

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ANALISIS TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.

ESTADOS DE VIRGINIA Y WASHINGTON

TRABAJO DE GRADO

GLORIA DANIELA PULECIO LEON

BOGOTÁ D.C.

2016

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ANALISIS TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.

ESTADOS DE VIRGINIA Y WASHINGTON

TRABAJO DE GRADO

GLORIA DANIELA PULECIO LEON

MICHAEL FRANCO TORRES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2016

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO	7
RESUMEN	10
ABSTRACT.....	12
1. INTRODUCCION	14
1.1 Objetivos.....	15
1.1.1 Objetivo general.....	15
1.1.2 Objetivos específicos:	15
1.2 Justificación y Relación con el proyecto del profesor	15
2. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	16
2.1 Historia.....	16
2.2 Teorías.....	18
2.2.1 Mercantilismo	18
2.2.2 Modelo Ricardiano	20
2.2.3 Modelo Heckscher – Ohnlin	21
2.2.4 Economías de escala	22
2.3 Descripción países	24
2.3.1 Colombia.....	24
2.3.2 Estados Unidos	25
2.3.2.1 Virginia	27
2.3.2.2 Washington	28
3. INTEGRACION ECONOMICA	30
3.1 Relación comercial Colombia – Estados Unidos.....	30
3.2 Tratado de Libre Comercio.....	31
3.2.1 TLC Estados Unidos – Colombia	32
4. ANALISIS COMERCIAL.....	35
4.1 Estados Unidos.....	35
4.1.1 Balanza comercial.....	37

4.1.1.1	Exportaciones.....	38
4.1.1.2	Importaciones.....	40
4.2.	Colombia.....	42
4.2.1	Balanza comercial.....	42
4.2.2	Exportaciones.....	43
4.2.3	Importaciones.....	45
4.3	Análisis por Estados.....	52
5.	OPORTUNIDADES COMERCIALES	58
5.1	Washington – Colombia.	59
5.2	Virginia – Colombia.	60
6.	CONCLUSIONES	61
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62

INDICE DE GRAFICAS

Ilustración 1 Exportaciones Estados Unidos en USD Millones FOB.....	38
Ilustración 2 Principales productos de exportación de Estados Unidos en el 2015.....	39
Ilustración 3 Importaciones Estados Unidos en USD Millones FOB.....	40
Ilustración 4 Principales productos de Importación de Estados Unidos en el 2015.	41
Ilustración 5 Exportaciones Colombia en USD Millones FOB	43
Ilustración 6 Principales productos de exportación Colombianos 2015.....	44
Ilustración 7 Importaciones Colombianas en USD Millones FOB.....	45
Ilustración 8 Principales productos de importación Colombianos en el 2015.....	46
Ilustración 9 Exportaciones Colombia - Estados Unidos en USD Millones FOB.....	48
Grafico 10 Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.	48
Ilustración 11 Principales Productos de Exportación Colombia - Estados Unidos 2015	49
Ilustración 12 Importaciones Estados Unidos - Colombia en USD Millones FOB.....	50
Ilustración 13 Principales Productos de Importación Estados Unidos - Colombia	51
Ilustración 14 Principales estados de USA que exportan hacia Colombia	52
Ilustración 15 Principales Estados de USA que importan desde Colombia	53
Ilustración 16 Exportaciones de Virginia hacia Colombia	54
Ilustración 17 Importaciones de Virginia desde Colombia.....	55
Ilustración 18 Exportaciones de Washington hacia Colombia	56
Ilustración 19 Importaciones de Washington desde Colombia.....	57

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Indicadores Económicos en USD Millones FOB.	36
Tabla 2 Balanza comercial Estados Unidos en USD Millones FOB	37
Tabla 3 Balanza comercial Colombiana en USD Millones FOB	42
Tabla 4 Balanza comercial de Colombia - Estados Unidos en USD Millones FOB	47

GLOSARIO

Arancel: Es un impuesto que grava la importación de productos extranjeros a un país. El monto y el momento del pago del impuesto dependen de las regulaciones establecidas en cada país (Castro, 2007). Se utilizan para proteger la industria que compite con las importaciones; para proteger la industria naciente; y para proteger el empleo: en otras palabras, para proteger la seguridad nacional.

Balanza Comercial: La diferencia entre el valor de las exportaciones de un país y el valor de sus importaciones (Banco de la Republica, 2016).

CAN: Comunidad Andina. Comunidad de países unidos voluntariamente con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana; conformada en la actualidad por Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. (Comunidad Andina, 2016)

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas responsable de promover el desarrollo económico y social de la región. (CEPAL, 2016)

Dumping: Vender productos en mercados extranjeros por debajo del precio local. Se considera como una práctica desleal cuando las empresas lo realizan con el fin de eliminar a la competencia. (Pearson, 2005)

Exportación: “Salida de mercancías del territorio aduanero nacional, hacia una nación extranjera o zona franca de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva.” (Castro, 2007).

FOB: acrónimo del término en inglés Free on Board. Corresponde al precio de venta de los bienes embarcados a otros países por vía marítima sin incluir el valor de seguro y fletes. (Anaya, 2009)

GATT: Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Acuerdo firmado en 1947 por veintitrés países con la intención de liberalizar el comercio internacional mediante la disminución de las barreras comerciales. (Banco de la Republica, 2013)

Incoterms: Regulan las condiciones de entrega de los productos exportados. También distribuyen riesgos de operación, costos logísticos y documentación. (Santander TradePortal)

Importación: Ingreso de mercancías al territorio aduanero nacional, provenientes de una nación extranjera o de zona franca.

Internacionalización: “Todo aquel conjunto de operaciones que facilitan los vínculos entre las empresas y los mercados internacionales, teniendo en cuenta la proyección de las mismas en el ámbito internacional.” (Castro, 2009)

Medidas Compensatorias: barreras arancelarias para igualar el precio del bien importado con el del bien nacional, reduciendo el impacto causado por los subsidios a la exportación.

Medidas Antidumping: barreras arancelarias para evitar el dumping.

Mercado Común: forma de integración económica que elimina todas las barreras internas al comercio, armoniza las políticas comerciales frente al resto del mundo y permite la libre movilidad de la mano de obra y el capital entre los países miembros. (Suiser, 2016)

OMC: Organización Mundial del Comercio. Organización basada en normas e impulsada por sus miembros, es decir, todas las decisiones son adoptadas por los gobiernos miembros y las normas son resultado de las negociaciones entre estos.

ONU: Organización de las Naciones Unidas. Asociación de gobierno global que facilita la cooperación en asuntos como el derecho internacional, la paz y seguridad internacional.

PROEXPORT: Promoción de Turismo, inversión y exportaciones. Entidad que promueve las exportaciones colombianas, la inversión extranjera y el turismo hacia Colombia.

Reglas de Origen: porcentaje mínimo de valor agregado nacional de cualquier producto las reglas de origen ayudan a los países a determinar el verdadero origen de los productos, además de garantizar las preferencias arancelarias, evitando triangulaciones.

Salvaguardias: barreras arancelarias o logísticas impuestas cuando las importaciones afectan la producción nacional.

Sustitución de Importaciones: Consiste en producir internamente las manufacturas que antes se importaban. (Borja, 1997)

Tratados de Libre Comercio (TLC): Acuerdos bilaterales o multilaterales que esencialmente buscan una desgravación arancelaria de bienes comerciales para los países participantes. Se involucran también en temas como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. Estas a su vez, componen disciplinas más complejas como las normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, y medidas antidumping. (Castro, 2007. P 48)

Zonas Francas: Áreas extraterritoriales localizadas dentro de un país, con unos regímenes aduanero, cambiario y tributario especial. El objetivo de la zona franca es promover e incrementar las exportaciones, generar empleo, fomentar inversión extranjera directa, estimular la transferencia tecnológica y ser polos de desarrollo económico y social en el lugar donde se ubiquen. (Castro, 2007).

RESUMEN

El 22 de febrero de 1990 a partir del documento Conpes 2465, titulado “Programa de modernización de la economía colombiana, se dio el primer paso hacia lo que sería alrededor de 1991 la “apertura económica” del país. Desde ese momento Colombia toma la decisión de impulsar y fortalecer la relación comercial con otras economías del mundo. El país viene comprometido hace varios años en el logro de una mayor inserción internacional y un proceso de globalización más ajustado a la realidad; asimismo, respalda un comercio más libre y cuenta con una agenda amplia de negociaciones con otros países.

Los procesos de integración económica, como lo es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, sucesos que de una u otra forma logran tener un impacto fuerte y una relación directa con nuestra balanza comercial a nivel regional y mundial. Hoy Colombia es tenida en cuenta por Estados Unidos para el desarrollo de los tratados de libre comercio que para obtener ventaja de los países de donde proviene la mayoría de sus productos está firmando con diferentes países de Latinoamérica (Castro, 2009).

Estados Unidos representa alrededor del 40% de las exportaciones colombianas y es un mercado que aún es desconocido para las empresas Colombianas. A pesar de que la voluntad del gobierno ha sido diversificar las exportaciones a partir del Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos podría hoy pensarse que aún se desconocen estados que han demostrado un interés particular por los productos colombianos, donde pueden apreciarse potencialidades para productos dentro de la categoría de los no tradicionales (Castro, 2012).

En este contexto, las empresas colombianas mantienen inquietudes sobre los nuevos mercados, desconocer tanto las oportunidades como las amenazas que pueden representar los esquemas de libre comercio que adelanta el país, dificulta a las empresas identificar oportunidades en estos nuevos mercados. Específicamente hay un desconocimiento general sobre el mercado estadounidense, los requisitos legales, las tendencias de consumo y los mercados potenciales, lo cual aleja a las empresas colombianas de optimizar de la mejor manera el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Colombia.

Así el punto central de esta investigación será identificar las principales fortalezas y oportunidades de las empresas colombianas frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, con miras al desarrollo de un proceso de exportación no tradicional e internacionalización, en los estados de Virginia y Washington.

Para esto debemos primero reconocer las oportunidades que el mercado colombiano ha aprovechado en los estados de Virginia y Washington, segundo revisar si el tratado de libre comercio de Colombia con Estados Unidos representa alguna amenaza o por el contrario oportunidades para nuestras empresas colombianas y por último identificar *¿Qué herramientas necesitan nuestras empresas para aprovechar las oportunidades inherentes al TLC?*

La metodología a utilizar para la consecución de los objetivos será el uso de bases de datos, específicamente WISER TRADE, que se complementará con bases oficiales del DANE, para la recolección de información, ésta posteriormente se analizará detalladamente para los productos específicos de cada uno de los dos estados ya mencionados para encontrar oportunidades de mercado.

En la actualidad, fenómenos como la globalización, la apertura de mercados, tratados de libre comercio entre países y bloques constituyen realidades que deben ser tenidas en cuenta por las organizaciones. Por ello la pertinencia de esta investigación que nos permitirá plantear estrategias encaminadas a procesos efectivos de internacionalización.

Palabras Clave

Comercio internacional, Exportaciones, Importaciones, Oportunidades de mercado, Ventajas competitivas, Libre comercio.

ABSTRACT

On February 22, 1990, beginning with document Conpes 2465 entitled "Program for Modernization of the Colombian Economy, the first step towards what would be around 1991 was the" economic opening "of the country. Since then, Colombia has taken the decision to boost and strengthen the commercial relationship with other economies in the world. The country has been committed several years ago in the achievement of a greater international insertion and a process of globalization more adjusted to the reality; It also supports freer trade and has a broad agenda for negotiations with other countries.

The processes of economic integration, such as the Free Trade Agreement with the United States, events that in one way or another have a strong impact and a direct relationship with our trade balance at regional and global level. Today Colombia is taken into account by the United States for the development of free trade agreements that, in order to take advantage of the countries from which most of its products originate, are signing with different countries in Latin America (Castro, 2009).

The United States accounts for about 40% of Colombian exports and is a market that is still unknown to Colombian companies. Although the Government's intention has been to diversify exports from the Free Trade Agreement signed with the United States, it may now be thought that there are still unknown states that have shown a particular interest in Colombian products, where potentialities can be seen for products within Of the non-traditional category (Castro, 2012).

In this context, Colombian companies have concerns about the new markets, not knowing the opportunities and the threats that can be represented by the free trade schemes that the country advances, makes it difficult for companies to identify opportunities in these new markets. Specifically, there is a general lack of knowledge about the US market, legal requirements, consumer trends and potential markets, which distract Colombian companies from optimizing the free trade agreement between the United States and Colombia.

Thus the focus of this research will be to identify the main strengths and opportunities of Colombian companies against the Free Trade Agreement with the United States, with a view to developing a process of non-traditional export and internationalization in the states of Virginia and Washington.

For this we must first recognize the opportunities that the Colombian market has taken advantage of in the states of Virginia and Washington, secondly to check whether Colombia's free trade agreement with the United States represents any threat or, conversely, opportunities for our Colombian companies and finally identify What tools do our companies need to take advantage of the opportunities inherent in NAFTA?

The methodology to be used to achieve the objectives will be the use of databases, specifically WISER TRADE, which will be complemented by official DANE databases, for the collection of information, which will then be analyzed in detail for the specific products of each one. The two states already mentioned to find market opportunities.

At present, phenomena such as globalization, the opening of markets, free trade treaties between countries and blocs are realities that must be taken into account by organizations. For this reason the relevance of this research that will allow us to propose strategies aimed at effective internationalization processes.

Key Words

International trade, Exports, Imports, Market opportunities, Competitive advantages, Free trade.

1. INTRODUCCION

Hoy en día después de tres años de haber entrado en vigencia el tratado de libre comercio con Estados Unidos el panorama no es muy claro para los colombianos. Las Pequeñas y medianas empresas (Pymes), que constituyen el mayor porcentaje de empresas en Colombia, no cuentan con las herramientas necesarias para sacar sus productos y servicios a Estados Unidos, no hay estudios de mercado, no hay conocimiento de las tendencias de consumo de los Estadounidenses, no se conocen los requisitos legales, no hay presencia ni acompañamiento por parte del gobierno para aquellos sectores que se encuentran con condiciones desfavorables para empezar un proceso de internacionalización. Calderón y Castaño (2005) identifican los obstáculos más importantes para las pymes a la hora de incursionar en mercados internacionales: los trámites a la exportación y el deficiente acceso a los recursos.

Penetrar en otros mercados no solo en los nacionales, sino donde se encuentran muchas posibilidades explotando las ventajas derivadas de la localización en los mercados extranjeros es importante para la búsqueda de la perdurabilidad de las Pymes Colombianas. Hoy no se puede pensar en un mercado local, cuando los procesos de internacionalización van en sentido de la apertura y la búsqueda del libre comercio, entendidos desde el punto de vista de la integración regional. No se puede ser indiferente a las necesidades de la empresa en este esquema actual, antes bien, es preciso tomar alternativas y asumir riesgos (Castro, 2009).

