportada se transportó por vía marítima<sup>30</sup>, lo que contribuye al desarrollo y obtención de una ventaja competitiva, además de un margen en los negocios.

<sup>29</sup> Sudáfrica. [en línea].España: Exteriores.gob.es, 2015.[Consultado 14 de Junio de 2016].Disponible en internet: [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUDAFRICA\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUDAFRICA_FICHA%20PAIS.pdf)

<sup>30</sup> Perfil de logística desde Colombia hacia Sudáfrica. [en línea].Bogotá. Colombia Trade.2016. [Consultado 14 de Junio de 2016].Disponible en internet: [http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil\\_logistico\\_de\\_sudafrica.pdf](http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_sudafrica.pdf)



❖ **Elementos Culturales de Sudáfrica:** Es una cultura única donde conviven culturas como la asiática, la europea y la africana. Adicionalmente Uno de los ámbitos donde se encuentran distinciones culturales son en la religión, como lo son, los protestantes, católicos, musulmanes o hindúes. Finalmente Sudáfrica cuenta con más de 12 lenguas que se pueden hablar de manera oficial como el Afrikáans, derivado del holandés, el inglés, el zulú, el tswana, el swazi, el venda o el tsonga entre otros.

## 10. CONCLUSIONES

Se concluye que el África Subsahariana promete ser una de las zonas con mayor potencial económico a nivel mundial por el excelente momento que vive en la actualidad en aspectos de desarrollo económico, prometiendo grandes oportunidades a la inversión extranjera que contribuyen al constantemente crecimiento económico.

De acuerdo al proceso de selección de mercados, se definió que los países con mejor desarrollo económico del África Subsahariana son Kenia, Ghana, Nigeria, Mozambique y Sudáfrica.

Se determina que Sudáfrica es la principal economía y la que más recursos genera al continente Africano por el valor generado de sus exportaciones, convirtiéndose en el más industrializado de la región y con mayor potencial de consumo de Productos del Valle del Cauca.

El desarrollo de la industria Manufacturera Vallecaucana, específicamente el sector de Confitería, se ha logrado consolidar gracias a los continuos esfuerzos de las empresas por ampliar su alcances comerciales como lo es el caso de Colombina, aprovechando el entorno de apertura económica conseguido por Colombia a través de los acuerdos comerciales firmados con otras naciones en los últimos años.

En la consecución de la oferta exportable del Valle del Cauca, fue importante realizar un comparativo entre los sectores económicos que impactaban considerablemente el PIB local y que contribuyen a la economía Nacional, con los sectores que dinamizan la economía e incentivan el desarrollo de la economía Sudáfrica, determinando que el sector con mayor oportunidad de expansión a mercados sudafricanos es el manufacturero, especialmente los confites lo cuales presentan un grado de crecimiento considerable sobre las exportaciones totales del Valle del cauca.

Se destaca el nivel de contribución de la producción Cañera y Azucarera del Valle del Cauca, lo que genera una base sólida el desarrollo y fortalecimiento de la industria Confitera de la región.

Es importante tener en cuenta la importancia que tienen todas las condiciones de salida de un producto y condiciones de entrada a un mercado internacional, con el fin de cumplir con todos los procesos legales exigidos por el país destino.

Para la presente investigación se toma como referencia el Continente Africano, por la gran oportunidad que representa para los inversionistas extranjeros, ya que representan el 16% de toda la población mundial con potencial de consumo.

Finalmente, la teoría de internacionalización, desde el punto de vista de la economía y el proceso, específicamente la teoría clásica del comercio internacional, la cual define que los países deben especializarse en la producción de productos y servicios en los cuales tienen mayor eficiencia, impactando la reducción de costos de producción, es la teoría que ha permitido dinamizar las exportaciones, ya que es la actividad que agrega más valor a cada país, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de la economía de cada uno.