La solución más viable para llegar al mercado de los Estados Unidos es estudiar el mercado, conocerlo a fondo: sus características, la manera en cómo está dividido, conocer el cliente final. Esto para identificar mercados potenciales ya que se debe dejar de pensar que el mercado de destino son los comunes puntos de entrada de nuestros productos. El mercado estadounidense es uno de los más importantes para Colombia, pero además es el más diverso en temas de requerimientos y condiciones y que con el Tratado de libre Comercio se pueden encontrar oportunidades y nichos de mercados inexplorados que pueden abrir muchas opciones para los empresarios Colombianos.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo general

Identificar las oportunidades en el mercado estadounidense que se dan con la implementación del TLC con Colombia, a partir del análisis tanto de importaciones como exportaciones, específicamente en los estados de Virginia y Washington.

1.1.2 Objetivos específicos:

- Analizar la relación de exportaciones e importaciones en los sectores de la industria colombiana frente a la industria de los estados de Virginia y Washington de Estados Unidos, antes del TLC Colombia-EE.UU y el impacto en el mercado colombiano una vez entrado en vigencia el TLC.
- Identificar los sectores Colombianos con mayor potencialidad de aprovechar el TLC entre los estados de Virginia y Washington de Estados Unidos.
- Identificar las relaciones comerciales entre Colombia y EE.UU, específicamente con los estados de Virginia y Washington.
- Reconocer oportunidades comerciales, a partir de la comparación de importaciones y exportaciones, de Colombia frente a los estados de Virginia y Washington, entrado en función el TLC.

1.2 Justificación y Relación con el proyecto del profesor

No se puede ser ajeno al cambio que se ha dado desde la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos, el análisis que se aporta sobre los estados de Virginia y

Washington aportan al proyecto final que permitirá formular Estrategias de Internacionalización para las PYMES en Colombia.

Esto permite dar un primer paso para avanzar en ese proceso de internacionalización de empresas en Colombia, por medio de éste se logrará comprender la situación actual del país y su relación con este proceso, para diseñar una propuesta al empresario la cual deberá responder a las necesidades del mercado, no sólo local sino también internacional.

En cuanto a la línea de investigación es importante comprender que en la actualidad fenómenos como la globalización, la apertura de mercados, los tratados de libre comercio entre países y bloques constituyen realidades que deben ser tenidas en cuenta por las organizaciones. Implica entonces que si las dinámicas en el plano mundial difieren, los procesos de decisión deberán ajustarse a problemáticas diferentes, por ello la pertinencia de esta investigación que permitirá plantear estrategias encaminadas a procesos efectivos de internacionalización.

2. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1 Historia

El comercio internacional tiene su origen incluso antes de Cristo, donde los comerciantes enviaban a sus representantes, a través del mar mediterráneo a tierras lejanas para vender sus productos. Este origen suele fecharse en los finales del neolítico, cuando las tribus a través de la agricultura desarrollaron tecnologías que permitían lograr mayores cosechas y con ello superar la agricultura de subsistencia, con lo que se pasó del modelo de autosuficiencia al de las interrelaciones. En esta época se usaba el trueque: los excedentes de cosechas empezaron a intercambiarse por otros objetos, por lo cual el comercio facilitó un rápido cambio en las sociedades de entonces.

En esa medida, el trueque fue la manera en que las sociedades más primitivas concibieron el intercambio de mercancías de igual valor. Pero esta nueva forma dio lugar a problemas ya que era muy difícil llegar a un acuerdo respecto del valor de las cosas, esto dio lugar a que aparecieran los primeros intermediarios. Babilonia y Persia fueron las primeras civilizaciones que usaron los metales como moneda, ellos creaban las monedas con la cara de alguien importante para demostrar el poder que ésta tenía en el imperio. El surgimiento de la moneda se dio con el objeto de facilitar el intercambio y las transacciones comerciales dentro de una comunidad.

Posteriormente los imperios y civilizaciones del momento comenzaron a desarrollar intercambios comerciales más profundos y estructurados, se puede afirmar entonces que en cierto momento de la historia Egipto estableció los acuerdos comerciales con los romanos y con los griegos, en la medida que aparecieron los mercaderes como una nueva y poderosa clase social.

Además de lo anterior, los romanos desarrollaron rutas y otras actividades mercantiles, se creó el concepto de ciudadanía, se empezó a pagar para ser ciudadano del imperio y se usaba la moneda como herramienta para almacenar y generar valor.

En este momento cada comunidad tenía su propia moneda con un valor diferente, por eso se volvió complejo definir su paridad fuera de ese contexto, así se desarrolló la divisa que surgió como herramienta de intercambio aceptada en una zona geográfica más amplia. Los primeros ejemplares de divisa fueron la sal y la pimienta y posteriormente el oro puro, que facilitaron el comercio a gran escala.

Se empezaron las primeras rutas comerciales con el afán de suplir la demanda europea de bienes y servicios de lujo; una de las más famosas fue la ruta de la seda, estimulada principalmente por los viajes de Marco Polo y la imperiosa necesidad de los reyes europeos y el papado por tener acceso a la seda, las especias, la pólvora y otros bienes producidos en Asia.

Las cruzadas empezaron por mantener el comercio entre China e India y ahí se encontraban los musulmanes en medio del camino. Las cruzadas se consideran como ruta

comercial ya que el movimiento de suministros, armas y demás que género la reactivación de muchas economías europeas.

Durante los siglos XII y XIII se dio la primera aparición de la banca por medio de la compleja estructura económica de los caballeros templarios quienes crearon instrumentos financieros como los pagarés y las letras de cambio. Estos impulsaron el comercio internacional ya que los comerciantes los intercambiaban en las ferias y volvían a sus países sin que su dinero corriese riesgos, a finales de la Edad Media la banca se dedicaba a realizar cambios de moneda y percibía comisiones por esta tarea.

En ese momento el viejo mundo emprendió la búsqueda de nuevas rutas, se impulsó el capitalismo y la idea de explorar el potencial de la economía global. Tras el descubrimiento de América y el avance portugués en la ruta de las indias, los españoles se apropiaron del oro y se dio lugar a la penetración europea comercial hasta ambas costas del Pacífico. De esta manera se consolidaron las redes comerciales y de capital europea, los metales preciosos procedentes de América produjeron una revolución en los precios.

2.2 Teorías

2.2.1 Mercantilismo

Es la teoría más antigua, abarca el periodo comprendido entre los siglos XVI y XVII, se considera como el primer cimiento de la actividad industrial en Europa. Esta corriente se caracterizó por el fomento de la industria manufacturera para la creación de riqueza en las naciones y la generación de una balanza de pagos positiva, fortaleciendo entonces las exportaciones de manufacturas y la importación de las materias primas necesarias para su producción. Se caracterizó además por los bajos costos de la mano de obra debido a los sistemas colonialistas, se acumularon grandes cantidades de reservas metálicas durante esta época. La intervención del Estado para la protección de la economía nacional fue una constante durante el periodo.

Según Torres (2005) “El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía al logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía. En consecuencia se luchó por abolir los monopolios señoriales y cualquier restricción medieval, el régimen anárquico en materia monetaria y fiscal”.

El centro de atención del pensamiento mercantilista fue el Estado y no la religión, no era el individuo ni la mercancía como en la escuela clásica, sino los metales preciosos. Para el mercantilista el comercio entre naciones solo tenía sentido si generaba un excedente en metales preciosos. “la fuente de riqueza estaba en el comercio mundial superavitario. Un país que tuviera un exceso de exportaciones sobre importaciones, o sea una balanza comercial positiva, podía hacerle frente al pago de sus importaciones y además quedarse con un excedente de oro en las arcas del estado” (Tacsan, 2007).

Para que el Estado restringiera importaciones y fomentara exportaciones, los países establecieron altas prohibiciones a la importación de manufacturas, obstaculizaron la importación de materias primas, crearon monopolios comerciales y diferentes formas de bloquear el comercio.

David Hume en 1752, en uno de sus ensayos políticos (Of The Balance of Trade) describió una aplicación de la teoría cuantitativa del dinero en presencia de comercio exterior, fue uno de los primeros que desarrollaron un flujo precio-especie automático, una idea que contrasta con el sistema mercantil. Expuesto en una forma simplificada, cuando un país incrementa sus flujos entrantes de oro, esto resulta en una inflación de precios, que dejará sin comerciar a países que lo habrían hecho de no haber dicha inflación. Esto redundará en un decremento del flujo entrante de oro a largo plazo. Hume afirmó que el dinero “no es de ningún modo la rueda del comercio, sino el aceite”. Argumentó que el dinero es un “velo” que oculta el funcionamiento real del sistema económico y que la magnitud de la masa monetaria de una nación no tiene consecuencias relevantes, una vez que el nivel de precios se ajusta a la cantidad de dinero.

Hume así fue uno de los primeros en contradecir los argumentos mercantilistas además con demostración de que la balanza comercial no podía ser continuamente favorable, ya que la entrada de metal precioso, al repercutir en los precios, mermaba la competitividad de las producciones.

2.2.2 Modelo Ricardiano

El modelo Ricardiano es el modelo de equilibrio general más simple y básico del comercio internacional. David Ricardo en 1816 según Ruffin (2002) introduce solo una parte del modelo, enfocado primordialmente en la cantidad de mano de obra utilizada para producir bienes y de ahí nace el concepto de ventaja comparativa.

El modelo Ricardiano se explica en un mundo de dos países, A y B, cada uno con un único factor de producción, mano de obra L , para producir dos bienes: “X” y “Y”. Las tecnologías muestran rendimientos constantes a escala, lo que significa que una cantidad fija de trabajo, es necesaria para producir una unidad de producto de cada bien.

Este modelo se basa en una serie de Supuestos:

- Solo hay dos bienes, dos países, un factor
- Un factor productivo (L) se mueve de un sector a otro libremente dentro del país.
- La producción de ambos bienes está sujeta a Rendimientos constantes de Escala.
- Competencia perfecta
- Costos constantes
- No hay costos de transacciones
- Mismas tecnologías y mismas preferencias (no diferenciación)

El uso más básico del modelo compara el equilibrio en autarquía con los de libre comercio, basándose en una especialización completa por parte de los países, para así destinar de la mejor manera los factores de producción. Este modelo define la ventaja comparativa, en la cual cada país se debe especializar en producir solamente el bien que tenga el costo relativo más bajo que el precio relativo mundial, teniendo así una ventaja comparativa.

En 1776 Adam Smith publicó y expuso sus ideas sobre la economía internacional en su investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, en la cual se ve la oposición a las ideas mercantilistas. De acuerdo con Smith un país necesita ya sea una ventaja natural (recursos naturales) o una ventaja adquirida (tecnología, inventos, etc.) con el fin de obtener una ventaja absoluta.

2.2.3 Modelo Heckscher – Ohnlin

Los economistas de origen sueco: Eli Heckscher y Bertil Ohnlin, elaboraron un modelo de equilibrio general del comercio internacional, tomando como base explicativa, el concepto de ventaja comparativa de Ricardo y buscando superar las críticas que se le hacían al modelo clásico básico de la ventaja comparativa.

Supuestos

- Dos países, dos factores, dos bienes.
- Competencia perfecta.
- Tecnologías idénticas entre países.
- La única diferencia entre países es la dotación relativa de factores.
- Rendimientos constantes a escala.

- No existen costos de transferencia de ningún tipo, por lo que los precios de mercancías objeto de comercio internacional se igualan en los dos países.

Este modelo comercial establece que las ventajas comerciales obedecen a una dotación de factores, diferentes en cada país. Así, las naciones están dotadas de diversos factores y esa diversidad de factores explica las diferencias en los costos de producción de un bien; cuanto más abunda un factor, resulta más barato producir un bien. (UAJMS - FCIB, 2013)

Una definición de abundancia relativa se remonta al factor físico dotaciones: un país es relativamente abundante de capital, si y sólo si está dotado de una mayor proporción de capital al trabajo que el otro país.

2.2.4 Economías de escala

No todo el comercio puede estar fundamentado en las ventajas comparativas de cada país ya que cada uno cuenta con dotaciones diferentes de sus factores y tienen patrones de comercio distintas. El principio de las economías a escala se fundamenta principalmente en que los mercados no son perfectos y asume que en la realidad de los países no cuenta con las mismas condiciones.

David Ricardo expresó que dadas las técnicas de producción, si a una unidad fija de producción se van añadiendo unidades adicionales del factor variable, la producción total tenderá a aumentar a un ritmo acelerado en una primera fase, a un ritmo más lento hasta llegar a un punto de máxima producción de ahí en adelante, la producción tenderá a reducirse.

Cuando se habla de escalas nos referimos a que al duplicar los factores se duplicará la producción. Sin embargo esto solo es válido cuando se cuentan con rendimientos constantes a escala. El comercio internacional se estimula ante la existencia de las economías de escala, debido a que mientras los consumidores desean una gran variedad de bienes, conviene que las industrias se especialicen en un solo bien y es a través del comercio como es posible que sigan proveyendo sus productos sin necesidad de sacrificar la especialización en los mismos,

generando a su vez que el volumen de estos sea mayor al intercambiar dichos bienes y servicios; de este modo es como se logra satisfacer la demanda de los consumidores de los distintos países.

Las economías de escala dan incentivos adicionales en costes para la especialización de la producción. Su máxima radica en que un productor, en lugar de fabricar unas cuantas unidades de todos sus productos, debe especializarse en la manufactura de grandes cantidades de un número limitado de bienes y de ese modo obtener los bienes restantes por medio del comercio.

Principales supuestos:

- La especialización, la división del trabajo y la tecnología.
- Aprovechamiento de las ventajas de la división y especialización del trabajo
- Requieren de insumos proporcionalmente menores por unidad de producción.
- El tamaño del mercado se incrementa.
- Aumenta la capacidad de producción

Existen dos tipos de economías de escala, las externas que son dadas a partir de que el coste medio de producción es menor debido al crecimiento de la industria en sí, y las economías de escala internas que son cuando el coste medio de producción es menor debido al crecimiento de las empresas y no al del sector en sí.

2.3 Descripción países

2.3.1 Colombia

Geografía: Colombia se encuentra en la latitud y la longitud de 04 ° 00 N, 72 ° 00 w. Está situado en la esquina noroeste de América del Sur. Colombia cubre tanto el norte como en los hemisferios sur. La ciudad capital de Colombia es Bogotá. La latitud y la longitud de Bogotá, la ciudad capital de Colombia es la 04° 38' N, 74°05' w. El territorio nacional se divide actualmente en 32 departamentos, agrupaciones que están conformadas, a su vez, por un total de 1.026 municipios

La superficie de Colombia es de 2.129.748 km², de los cuales 1.141.748 km² corresponden a su territorio continental y los restantes 988.000 km² a su extensión marítima, de la cual mantiene un diferendo limítrofe con Venezuela y Nicaragua. Limita al este con Venezuela y Brasil, al sur con Perú y Ecuador y al noroeste con Panamá; en cuanto a límites marítimos, colinda con Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, Haití, República Dominicana y Venezuela en el mar Caribe, y con Panamá, Costa Rica y Ecuador en el océano Pacífico (Colombia).

Población: 47.220.856. (Julio 2016 Est.)

Grupos étnicos: Mestizo y blanco 84.2%, afrocolombiano 10.4%, amerindio 3.4%, no especificado 2.1%.

Idioma oficial: español.

Religiones: Católica romana 90%, otro 10%.

Organización Política y Administrativa:

El poder público se halla distribuido por su ejercicio, en tres ramas: Ejecutiva, Legislativa y Judicial, cuya acción se ejerce en forma armónica de acuerdo con los fines del Estado, y por los organismos de control, la Contraloría y la Procuraduría.

A la cabeza de la Rama Ejecutiva del poder público de la Nación está el Presidente de la República, con el concurso de los ministros y directores de los departamentos administrativos. El Presidente es elegido en votación directa por los ciudadanos mayores de 18 años, para un periodo de cuatro (4) años.

El órgano de acción de la Rama Legislativa del poder público es el Congreso, compuesto por el Senado de la República y la Cámara de Representantes, agrupados sus miembros en cada una de las cámaras, en ocho comisiones constitucionales permanentes. Los 161 miembros de la Cámara de Representantes son elegidos por voto popular para un Periodo de cuatro (4) años, por circunscripciones electorales en que se encuentra dividido el territorio nacional. El Senado está conformado por 100 senadores, y dos más elegidos también por circunscripción nacional por comunidades indígenas.

Los órganos principales de la Rama Judicial, son la Corte Constitucional, la Corte Suprema de Justicia, el Consejo de Estado, la Fiscalía General de la Nación, el Consejo Superior de la Judicatura, los tribunales y los Jueces. Existe una jurisdicción especial para los pueblos indígenas como también de jueces de paz. (Banco de la Republica, 2012)

Indicadores Económicos: Inflación 3.6%, devaluación -32% Frente al Dólar, PIB 400.000 millones USD, IPC 4.6%, Tasa de desempleo 8.7%.

2.3.2 Estados Unidos

Geografía: La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D.C., entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limitando con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limitando con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el Estrecho de Bering. El estado de Hawai es un archipiélago polinesio en medio del Océano Pacífico y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América. El país también posee varios territorios en el Mar Caribe y en el Pacífico.

Población: 323.995.528. (Julio 2016 Est.)

Superficie: incluyendo territorios y agua totalizan 9.826.675 Km².

Idioma Oficial: Ingles 79.2%, Español 12.8%, Otros 7.2%.

Sistema político: Republica federal constitucional y presidencialista

Organización Política y Administrativa:

El Gobierno se divide en tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. El poder Ejecutivo está conformado por la Presidencia, ocupada actualmente por Barack Obama; la Vicepresidencia, el Gabinete; los departamentos federales y agencias gubernamentales. El Presidente es también el Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas y ejerce la máxima autoridad en materia de relaciones exteriores. El Vicepresidente solo asume funciones presidenciales cuando el Presidente no estuviera en condiciones de ejercerlas. El poder Legislativo está representado por el Congreso, compuesto por Senado y Cámara de Representantes. El Senado cuenta con 100 miembros, dos por cada Estado. La Cámara de Representantes tiene 435 integrantes, elegidos de acuerdo con el número de habitantes de cada estado, aunque cada uno tiene garantizada la elección de por lo menos un representante. El poder judicial lo conforman la Corte Suprema, el Tribunal de mayor jerarquía, integrado por nueve miembros (un presidente y ocho miembros asesores); y por los Tribunales Federales Inferiores: los Tribunales Federales del Circuito de Apelaciones, el Tribunal del Distrito de Columbia, otros once Tribunales de Circuito y más de 90 Juzgados de Distrito. Los 50 Estados tienen una Constitución escrita que no debe contradecir la del país. El gobierno de cada uno de éstos es republicano y está constituido por sus propios poderes: ejecutivo (Gobernador del Estado y su Gabinete), legislativo (Congreso compuesto por la Cámara y Senado, salvo Nebraska que es unicameral) y judicial (Tribunal). El escenario político en Estados Unidos está liderado por dos partidos políticos, el Republicano y el Demócrata. El primero es más conservador en lo social, su filosofía se orienta a reducir las cargas impositivas y a favorecer a las empresas frente a los sindicatos. Por su parte, el segundo, es considerado como el más liberal y social. (PROCOLOMBIA, 2012)

2.3.2.1 Virginia

El estado de Virginia se encuentra en la región del Atlántico Sur de los Estados Unidos. Fue el décimo estado en ser admitido en la Unión el 25 de junio de 1788. Su población es de aproximadamente de 8.185.866 de habitantes, Virginia es el duodécimo estado más poblado en los Estados Unidos. La capital es Richmond, y su ciudad más poblada es Virginia Beach. El slogan del estado: "Virginia is for lovers", este estado también es conocido por otros nombres como: Mother of Presidents y Mother of States.

La historia de Virginia, comienza con la fundación de Jamestown en 1607, cerca de lo que hoy es el día moderno Williamsburg, Virginia. Jamestown fue el primer asentamiento permanente de ingleses en el Nuevo Mundo, y la Asamblea General de Virginia, fundada el 30 de julio de 1619, es ahora reconocida como el órgano legislativo más antiguo del hemisferio occidental. Cuando Virginia se convirtió en una colonia real en 1624, el comercio del tabaco robusto que se había desarrollado en Virginia ayudó a establecer las colonias americanas como una fuerza económica poderosa. Durante la Revolución Americana, Virginia fue testigo de la rendición final de las fuerzas británicas en Yorktown, y más tarde llegó a ser conocido como la cuna de muchas figuras de la época de la revolución y los futuros presidentes de Estados Unidos, incluyendo a George Washington y Thomas Jefferson. Hasta la fecha, ocho presidentes de Estados Unidos han nacido en Virginia, más que en cualquier otro estado.

Situado a medio camino entre Nueva York y Florida, Virginia, es la puerta de entrada al Sur. A veces también se clasifica en la región del Atlántico Medio. La Mancomunidad está bordeado por Washington, DC, la capital del país, y Maryland al norte; el Océano Atlántico al este; Carolina del Norte y Tennessee, al sur; y West Virginia y Kentucky al oeste.

La economía de Virginia es muy diversa, y mantiene los ingresos de local y federal del gobierno, militares, la agricultura y los negocios. La Commonwealth es también el hogar de varios colegios y universidades públicas y privadas de alto rango, entre ellos la Universidad de

Virginia, el Colegio de William y Mary, el Instituto Politécnico de Virginia, Virginia Commonwealth University y otros.

Como sus muchos galardones atestiguan, Virginia ha sido durante mucho tiempo considerado como un estado de primera categoría para los negocios, con una mano de obra de alta calidad y un ambiente de negocios. Los desafíos siguen siendo, sin embargo, sobre todo en términos de adaptación a los recientes recortes en el gasto federal debido a la retención de presupuesto, así como la infraestructura de transporte en curso y los problemas de congestión en algunas zonas del estado. En septiembre de 2014 Forbes colocó a Virginia como el cuarto mejor estado para hacer negocios, aunque debe tenerse en cuenta que la comunidad también ha clasificado en el puesto número uno o dos durante los ocho años anteriores.

2.3.2.2 Washington

El Estado de Washington está ubicado en la esquina noroeste de los EE.UU, limitando con Canadá. Esta zona es generalmente conocida como el Noroeste del Pacífico y es famosa por sus bellos paisajes y la variedad de actividades al aire libre que tiene para ofrecer, como cazar, pescar, navegar, esquiar, escalar montañas, hacer ciclismo y andar como mochilero. Limita al sur con Oregón; al este, con Idaho; al norte, con Columbia Británica (Canadá); y al oeste, con el océano Pacífico. Fue nombrado en homenaje al líder de las fuerzas estadounidenses de la Guerra de la Independencia de EE. UU de 1776 y primer presidente de Estados Unidos, George Washington.

Este estado fue el cuadragésimo segundo estado para ser admitido en la Unión el 11 de noviembre de 1889. Su población es de aproximadamente de 6.897.012 de habitantes, cuenta con 39 condados. La capital es Olympia, y su ciudad más poblada es Seattle.

La historia del estado de Washington comienza con los españoles, en la década de 1750. Éstos exploraron intensivamente el litoral del actual estado, y reivindicaron la zona para la corona española, acorde al tratado de Tordesillas. Sin embargo, no fundaron ningún asentamiento permanente. El británico George Vancouver suele considerarse el primer europeo

en cartografiar el litoral del actual estado de Washington, durante el año 1792. El estadounidense Robert Gray, junto con su expedición, compuesta por cazadores y comerciantes, fueron los primeros de esa nacionalidad en explorar el interior de Washington, habiendo partido de Boston, Massachusetts, bajo el mando de una compañía privada. La Compañía de la Bahía de Hudson fundó el primer asentamiento permanente en la región, la actual ciudad de Vancouver.

En 1859, Oregón es elevado a la categoría de estado y el Territorio de Oregón pasa a ser el Territorio de Washington. Posteriormente, el gobierno del Territorio de Washington comenzaría a presionar a los nativos indígenas a instalarse en reservas. La guerra entre los colonos estadounidenses y los indígenas duró hasta 1858, año en que los penutianos fueron derrotados y forzados a mudarse a reservas indígenas.

Washington se encuentra cortado por varios ríos y salpicado por varios lagos, lo que crea un terreno propicio para la instalación de presas. Aquí se localiza la mayor del país, la Presa Grand Coulee, en el río Columbia. La economía de Washington, sin embargo, se centra principalmente en el turismo y en la industria aeroespacial. El mayor fabricante de aviones del mundo, Boeing, tiene su sede en Washington, así como varias de sus fábricas.

La economía de Washington se concentra principalmente en el sector terciario. El producto interior bruto de Washington era, en 2004, de 262.000 millones de dólares, lo que lo colocaba en el 14º puesto de la nación. La renta per cápita en 2004 era de 33.332 dólares. La tasa de desempleo se sitúa en el 6,2%. El centro económico, financiero e industrial del estado es Seattle.

3. INTEGRACION ECONOMICA

3.1 Relación comercial Colombia – Estados Unidos.

El desarrollo del comercio exterior en Colombia ha sido todo un proceso que le ha generado al país no solo beneficios comerciales, sino también de tipo político. Pero cuando se va a hablar de este proceso no se puede hacer referencia a unos cuantos años atrás, sino a casi un siglo de historia y aun algo más (Castro, 2009).

A partir de 1960, Colombia comenzó a establecer relaciones comerciales con países vecinos, no solo para fortalecer la economía interna, sino también para mejorar la balanza comercial del país, pero el punto crucial para el proceso de la apertura económica se dio en el año 1991 durante el gobierno de Cesar Gaviria cuando nuestro país entraba al nuevo concepto mundial de globalización. En este punto de la historia se creó la Ley Marco de Comercio Exterior Colombiano, en la cual se especificaron los criterios generales de política de comercio exterior y en la que aun hoy en día, algunos de sus objetivos continúan en vigencia. Durante la década de los 90, y ante la apertura a la competencia externa, los grandes grupos empresariales latinoamericanos, junto a distintas estrategias para defender los segmentos de su mercado interno incursionaron en exportaciones no tradicionales buscando ampliar sus mercados en el exterior, en sus espacios regionales históricos o los que se desarrollaron con la integración, y eventualmente en los grandes mercados de los países industrializados (Castro, 2009). Desde finales de la década de los ochenta y comienzos de los noventa, el país adoptó una apertura unilateral y una serie de reformas estructurales para reducir los costos de las transacciones de comercio exterior y modernizar el aparato productivo.

En materia de integración, desde 1960 con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), predecesora de la actual Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la constitución del Pacto Andino, tiene un acuerdo con Chile y acuerdos con el CARICOM, como parte de la CAN, firmó un Acuerdo de Complementación Económica con

Mercosur, entre otros. El notable crecimiento de los flujos de comercio de mercancías y de servicios durante las últimas décadas se ha dado de forma simultánea con la gradual eliminación de los obstáculos que limitan dichos flujos. Se han firmado numerosos acuerdos como el tratado de libre comercio con México y Venezuela en 1994; así como la decisión de asumir los compromisos para hacer la realidad hemisférica por medio del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas).

Colombia se adhirió en 1981 al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y en 1995 a la OMC (Organización Mundial de Comercio), ésta se creó con el afán de liberalizar el comercio, las naciones se fueron enfrentando a problemas subyacentes de la apertura, dando lugar a la creación de esta Organización, la cual se encarga de la regulación del comercio internacional y de esta manera el país adquirió compromisos en materia de desgravación arancelaria y de otras medidas conocidas para aranceles, que constituían obstáculos al comercio dando lugar al auge de los tratados de libre comercio.

Por eso el hecho más importante se remonta al 4 de diciembre de 1991, cuando Colombia da el primer paso para entrar al mercado más grande del mundo en ese entonces: Estados Unidos. Pero el proceso de integración encuentra su mayor expresión a partir de la suscripción en 1994 al NAFTA (Tratado de libre comercio de América del Norte con este se iniciaron los procesos de integración económica: TLC).

3.2 Tratado de Libre Comercio.

Un tratado de libre comercio (TLC) es un compromiso firmado entre diferentes países para eliminar o disminuir los aranceles entre ellos, independientemente de los aranceles fijados con los países que no se encuentran dentro del acuerdo.