## 11. RECOMENDACIONES

La industria Manufacturera del Valle del Cauca, principalmente los confites se compone por grandes empresas, con capitales que le permiten la adaptación de modelos de internacionalización de manera más rápida y eficiente como lo es Colombina, sin embargo no se puede dejar de lado la existencia de pequeñas y medianas empresas, las cuales en busca de explorar nuevos mercados deben buscar el apoyo financiero y adoptar asesoría de entidades de fomento de comercio internacional, esto con el fin de responder a los estándares de calidad exigidos por el mercado sudafricano.

El Gobierno Colombiano debe diseñar Planes de acción que le permitan al sector empresarial tener el conocimiento suficiente, sobre cuáles son los procesos, procedimientos, la normatividad, regulaciones y trámites a tener en cuenta a la hora de exportar.

Las empresas comercializadoras de Confites en el Valle del Cauca (Colombina) deben tener conocimiento sobre los requerimientos de entrada exigidos por el país Sudafricano para el ingreso de los productos.

También es importante que las compañías desarrollen productos que vayan a la vanguardia de las exigencias culturales de un mercado diferente al mercado latinoamericano, al cual no se exporta.

El Valle del Cauca debe diseñar estrategias comerciales que garanticen el desarrollo y crecimiento del sector agropecuario, en especial el Subsector de Molienda de Caña que para el año 2015 solo incremento el 0,4% con respecto al año anterior.

Por último se debe generar dinamismo en macroruedas y ferias internacionales en el Valle del Cauca.

## BIBLIOGRAFIA

Acceso a recursos Electrónicos. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://ezproxy.uao.edu.co:2067/BancoConocimiento/P/perfil-geografico-africa-home/perfil-geografico-africa-home.asp?DivMenu=Menu3&DivSubMenu=Menu3>

África subsahariana, continente ignorado [en línea]. España; Seipaz.org. 2015[Consultado 30 Agosto 2016]. Disponible en internet: [http://www.seipaz.org/documentos/79.AFRICA\\_SUBSAHARIANA.pdf](http://www.seipaz.org/documentos/79.AFRICA_SUBSAHARIANA.pdf)

África subsahariana, continente ignorado. [en línea]. España: Seipaz.2017 [Consultado 10 septiembre de 2016]. Disponible en internet:[http://www.seipaz.org/documentos/79.AFRICA\\_SUBSAHARIANA.pdf](http://www.seipaz.org/documentos/79.AFRICA_SUBSAHARIANA.pdf)

África un continente de oportunidades para la empresa española [en línea].España:Casafrica.2015 [consultado 1 Agosto 2016]. Disponible en internet: [http://www.casafrica.es/po/casafrica/EconomiaEmpresa/AFRICA\\_CONTINENTE\\_DE\\_OPORTUNIDADES.pdf](http://www.casafrica.es/po/casafrica/EconomiaEmpresa/AFRICA_CONTINENTE_DE_OPORTUNIDADES.pdf)

Agenda interna para la productividad y la competitividad. [en línea]. Bogotá: dyndns.2016 [Consultado 13 Junio de 2017]. Disponible en internet: <http://cpps.dyndns.info/cpps-docs-web/planaccion/biblioteca/pordinario/Colombia/documentos%20DNP/Agenda%20interna%20para%20la%20productividad%20y%20competitividad%20Valle%20del%20Cauca.pdf>

Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos. [en línea]. El Salvador: trademap.org.2016 [Consultado 13 Junio de 2017]. Disponible en internet: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>

BONILLA OROZCO, Alejandro Esteban. Manual de exportación desde Colombia hacia los estados unidos de américa [en línea]. Trabajo de grado Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. 2013. p. 16. [Consultado Junio 13 de 2017]. Disponible en Internet: Repositorio Educativo Digital <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/5208/1/TMD01593.pdf>

CARDOZO, Pedro Pablo; CHAVARRO, Andrés y RAMÍREZ, Carlos Ariel Teorías de internacionalización. [en línea]. Bogotá: teoriasdelainternacionlaización, 2016 [Consultado 13 de Mayo de 2017]-Disponible en internet: file:///C:/Users/esperanza/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(3).pdf

CHEN, Huan. y Huang, Ying. The establishment of global marketing strategic alliances by small and medium enterprises". Usa: Small Business Economics. 2004. 1220 p.

CONCHA, José Roberto. El comercio exterior del Valle del Cauca. [en línea]. Bogotá: Análisis y Opinión. 2016. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/el-comercio-exterior-del-valle-del-cauca>

Estructura económica de Sudáfrica. [en línea]. España: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Johannesburgo. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.ibiae.com/sites/default/files/informespaises/SUD%C3%81FRICA%20Estructura%20econ%C3%B3mica.pdf>

Evolución económica de la república de Sudáfrica en el siglo xxi. [en línea]. España: Riull.es. 2016 [consultado 1 Mayo 2017]. Disponible en internet: <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/2739/Evolucion%20economica%20de%20la%20Republica%20de%20Sudafrica%20en%20el%20siglo%20XXI.pdf?sequence=1>

Euromoney special report sub-saharan Africa: a world of opportunity [en line]. África: euromoney.com.2015 [Consultado 23 Noviembre 2016]. Disponible en internet: <http://www.euromoney.com/Media/documents/shared/euromoney/guides/Sub%20Saharan%20Africa%202015.pdf>

GÓMEZ DEL RÍOINVERSIÓN, Pedro Sigüenza. internacional en el África subsahariana: oportunidades y amenazas desde el punto de vista de la empresa [en línea]. Trabajo de grado de Administración. Madrid: Universidad Pontificia Icae, Facultad de Ciencias Económicas. 2015 [Consultado 10 Noviembre 2016]. Disponible en internet: <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/4480/TFG001275.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Guía de requisitos de acceso de alimentos a Sudáfrica. [en línea]. Perú: Siicex, 2013 [Consultado 12 Mayo 2017]. Disponible en internet: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/Guia-Sudafrica2013.pdf>  
<http://www.ibiae.com/sites/default/files/informespaíses/SUD%C3%81FRICA%20Estructura%20econ%C3%B3mica.pdf>

Informe coyuntura económica regional, departamento del valle del cauca. [en línea]. Bogotá: Banco de la República.2015 [Consultado 10 septiembre 2016]. Disponible en internet: <http://www.banrep.gov.co/es/icer>

Informe de coyuntura económica regional. [en línea]. Bogotá: Dane, 2015 [Consultado 13 Junio de 2016]. Disponible en internet: [https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER\\_Valle\\_del\\_Cauca2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Valle_del_Cauca2015.pdf)

----- [en línea]. Bogotá: Dane. 2016. [Consultado 20 Abril 2017]. Disponible en internet: [https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER\\_Valle\\_del\\_Cauca2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Valle_del_Cauca2015.pdf)

Informe turismo, inversión y exportaciones. [en línea]. Bogotá: Procolombia.2016. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.procolombia.co/publicaciones/informe-turismo-inversion-yexportaciones>

Informes Económicos. [en línea]. Santiago de Cali: Cámara de Comercio. 2016. [Consultado 01 de Agosto de 2016]. Disponible en internet: <http://www.ccc.org.co/file/2016/11/Ritmo-Exportador-N13-.pdf>

Las exportaciones como motor de crecimiento: la evidencia chilena. [en línea]. Chile: cieplan.cl/.2016 [Consultado 13 Junio de 2017]. Disponible en internet: [http://www.cieplan.cl/media/publicaciones/archivos/40/Capitulo\\_1.pdf](http://www.cieplan.cl/media/publicaciones/archivos/40/Capitulo_1.pdf)

List of products imported by Colombia. [en line]. Usa: Trade Map.2015. [Consultado 01 de agosto de 2016]. Disponible en internet: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

MAHAJAN, Vijay. África despierta. La oportunidad de un mercado por descubrir. España: Pearson Educación, S.A. 2009. 440 p.