Un tratado de libre comercio es “un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2004, p.5)

Se pueden entender igualmente como acuerdos bilaterales o multilaterales que esencialmente buscan una desgravación arancelaria de bienes comerciales para los países

participantes. Se involucran también en temas como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. Estas a su vez, componen disciplinas más complejas como las normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, y medidas antidumping. (Castro, 2007. P 48)

Objetivos de un TLC:

- Eliminar barreras que afecten el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos

3.2.1 TLC Estados Unidos – Colombia

El tratado de libre comercio no es una situación nueva, sino la constante histórica de la relación bilateral entre Colombia y Estados Unidos. El inicio de la guerra fría produjo en Colombia un consenso de las elites bipartidistas en torno a la necesidad de mantener y estrechar su relación con Estados Unidos. Durante los sesenta y setenta, la política exterior de los países latinoamericanos se reducía, básicamente a escoger entre la ruptura de las relaciones consideradas entonces como de dependencia centro-periferia por medio de procesos revolucionarios o la adopción de esquemas de alineación con las políticas de Estados Unidos. Así Colombia recibió 60 millones de dólares de la época como parte de acuerdos de asistencia militar con Estados Unidos firmados en 1952, además de 430 millones de dólares entregados por la alianza para el progreso en cuestiones de asistencia económica. El gobierno de Ernesto Samper (1994-1998), supuso un punto crítico en la relación entre los dos países ya que Estados Unidos durante esos años calificó a Colombia como una narcodemocracia, luego en la presidencia de Andrés Pastrana (1998-2002) se presentó un plan de paz que debía corregirse por

medio de una especie de plan Marshall para Colombia, financiado por Estados Unidos, apoyado en la tesis según la cual el narcotráfico es producido ante todo por los consumidores, y los países receptores de la droga deben ayudar a aliviar las consecuencias de ese negocio criminal. Desde el 2002 hasta el 2007 se ve un nuevo nivel del Plan Colombia, usado claramente en la lucha contra la guerrilla y que refleja la sintonía entre los gobiernos de Álvaro Uribe y George W. Bush en torno a la llamada guerra contra el terrorismo. Esta última fase puede entenderse como extendida hasta el final del gobierno del presidente Uribe.

La ayuda estadounidense permitió iniciar a mediados de 2003 el Plan Patriota, que ha sido la ofensiva militar más grande de la historia colombiana contra la guerrilla y que marcó la etapa de mayor intensidad en la cooperación militar entre Colombia y Estados Unidos. La relación entre los gobiernos de Estados Unidos y Colombia durante los años de coincidencia entre los periodos de George W. Bush y Álvaro Uribe (2002-2008) alcanzó su máxima identificación al encontrar en las afinidades ideológicas de ambos gobernantes un nuevo cimiento para el conjunto de políticas que caracterizaron la relación bilateral. Se pasó de una relación pragmática durante los años Pastrana-Clinton a un vínculo muy ideologizado y personal en el periodo subsiguiente.

La victoria demócrata en las elecciones presidenciales de 2008, que permitió la llegada de Barack Obama a la Casa Blanca, relegó en forma definitiva a Colombia en la agenda estadounidense.

Los profundos lazos históricos, económicos y políticos que enmarcan la relación de Colombia con Estados Unidos se han estrechado en tiempos recientes con la ayuda brindada en el marco del Plan Colombia. La actitud tradicional de los gobiernos colombianos, de alineamiento con los intereses estadounidenses, tiene su fundamento en la fuerte interrelación económica, en la gran cercanía política, no sólo de las élites, sino de los ciudadanos, que en general perciben dicha relación como algo benéfico, y en el impacto positivo que la intervención de Estados Unidos ha tenido de cara a los intereses de los sucesivos gobiernos. Por eso no se puede dejar de lado el rol de Estados Unidos como principal socio comercial de Colombia. Entre 1925 y 1953 Estados Unidos fue el destino más importante de las exportaciones colombianas, oscilando entre 52,7% y 90,5% del total de las exportaciones. Durante estos veintinueve años, el promedio de las exportaciones hacia Estados Unidos fue de 75%. Entre 1971 y 2003, Estados Unidos fue nuevamente el destino más importante de las exportaciones colombianas, entre 22%

y 50% del total, durante el periodo 2002-2008, Estados Unidos continuó siendo el principal destino de las exportaciones, recibiendo en promedio 38,77% del total exportado por Colombia

El tratado de libre comercio firmado hace tres años entre Colombia y Estados Unidos es sumamente importante, y permite entender una relación que se origina desde hace mucho tiempo, Colombia también ha contado con un sistema de preferencias unilaterales otorgadas por los países desarrollados y, en el caso particular de Estados Unidos, con las preferencias unilaterales otorgadas a los países andinos por medio del ATPA-ATPDEA. Las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos se han visto dinamizadas por las preferencias unilaterales otorgadas por ese país. A partir de su ampliación en 2002, cuando toma el nombre de ATPDEA, permite el acceso libre de aranceles a más de 6.000 partidas arancelarias colombianas.

Sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, entró en vigencia en el año 2012 después de un largo camino, como un acuerdo de nueva generación, que no solo abarca los productos, si no que esta abarca los servicios, propiedad intelectual, inversión extranjera y compras del Estado. Está basado bajo el principio de área de libre comercio, de un acuerdo vertical, debido que abarca diferentes niveles de desarrollo para cada país, con el fin último de amenizar las relaciones comerciales, políticas y económicas, en beneficio de ambos. Además es importante mencionar que es un tratado de tipo asimétrico ya que tanto los derechos como obligaciones son comunes tanto para Colombia como para Estados Unidos, además las medidas que incluye el tratado incluye medidas como asistencia técnica en áreas específicas, con el fin de facilitar el ajuste de la economía colombiana a las nuevas circunstancias.

Hoy ya son tres años de la firma del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y nuestro país y según Villegas (2005) Estados Unidos es el socio comercial más importante y decisivo para el comercio internacional de los productos colombianos, por lo cual la firma de este tratado trajo numerosos beneficios. En la historia económica colombiana Estados Unidos ha sido nuestro principal socio al representar el 42% del intercambio comercial total del país (importaciones más exportaciones). Adicionalmente, debe señalarse que el mercado norteamericano es decisivo para muchas de las exportaciones colombianas pero no solo eso ya que la composición de las importaciones colombianas también refleja estrechos vínculos con Estados Unidos.

Para comprender mejor las razones que llevan a naciones como Colombia y Estados Unidos a realizar acuerdos comerciales, primero es necesario precisar los diferentes modelos de

integración con que cuentan los países. Los procesos de integración económica tienen una relación directa con la balanza comercial del país. En el contexto latinoamericano, la balanza comercial, precisamente, hace parte de ese proceso de exportación e importación de bienes o servicios frente a los retos que demanda una economía cada vez más abierta. Basta con revisar los movimientos económicos en términos comerciales de América Latina y el Caribe, para afirmar la importancia de la balanza comercial para las diferentes economías, y que también se corrobora, gracias al aporte de las Pymes en este sentido. Casi podría llegar a establecerse que el patrón de mayor relevancia en el proceso de internacionalización es la misma operación de exportación e importación a nivel de comercio exterior (Castro, 2009).

4. ANALISIS COMERCIAL.

4.1 Estados Unidos

La crisis financiera de 2009 impactó duramente a los Estados Unidos, llevando a la economía más poderosa del mundo a su peor recesión desde los años 1930. De forma lenta pero segura, la economía americana se ha recuperado gracias a un plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance del gobierno. Las bajas tasas de interés, aumento en el consumo de los hogares y la creación vigorosa de empleos aminoró el impacto de un invierno severo y huelgas importantes de trabajadores en muelles, permitiendo que el PIB se mantuviera estable creciendo 2,6% en 2015. La Reserva Federal de los Estados Unidos aumentó sus tasas de interés 0,25% en diciembre de 2015, dando fin a siete años de política monetaria expansionista.

La crisis financiera internacional provocó un aumento considerable del desempleo en los Estados Unidos, el cual llegó hasta 10% en octubre de 2009. Aunque la tasa de desempleo ha disminuido a 5,3% en 2015, detrás de esta cifra hay una baja de la tasa de participación en el mercado laboral que llegó a 62% a finales del 2015. Si se toman en cuenta a los trabajadores desanimados que dejaron el mercado laboral y los que se ven obligados a aceptar puestos en

jornada parcial, la tasa de desempleo real sube a 10% (comparado a 8-10% antes de la crisis). Los niveles de desigualdad económica y social han aumentado desde los años 1980, alcanzando actualmente su punto más elevado desde hace un siglo. En 2014, el número de ciudadanos americanos que disponían de un bien inmobiliario alcanzó su nivel más bajo desde 1995. (Export Enterprises SA, 2016

Tabla 1 Indicadores Económicos en USD Millones FOB.

Indicadores	2012	2013	2014
PIB	16.155,25	16.663,15	17.348,08
PIB (crec. anual)	2,2%	1,5%	2,4%
PIB per cápita	51.384	52.608	54.370
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	102,5%	104,8%	104,8%
Tasa de inflación	2,1%	1,5%	1,6%
Tasa de paro	8,1%	7,4%	6,2%

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2015.

4.1.1 Balanza comercial.

Tabla 2 Balanza comercial Estados Unidos en USD Millones FOB

	2014	2015
Exportaciones	1.399	1.289
Importaciones	2.411	2.307
Balanza comercial	-1.012	-1.018

Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

En octubre de 2011, el Congreso de Estados Unidos aprobó tres acuerdos de libre comercio, con Colombia, Panamá y Corea del Sur. Este acto se constituyó en uno de los principales logros del gobierno de Obama y uno de los momentos de trabajo conjunto entre los dos partidos políticos en el Congreso. En general estados unidos ha reducido las barreras comerciales y promueve además las buenas relaciones internacionales.

Los principales socios comerciales de Estados Unidos son los países del NAFTA (tratado de libre comercio de América del Norte) y China con quien negocia desde el 2013 para firmar un acuerdo de libre comercio.

En 2015 la balanza comercial estadounidense fue deficitaria en US \$1.288. 734 millones, incremento de US \$6.299 Millones frente al déficit de 2014. Durante el periodo comprendido entre el 2014 y el 2015 las exportaciones disminuyeron 8%, las importaciones también disminuyeron en un menor porcentaje 4%, razón suficiente por la cual la balanza comercial registro la tendencia a aumentar el déficit

4.1.1.1 Exportaciones.

Ilustración 1 Exportaciones Estados Unidos en USD Millones FOB



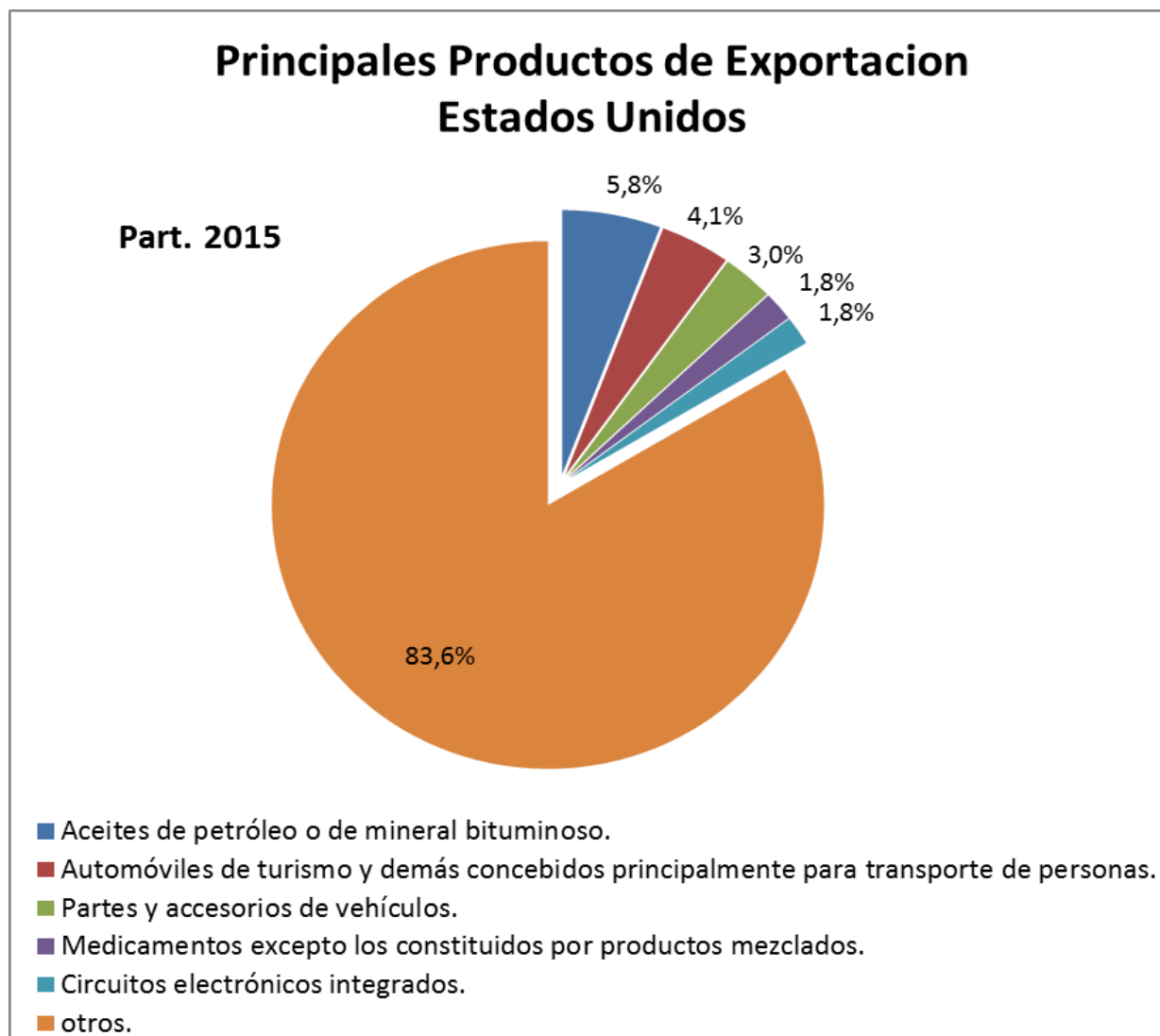
Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

Las exportaciones de Estados Unidos hacia el mundo en el 2015 cayeron en un 8%. En el 2014 las exportaciones alcanzaron los 1.399 millones de dólares, por encima de los 1.370 millones del año inmediatamente anterior, lo cual implicaba una subida para ese año del 2%.

Los Estados Unidos son la 2º mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 5º de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos son Canadá, México, China, Japón y Alemania.