Ministerio de Hacienda y Crédito público [en línea]. Bogotá: Andi. 2016. [Consultado 13 Junio 2016]. Disponible en internet: <http://www.andi.com.co/camarabpo/Normatividad%20Sector%202016/Decreto%20390%20del%207%20de%20marzo%20de%202016.pdf>

Perfil logístico de exportación a Sudáfrica. [en línea]. Bogotá: Procolombia.2016. [Consultado 12 de Mayo de 2017]-Disponible en internet: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-sudafrica>

PIB por países pertenecientes al África Subsahariana. [en línea] Bogotá: Legiscomex. [Consultado 01 de Agosto de 2016].Disponible en internet: <http://www.legiscomex.com/Agenteaduanero.asp>

Plan estratégico regional de ciencia, tecnología e innovación del valle del cauca. [en línea]. Santiago de Cali: crvalle.org. 2011 [Consultado 10 septiembre 2016]. Disponible en internet: [http://www.crcvalle.org.co/sites/default/files/documentos/percti\\_del\\_valle\\_del\\_cauca\\_vi-marzo\\_13-12.pdf](http://www.crcvalle.org.co/sites/default/files/documentos/percti_del_valle_del_cauca_vi-marzo_13-12.pdf)

Plan Vallejo [en línea]. Florida: Wikipedia la enciclopedia en línea. 2010 [Consultado 01 Agosto 2016]. Disponible en Internet: [http://es.wikipedia.org/wiki/Plan\\_Vallejo](http://es.wikipedia.org/wiki/Plan_Vallejo)

------. [en línea].Bogotá: Biblioteca Luis Ángel Arango. 2007 [Consultado 01 Agosto 2016]. Disponible en Internet: <http://lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo107.htm>

Perfil de logística desde Colombia hacia Sudáfrica. [en línea].Bogotá. Colombia Trade.2016. [Consultado 14 de Junio de 2016].Disponible en internet: POFRTER. Michael. La ventaja competitiva de las naciones. España: Plaza y Janes. 1991. 1056 p.

Qué es una ventaja competitiva. [en línea]. Bogotá: Crece Negocios. 2015. [Consultado 26 de Octubre de 2016. Disponible en internet: <http://www.crecenegocios.com/que-es-una-ventaja-competitiva/>



Republica de Camerún [en línea]. Bogotá: Procolombia.2016. [Consultado 20 Septiembre 2016]. Disponible en internet: <http://www.procolombia.co/>

República del Congo. [en línea]. Bogotá: Ministerio de industria y comercio. 2016. [Consultado 06 Agosto 2016]. Disponible en internet <http://www.mincit.gov.co/>

SIGÜENZA GÓMEZ, Pedro Del Río. Inversión internacional en el África subsahariana: oportunidades y amenazas desde el punto de vista de la empresa. [en línea] Trabajo de Grado Economía. España: Universidad Icade. Facultad de Ciencias Económicas, 2012.p.99 [consultado 10 Noviembre 2016]. Disponible en internet:<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/4480/TFG001275.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sudáfrica. [en línea].España. [exteriores.gob.es](http://www.exteriores.gob.es), 2015.[Consultado 14 de Junio de 2016].Disponible en internet: [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUDAFRICA\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUDAFRICA_FICHA%20PAIS.pdf)

STRAUSS Anselm y CORBIN, Juliet. Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Medellín: Universidad de Antioquia.2002.p.341

TORRES, Danilo, y Grilles, Enrique. Exportaciones industriales de Colombia: estructura tecnológica, sofisticación y diversificación (1990-2010). [en línea]. Bogotá: En: Cuadernos de Economía. 2012. [Consultado 01 Agosto 2016]. Disponible en internet: <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v31nspe57/v31nspe57a09.pdf>