- Participación de los principales productos de exportación de Estados Unidos hacia el mundo en el 2015

Ilustración 2 Principales productos de exportación de Estados Unidos en el 2015



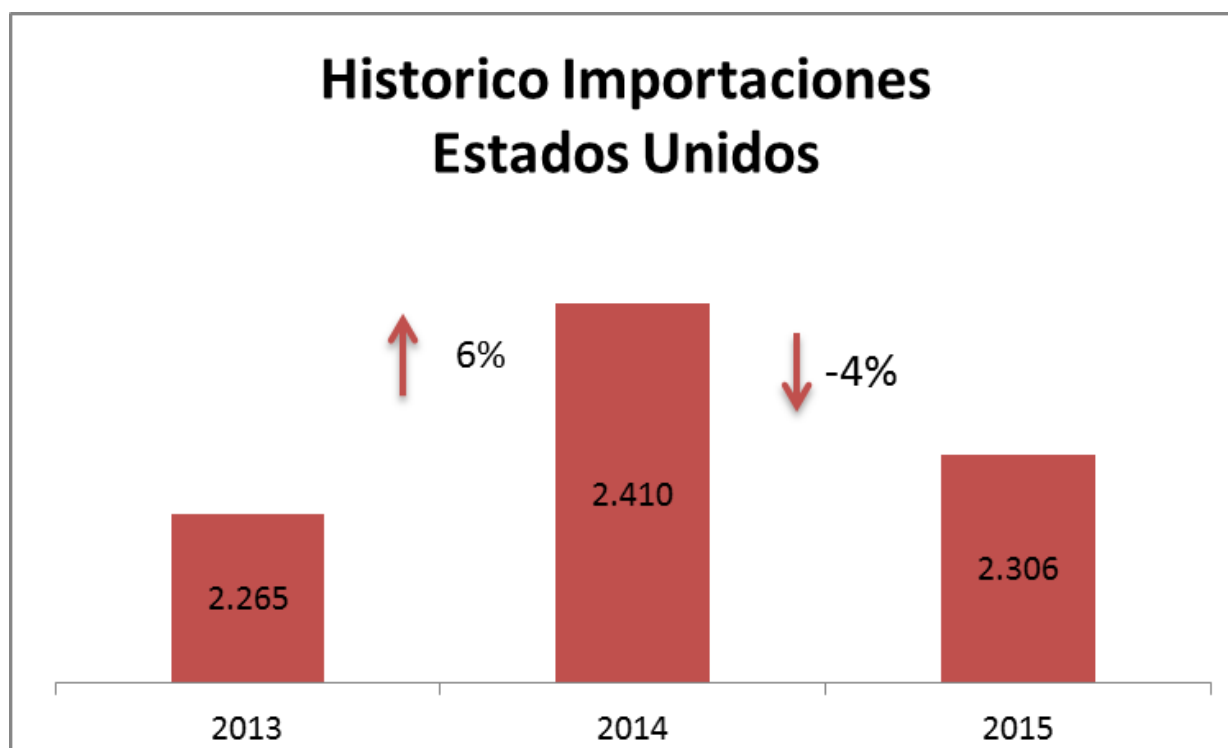
Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

Los principales productos de exportación de Estados Unidos hacia el resto del mundo son los aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas, es el producto más exportado por Estados Unidos, ya que concentran el 5,8% de las ventas internacionales que realiza Estados Unidos al mundo. Así mismo los automóviles de

turismo y demás concebidos principalmente para transporte de personas con un 4,1%, es otro importante producto de exportación. Los cinco principales productos exportados por Estados Unidos representan el 16,4% del total exportado por este país al mundo.

4.1.1.2 Importaciones

Ilustración 3 Importaciones Estados Unidos en USD Millones FOB



Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

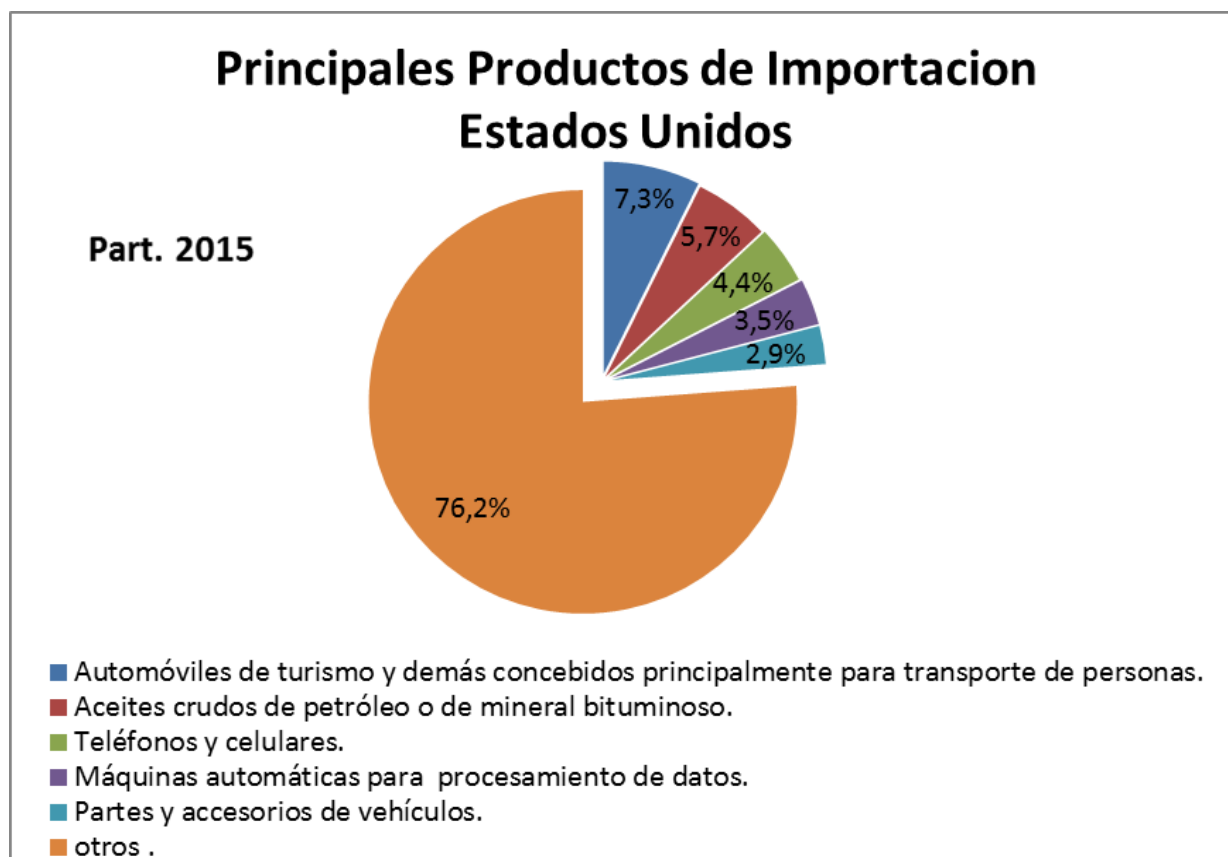
Del mismo modo que las exportaciones, las importaciones de Estados Unidos también han venido cayendo sin embargo a una menor proporción que las exportaciones. Esto debido principalmente por el petróleo. Esto se reflejó con la caída de USD \$2.410 Millones de importaciones en el 2014 a USD \$2.306 Millones en el 2015, reflejando una caída del 4%.

Respecto al origen de las importaciones, las compras a china se incrementaron en un 5,8% mientras que aquellas provenientes de Canadá cayeron un 3,9%. De acuerdo a los últimos

datos publicados, Estados Unidos ocupa el primer lugar en el ranking de importadores. (Camara Argentina de Comercio, 2015)

- **Participación de los principales productos de Importación de Estados Unidos en el 2015.**

Ilustración 4 Principales productos de Importación de Estados Unidos en el 2015.



Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

El producto que presenta una mayor participación en las importaciones estadounidenses son los automóviles de turismo y demás concebidos principalmente para transportarte de personas con un 7,3%. Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso para el año 2013 fue de USD \$273.836 Millones y en el 2015 vemos como caen las exportaciones a USD \$132.596 Millones, sin embargo se encuentra en la segunda posición con un 5,7% de participación. En el tercer lugar se encuentran los teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras

redes inalámbricas con un 4,4% de participación. Los cinco principales productos de importación estadounidenses representan el 23,8% del total importado.

4.2. Colombia

4.2.1 Balanza comercial.

Tabla 3 Balanza comercial Colombiana en USD Millones FOB

	2014	2015
Exportaciones	54.795	35.691
Importaciones	61.088	51.598
Balanza comercial	-6292	-15907

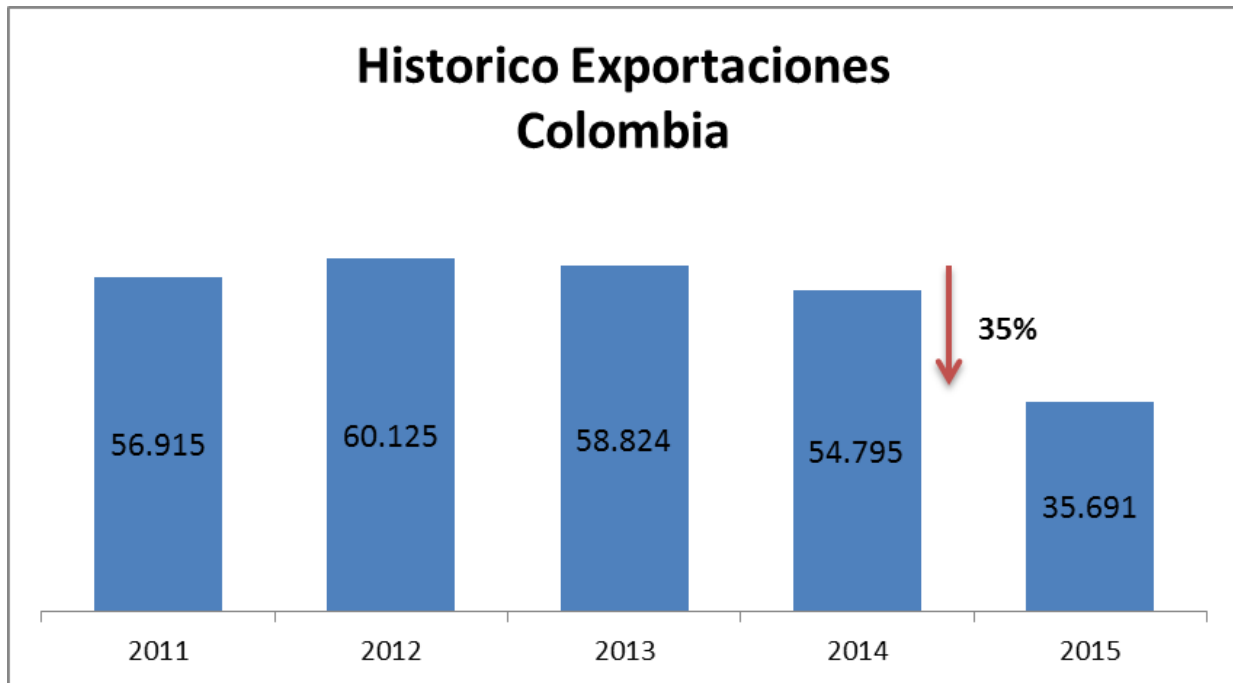
Elaboración Propia. Fuente DIAN - DANE (IMPO).

Según los datos anteriores, se evidencia que el comportamiento de la balanza comercial en Colombia ha sido negativo durante los últimos años, la balanza comercial registró positiva por última vez en el año 2012. Este retroceso tienen varios motivos, que incluyen la desaceleración de la actividad económica tanto en Colombia como en la mayoría de sus socios comerciales, la disminución de los precios de los commodities y el gran peso que tienen las exportaciones tradicionales en la canasta exportadora del país. No cabe duda que el 2015 fue un año de grandes desafíos para la economía mundial. El 2015 se recordará por la fuerte caída de los precios del petróleo, llegando a sus mínimos históricos de 34.7 US\$/Barril (WTI) desde el 2009. (ANDI, 2015).

En 2015 la balanza comercial Colombiana fue deficitaria en US \$15.907 millones, incremento de US \$9.615 frente al déficit de 2014. Durante el periodo comprendido entre el 2014 y el 2015 las exportaciones disminuyeron un 35%, las importaciones también disminuyeron en un menor porcentaje 15%, razón suficiente por la cual la balanza comercial registro la tendencia a aumentar el déficit. De Enero a Diciembre del 2015 se presentó un continuo déficit, sin embargo la balanza comercial más crítica fue en los meses Enero y julio.

4.2.2 Exportaciones.

Ilustración 5 Exportaciones Colombia en USD Millones FOB



Elaboración Propia. Fuente DIAN - DANE (IMPO).

Las estadísticas de exportaciones de mercancías miden la salida legal de bienes hacia otro país o una zona franca colombiana. Estas estadísticas se basan en las declaraciones de exportaciones presentadas ante las diferentes administraciones de aduanas del país y los reportes de exportaciones de petróleo y derivados, suministrados por las empresas exportadoras de estos productos. Las exportaciones se consideran registradas cuando la aduana ha realizado el cierre de la declaración de exportación, y para la consolidación de las estadísticas se tiene en cuenta la fecha de la declaración y no la fecha de embarque de la misma, excepto para las exportaciones de petróleo y derivados, las cuales sí se registran por fecha de embarque. (PROCOLOMBIA)

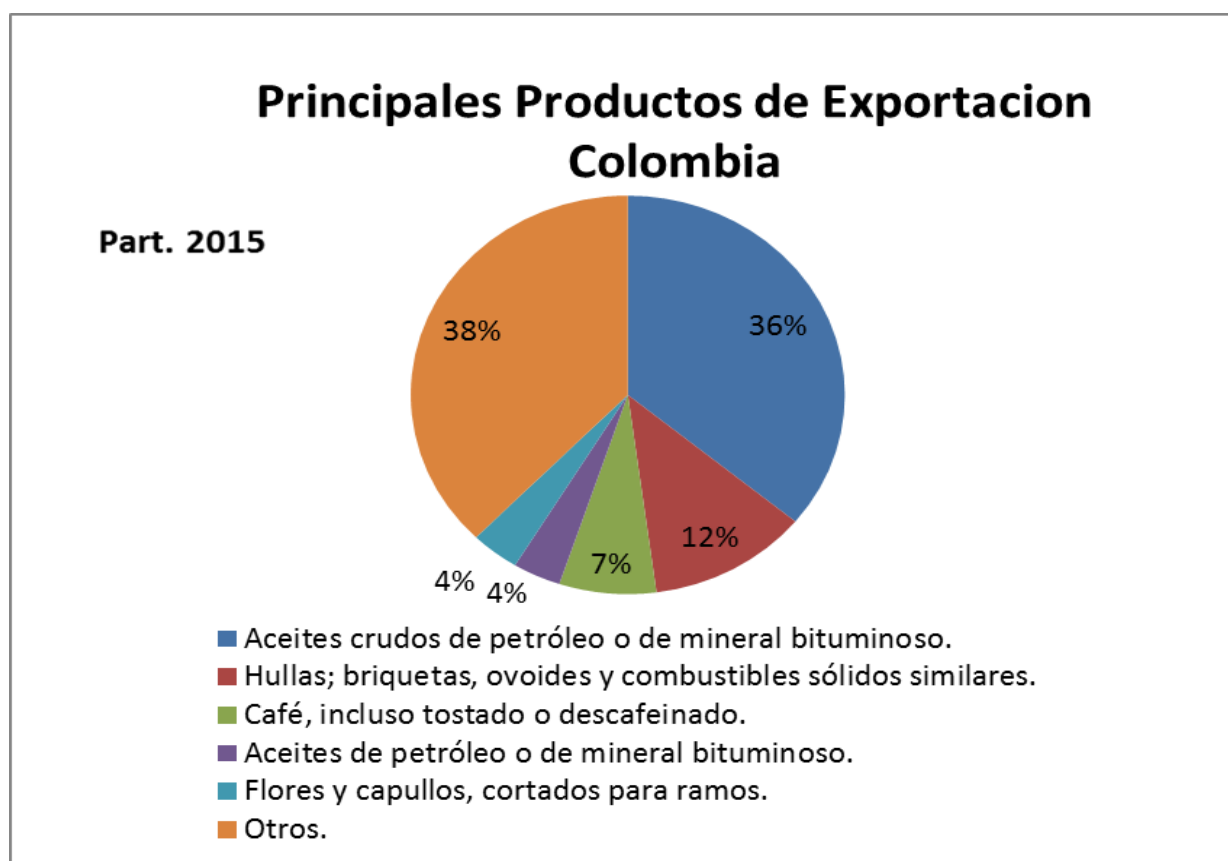
Durante el 2015 las exportaciones de Colombia hacia el mundo alcanzaron un 35.691 Millones de dólares, registrando una caída significativa de 35% respecto a su desempeño en los

años anteriores, por tercer año consecutivo las exportaciones se contrajeron aunque en una mayor proporción para el último año.

Si bien las exportaciones colombianas han decrecido, este no es un fenómeno exclusivo del país. Las exportaciones globales en los primeros diez meses de 2015 han decrecido 11.1% respecto al mismo período del 2014, afectando tanto a países desarrollados como a países en vías de desarrollo. Sin embargo, las caídas son más significativas en los países latinoamericanos, donde las materias primas tienen mayor participación en sus canastas exportadoras.

- **Participación de los principales productos de Exportación de Colombia en el 2015:**

Ilustración 6 Principales productos de exportación Colombianos 2015

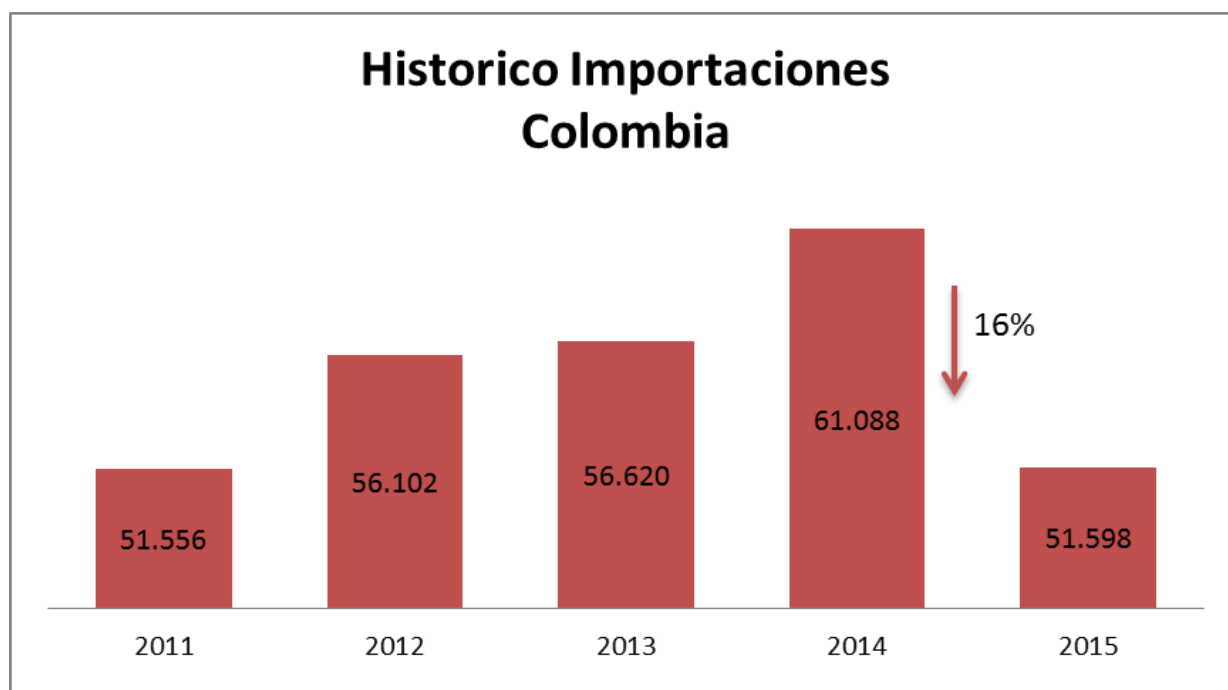


Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

Los principales productos de exportación de Colombia hacia el resto del mundo son los aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas concentrando el 36% del total de exportaciones en el 2015. Así mismo las hullas, briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares con un 12% de participación. Productos como el café incluso tostado o descafeinado y las flores o capullos representan una participación importante con el 7% y 4% respectivamente.

4.2.3 Importaciones.

Ilustración 7 Importaciones Colombianas en USD Millones FOB



Elaboración Propia. Fuente DIAN - DANE (IMPO).

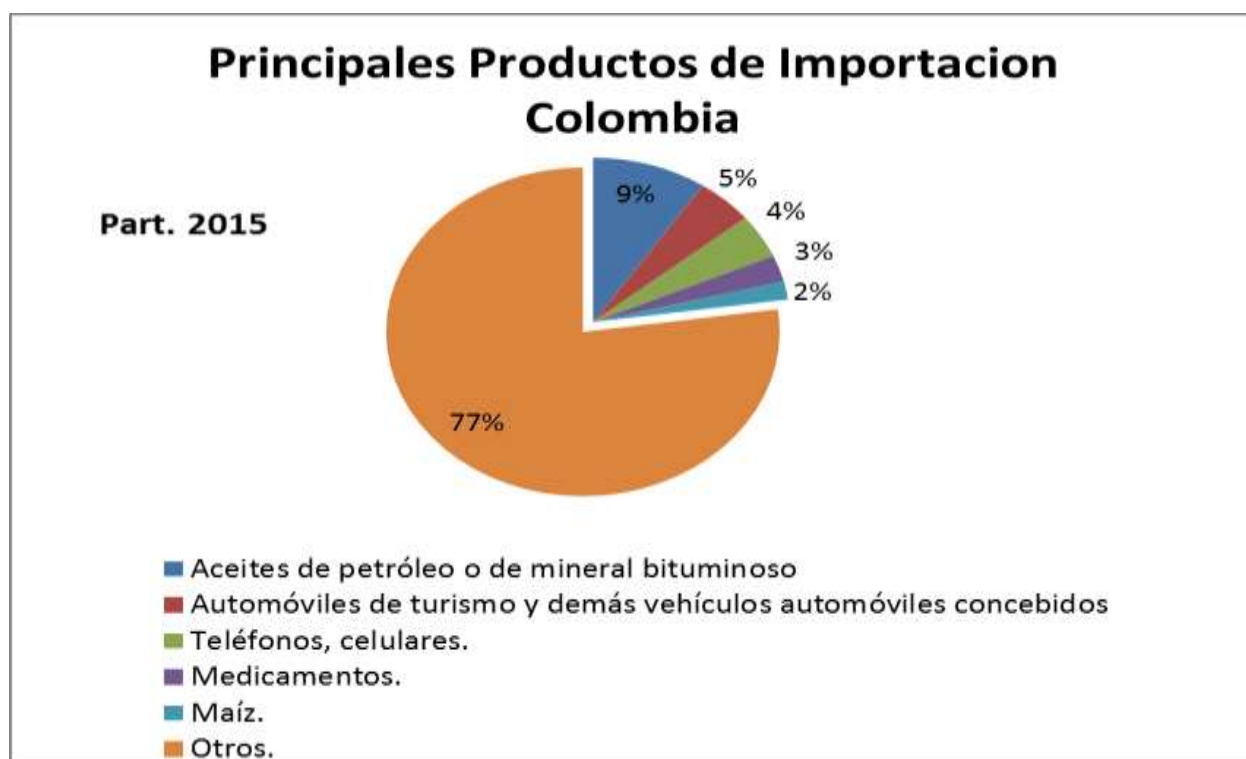
La grafica nos muestra una evidente reducción cada vez más acentuada en la caída de las importaciones globales de Colombia. En el 2015 las compras Colombianas al extranjero registraron \$51.598 Millones de dólares y registraron una caída del 16% con relación al 2014.

Los causales de esta caída, igual que en las exportaciones se debe en mayor medida a los precios del petróleo que siguen disminuyendo y en mayor medida a la subida del dólar, “la depreciación de la tasa de cambio ha sido un detonante del bajo desempeño de las importaciones de manufacturas.” (Dinero, 2016) La disminución de las importaciones colombianas obedeció principalmente a la caída de las importaciones de manufacturas y productos agropecuarios. En este último se vio determinado por la disminución de importaciones de productos lácteos y huevos de aves.

Los principales proveedores de Colombia durante el 2015 fueron China, Estados Unidos, México y Brasil.

- **Participación de los principales productos de Importación de Colombia en el 2015:**

Ilustración 8 Principales productos de importación Colombianos en el 2015



Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

Los productos que presentan mayor participación en las importaciones Colombianas son los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, los automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas, teléfonos celulares, medicamentos y maíz. Estos cinco principales productos representan el 23% de productos que importa Colombia.

Es importante mencionar que a pesar de ser los aceites de petróleo o de mineral bituminoso el producto con mayor participación de importación en el 2015 con un 9%, en el año inmediatamente anterior tuvo un mayor porcentaje de participación. Dentro de los productos de la industria extractiva se presentó una variación negativa para el año 2015, además de estos productos también se ve una disminución importante en la importación de Aviones y demás aeronaves.

4.3 Relación Colombia – Estados Unidos

4.3.1 Balanza comercial de Colombia – Estados Unidos en USD Millones FOB.

Tabla 4 Balanza comercial de Colombia - Estados Unidos en USD Millones FOB

	2014	2015
Exportaciones	13.932	9.661
Importaciones	16.482	18.733
Balanza comercial	-2.550	-9.071

Elaboración Propia. Fuente: WISERTrade.

Para el 2014, el déficit comercial en la balanza bilateral entre Colombia y Estados Unidos superó los USD \$ 2.550 Millones y en el 2015 el déficit aumento en un 256% llegando a ser de USD \$9.071. “En el 2011 la balanza bilateral entre Colombia y Estados Unidos fue superavitaria en USD \$8.697 Millones, las importaciones Colombianas provenientes de Estados Unidos crecieron 21.1% en promedio, mientras que las exportaciones subieron en un 29,7%” (Procolombia., 2012). Sin embargo desde que inicio el tratado de libre comercio en mayo del 2012, no ha habido superávit comercial.

Para el 2014, las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos fue de USD \$13.932 Millones, similares al 2008 cuando no contábamos con el tratado. En el 2015 las exportaciones hacia Estados Unidos siguieron en caída.

4.3.2 Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos.

Ilustración 9 Exportaciones Colombia - Estados Unidos en USD Millones FOB



Grafico 10 Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

En 2015 se declararon ventas al Estados Unidos por USD \$9.661 Millones, mostrando un decrecimiento del 31% con respecto a las exportaciones del 2014 que se registraron por USD \$13.932 Millones. El decrecimiento en el periodo del 2014 - 2015 fue ocho puntos más alto que el decrecimiento presentado en el periodo 2013 – 2014 que fue de 23%.

El precio del crudo y el enfriamiento de la economía global fueron los causantes del decrecimiento en el valor de las exportaciones a Estados Unidos. Después de crecer durante el 2012 y 2013, en el 2014 las exportaciones empezaron a perder el ritmo y para el 2015 casi alcanza el mismo nivel de exportación del 2012.

- **Participación de los principales productos de Exportación de Colombia hacia Estados Unidos en el 2015:**

Ilustración 11 Principales Productos de Exportación Colombia - Estados Unidos 2015



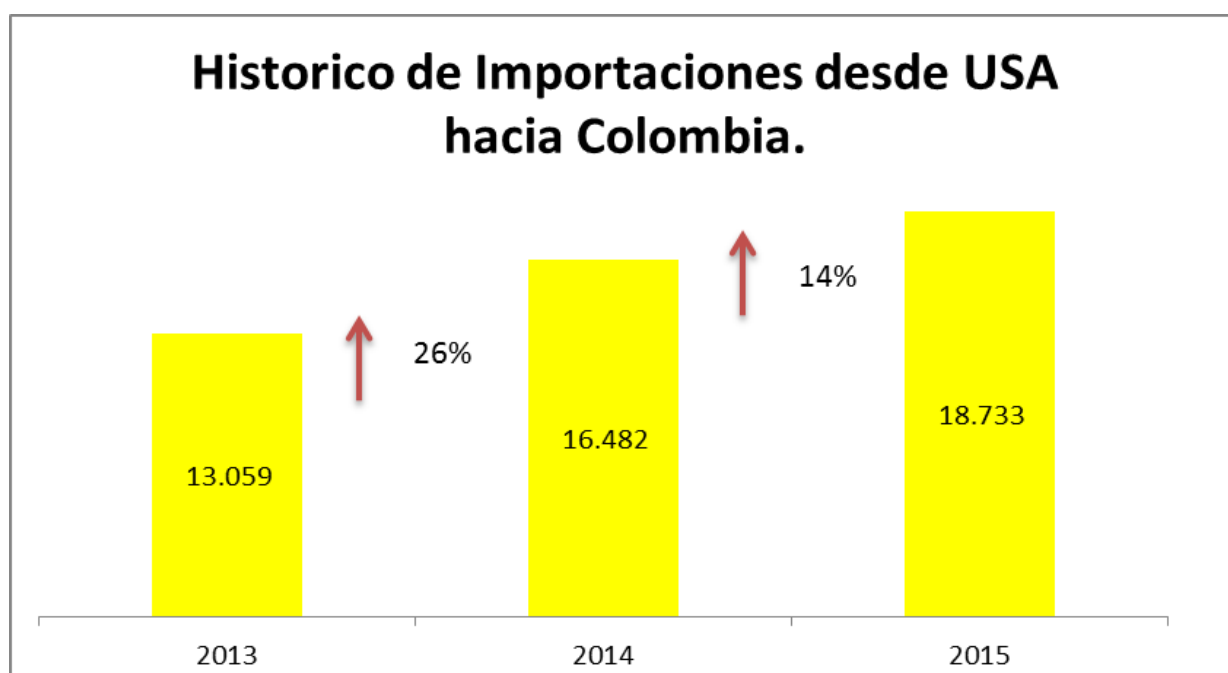
Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

En los últimos años los cinco principales productos que Colombia comercializa hacia Estados Unidos han mostrado una disminución significativa. El producto más representativo y de mayor relevancia en las exportaciones Colombianas hacia Estados Unidos es el crudo de petróleo o mineral bituminoso con un 45,17% de participación.

El café, el oro y las rosas son los productos más demandados por Estados Unidos con el 9,64%, 6,84%, 5,41% de participación, respectivamente. Sin embargo ni sumando todos los productos alcanzan el porcentaje de participación del crudo de petróleo.

4.3.3 Importaciones desde Estados Unidos hacia Colombia en USD Millones FOB.

Ilustración 12 Importaciones Estados Unidos - Colombia en USD Millones FOB



Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

Estados Unidos fue el principal origen de las importaciones colombianas, en el 2015 las compras Colombianas a Estados Unidos registraron USD \$18.733 Millones y registraron un

aumento del 14% respecto al año 2014 en el cual se registraron compras a dicho país por USD \$16.482 Millones. El aumento de importaciones desde Estados Unidos se debe en gran medida a las compras de productos de navegación aérea.

- **Participación de los principales productos de Importación desde Estados Unidos hacia Colombia en el 2015:**

Ilustración 13 Principales Productos de Importación Estados Unidos - Colombia



Elaboración Propia. Fuente: Wits-Comtrade.

Las aeronaves de peso > 15.000 Kg es el producto con mayor participación, con un 26% de las importaciones totales de Estados Unidos hacia Colombia en el 2015. Las aeronaves

registraron en el 2014 unas compras por USD \$ 8.972 Millones y en el 2015 se registraron por USD \$ 10.614 Millones, presentando un crecimiento del 241%.

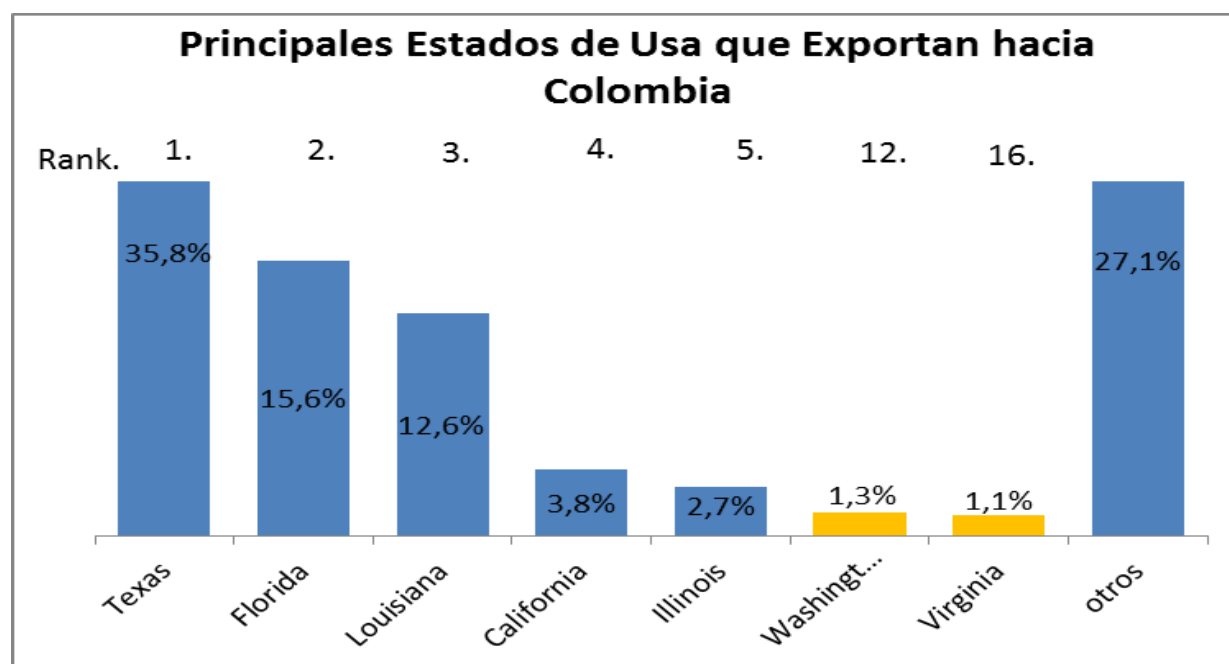
Los aceites de petróleo o de mineral bituminoso excepto los aceites crudos representan el 13% de la participación, los aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso representan el 10% de la participación. El cuarto producto en participación es el producto agropecuario: Maíz con un 5%.

Es importante mencionar que los cinco productos de mayor importación que observamos en la gráfica representan en conjunto el 57%, porcentaje mayor a la sumatoria de los otros 250 productos que se importan que en conjunto representan el 43% de participación en el 2015.

4.3 Análisis por Estados

- **Ranking de los principales estados de Estados Unidos que exportaron productos hacia Colombia en el 2015:**

Ilustración 14 Principales estados de USA que exportan hacia Colombia



Elaboración Propia. Fuente: TradeStats Express - Export.gov.

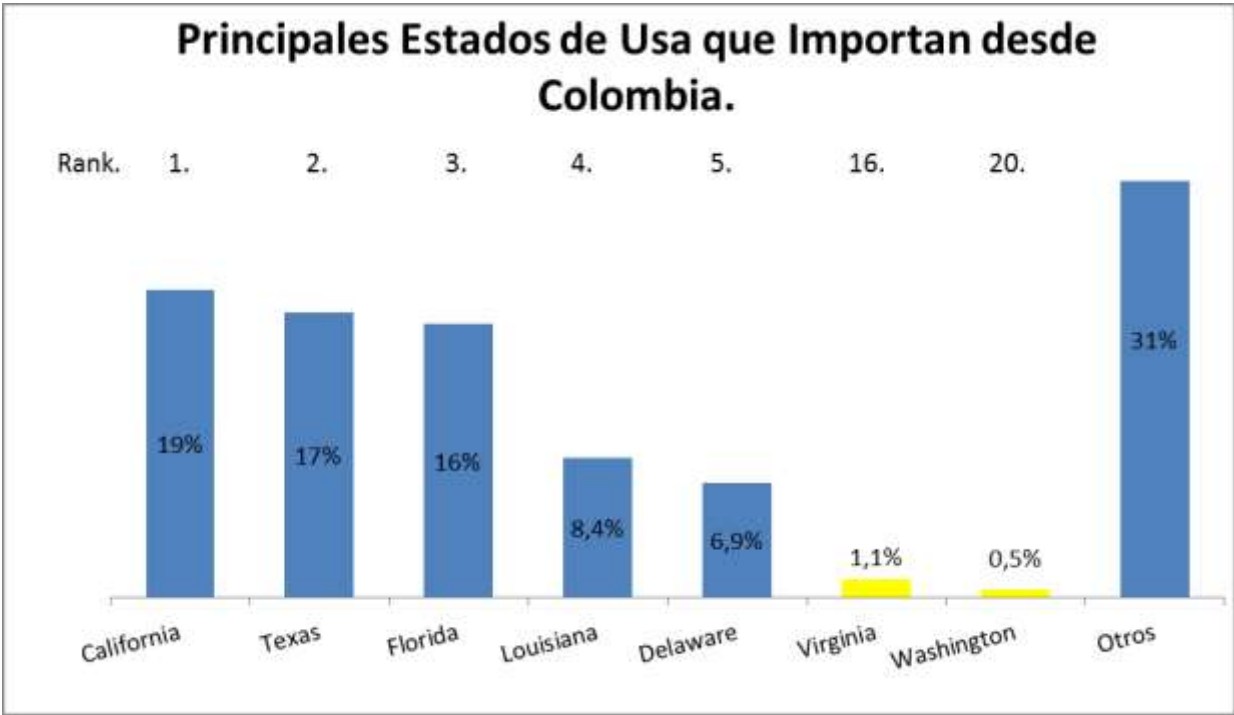
Todos los estados que conforman a Estados Unidos exportan algún producto hacia Colombia, durante el 2015 los cinco estados que realizaron más ventas a Colombia fueron Texas, Florida, Luisiana, California e Illinois.

Texas el primer estado en el Ranking, exporta un 35% del total de exportaciones que se realizaron en el 2015, esto quiere decir que solo un estado hace 8,7% más que los otros 43 estados, como vemos en la gráfica la categoría “Otros” realiza en sumatoria 27,1%.

Respecto a los estados analizados en este documento: Washington y Virginia, ocupan en el Ranking de exportaciones de Estados Unidos hacia Colombia los puestos 12 y 16 con USD 213.726.708 y USD 183.370.418 Millones respectivamente.

- **Ranking de los principales estados de Estados Unidos que importaron productos desde Colombia en el 2015:**

Ilustración 15 Principales Estados de USA que importan desde Colombia



Elaboración Propia. Fuente: TradeStats Express.

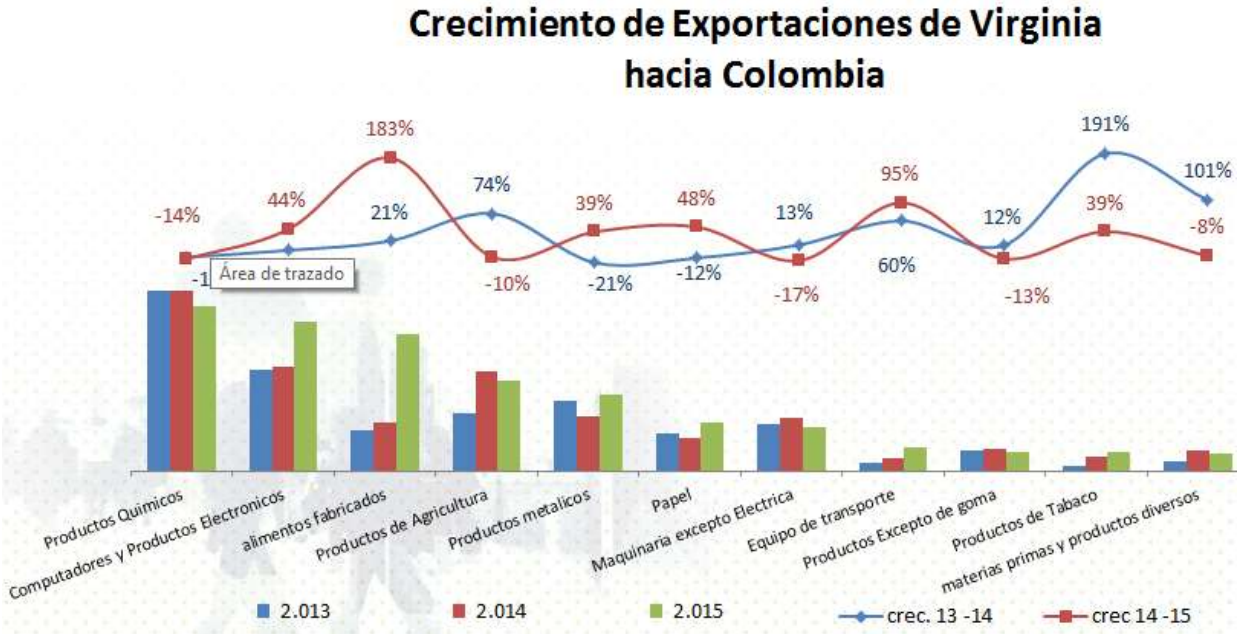
Respecto a los productos que compran Estados Unidos a Colombia, ya vimos que es una cifra en menor proporción que las exportaciones. Sin embargo todos los estados que pertenecen a Estados Unidos compran algún producto a Colombia.

Los estados que más importan son California con el 19%, Texas con el 17%, Florida con 16%, Luisiana con un 8,4% y Delaware con un 6,9% de participación. Como vemos en la gráfica anterior (Ilustración 12) los estados California, Texas y Luisiana hacen parte de ambos rankings tanto de Exportaciones como de importaciones, esto quiere decir que existe un equilibrio ya que son tres estados que realizan las mayores exportaciones de Estados Unidos hacia Colombia sin embargo también realizan las mayores importaciones desde Colombia hacia Estados Unidos.

Respecto a los dos Estados en Análisis: Virginia y Washington, ocupan en el ranking de los estados de mayor importación de Estados Unidos desde Colombia los puestos 16 y 20 respectivamente.

4.3.1 Relación Comercial Colombia – Virginia (USA).

Ilustración 16 Exportaciones de Virginia hacia Colombia



Elaboración Propia. Fuente: TradeStats Express.

En la gráfica podemos observar el crecimiento durante los últimos tres años en las exportaciones que realiza el estado de Virginia (USA) hacia Colombia. Los productos que

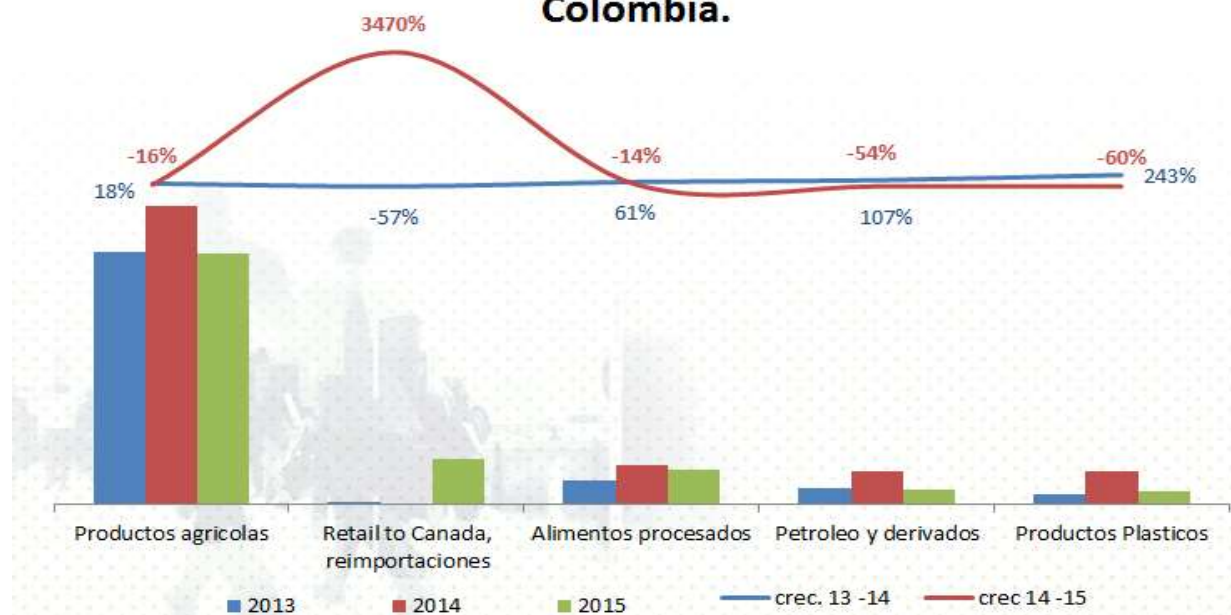
Colombia compra en mayor medida a este estado son los productos químicos, los computadores y productos electrónicos, los alimentos procesados y productos de agricultura.

Durante el periodo 2013 – 2014 se dio un crecimiento lineal de la mayoría de productos sin embargo vemos que los productos metálicos y el papel decrecieron durante este periodo en un 21% y 12% respectivamente. También observamos un crecimiento significativo del tabaco en un 191%. Para el periodo 2014 – 2015 observamos que varios productos decrecieron y solo los alimentos procesados crecieron más del 100%.

Los principales productos que Virginia exporta a Colombia son los productos químicos, computadores y productos electrónicos, alimentos fabricados, productos de agricultura y con un 20,1%, 18,1%, 16,5% y 10,9% de participación en el 2015.

Ilustración 17 Importaciones de Virginia desde Colombia

Crecimiento importaciones de Virginia desde Colombia.



Elaboración Propia. Fuente: TradeStats Express.

En la gráfica podemos observar el crecimiento durante los últimos tres años en las importaciones que realiza el estado de Virginia (USA) desde Colombia. Los productos que Colombia vende en mayor medida a este estado son los productos agrícolas, alimentos procesados, petróleo y derivados y los productos plásticos.

Durante el periodo comprendido entre el 2013-2014 los productos plásticos y el petróleo con sus derivados tuvieron un crecimiento significativo del 243% y 107% respectivamente. Sin embargo estos mismos productos decrecieron en el periodo comprendido entre el 2014 y 2015, decreciendo un 60% y 54% respectivamente.

4.3.1 Relación Comercial Colombia – Washington (USA).

Ilustración 18 Exportaciones de Washington hacia Colombia



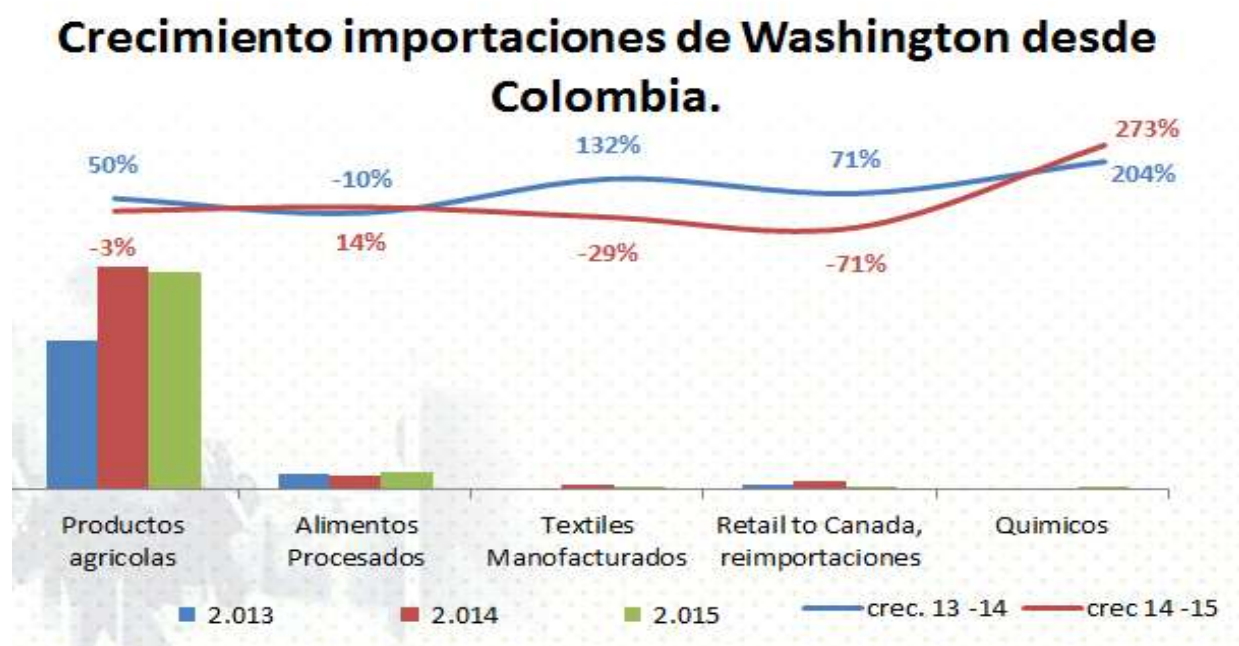
Elaboración Propia. Fuente: TradeStats Express.

En el grafico 17 podemos observar de las exportaciones que realiza el estado de Washington (USA) hacia Colombia en el periodo comprendido entre los años 2013-2015. Los productos que Colombia compra en mayor medida a este estado son equipos de transporte, los productos de agricultura, los computadores y productos electrónicos, los alimentos fabricados o procesados y la maquinaria excepto la eléctrica.

El crecimiento 2013- 2014 en las exportaciones de Washington hacia Colombia crecieron en un 93% para los productos de agricultura, sin embargo del 2014 al 2015 se dio un decrecimiento del 26%. Las exportaciones de equipos eléctricos en el periodo comprendido entre el 2013-2014 crecieron un 95% sin embargo del 2014 al 2015 estos productos tuvieron un decrecimiento significativo del 41%.

Observamos que para el 2014-2015 ningún producto tuvo un crecimiento importante, de hecho los crecimientos presentados en el año inmediatamente anterior fueron mucho mayores. Lo que se puede concluir fue que durante el 2015 la exportación de productos de Washington a Colombia disminuyo considerablemente.

Ilustración 19 Importaciones de Washington desde Colombia



Elaboración Propia. Fuente: TradeStats Express.

En el grafico 18 observamos el comportamiento de los últimos tres años en las importaciones de Washington (USA) desde Colombia. Los productos de mayor importación son los productos agrícolas, los alimentos procesados, los textiles manufacturados y los productos químicos.

El crecimiento más importante se da en los productos químicos, estos productos en el periodo comprendido entre el 2013 – 2014 creció un 204%, además durante el 2015 siguió creciendo alcanzando un crecimiento del 273%. Sin embargo el producto no tiene ni la mitad de participación comparado a los productos agrícolas, el cual es el producto de mayor importación desde Colombia.

Es importante observar que de estos cinco principales productos de importación de Washington desde Colombia, tres productos decrecieron en el 2015. Esto confirma lo expuesto anteriormente que a pesar de ser los productos los más importados, la cantidad de importaciones disminuyo considerablemente en el 2015.

5. OPORTUNIDADES COMERCIALES

Estados Unidos no debe considerarse como un solo mercado al momento de pensar en la penetración, sino que el empresario debe verlo como 50 mercados diferentes, ya que va a encontrar que a nivel estatal existen normas, reglas, requisitos y estrategias que varían de estado en estado. Existen por supuesto unas normas federales que deben cumplir todos los productos en aspectos sanitarios, fitosanitarios, de empaque, embalaje, etiquetado, entre otros. Pero entre más se conozcan los requisitos de cada estado, mejores serán los resultados de las estrategias de penetración. (PROCOLOMBIA, 2012)

Es importante tener en cuenta que con la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia, se eliminaron de manera inmediata la gran mayoría de aranceles. Los productos que se favorecieron en mayor medida y que entraran a Estados Unidos libres de aranceles son las flores, el azúcar blanco, el tabaco, el sector cárnico y hortofrutícola, los

productos textiles, confecciones, diseños y modas, los productos lácteos, las energías alternativas diferentes al petróleo. Es importante conocer a detalle las listas de desgravación y arancelaria que se pueden consultar en la página del Ministerio de Comercio, industria y Turismo.

Colombia ha dado un paso importante en exportación de productos hacia Estados Unidos, los empresarios colombianos han estudiado el mercado y “Desde la vigencia del acuerdo, 104 nuevos productos nacionales han ingresado al mercado de los Estados Unidos, entre ellos medicamentos, engrasadores no automáticos, hongos, ajos frescos, cacao, bombas para maquinaria, licores de anís, naranjas, guantes en cuero, entre otros.” (Portafolio, 2016)

5.1 Washington – Colombia.

Colombia tiene una gran variedad de productos con los que puede ser altamente competitivo en el mercado Estadounidense. En Washington específicamente, aprovechar los beneficios arancelarios que ofrece el Tratado de libre comercio, más las facilidades y reglas de entrada que brinda el estado en cuestión, facilitan que las empresas colombianas entren al mercado.

Colombia puede incursionar en este mercado siendo competitivos, generando en el producto Colombiano un producto con valor agregado y diferenciador de los propios de Estados Unidos, los mercados a incursionar son variados como el calzado, la industria textil, los servicios, el turismo entre otros.

Además de incursionar en nuevos mercados, es estado de Washington, brinda la posibilidad a las empresas colombianas de especializarse, en productos como el papel o los alimentos prefabricados, pues aunque son productos de alta exportación hacia Estados Unidos, aun la brecha es muy amplia, es decir, Colombia puede abarcar más participación en el mercado Estadounidense de la que ya posee en este momento

5.2 Virginia – Colombia.

El embajador de Colombia en Estados Unidos: Juan Carlos Pinzón, invito al gobernador del Estado de Virginia: Terry McAuliffe. Se reunieron en Colombia durante el mes de Agosto del 2016 con los representantes del sector agrícola de ambos países ya que Virginia es uno de los estados que más importa productos agrícolas colombianos, particularmente café, flores y tabaco. (Caracol Radio, 2016)

Estados Unidos y Colombia, se eliminaron de manera inmediata la gran mayoría de aranceles. Los productos que se favorecieron en mayor medida y que entraran a Estados Unidos libres de aranceles son las flores, el azúcar blanco, el tabaco, el sector cárnico y hortofrutícola, los productos textiles, confecciones, diseños y modas, los productos lácteos, las energías alternativas diferentes al petróleo. Es importante conocer a detalle las listas de desgravación y arancelaria que se pueden consultar en la página del Ministerio de Comercio, industria y Turismo.

Colombia ha dado un paso importante en exportación de productos hacia Estados Unidos, los empresarios colombianos han estudiado el mercado y “Desde la vigencia del acuerdo, 104 nuevos productos nacionales han ingresado al mercado de los Estados Unidos, entre ellos medicamentos, engrasadores no automáticos, hongos, ajos frescos, cacao, bombas para maquinaria, licores de anís, naranjas, guantes en cuero, entre otros.” (Portafolio, 2016)

6. CONCLUSIONES

- Los productos más beneficiados con el Tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos son la pesca, el petróleo, el azúcar, los textiles y prendas de vestir. Estos productos tuvieron los mejores beneficios arancelarios.
- La balanza comercial de Colombia con Estados Unidos no es positiva desde la firma del Tratado de libre comercio con dicho país en el 2012, sin embargo esto se debe en mayor medida a factores externos de la economía.
- Conocer el proceso de exportación, el potencial, las tendencias y requerimientos de los productos colombianos en el exterior y puntualmente en Estados Unidos incentivara la cultura exportadora en Colombia.
- Las oportunidades de los productos Colombianos de incursionar en el mercado de Estados Unidos, son amplias y aún existen muchos nichos de mercado en los que se puede entrar a competir con precios competitivos y calidad.
- Colombia ha aumentado los productos de exportación hacia Estados Unidos, sin embargo debe haber una especialización en estos productos para aprovechar aumentando la cantidad en productos específicos, que ya observamos tuvieron gran acogida.
- Colombia tiene grandes oportunidades de crecer en la exportación de productos agrícolas como las flores, café y tabaco hacia Virginia (USA).
- La inversión nacional en la industria de productos orientados a llegar al producto de Estados Unidos crecerá más en la medida en que la industria Colombiana, conozca a fondo los mercados a incursionar en Estados Unidos.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anaya, J. J. (2009). El transporte de Mercancías. Madrid: ESIC EDITORIAL.

ANDI. (2015). “Colombia: Balance 2015 y Perspectivas 2016”. Bogotá.

Ávila, J. (2004): “Introducción a la Economía”. Universidad Nacional Autónoma de México.
Plaza y valdes, S. A. de C. v.

Banco de la Republica. (2012). Colombia: reseña de su estructura económica. Recuperado el 2016 de 10 de 08, de Generalidades del país:
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/colombia/eco0.htm>

Banco de la Republica. (s.f.). ¿Qué es el Acuerdo general de aranceles y comercio (GATT)? Recuperado el 1 de 10 de 2016, de Banco de la Republica:
<http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-acuerdo-general-aranceles-y-comercio-gatt>.

Banco de la Republica. (2016). *Banco de la Republica*. La Balanza Comercial. Recuperado el 05 de 08 de 2016, de Banco de la Republica:
http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/balanza_comercial

Berumen, S. (2006): “Introducción a la economía internacional”. Editorial Business & marketing school ESIC. Madrid, España.

Borja, R. (1997). Enciclopedia de la Política. Fondo de la cultura Económica.

Caracol Radio. (2016). Gobernador de Virginia visitará a Colombia con miras en la agricultura para el posconflicto. Bogotá, Colombia.

Castro, A. (2007): “Manual de exportaciones. La exportación en Colombia”. Grupo de investigación de internacionalización de la empresa. Escuela de administración, Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.

Castro, A. (2007): “Modelo de internacionalización para la empresa colombiana”. Escuela de administración, Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.

- Castro, A. (2009): “Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: el caso colombiano”. Documento de investigación. Editorial Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.
- Castro, A. (2010): “La internacionalización de las empresas en Colombia”. Documento de investigación. Editorial Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.
- Castro, A. (2012): “¿Qué esperar de los tratados de libre comercio?: un reto para las empresas colombianas”. Editorial Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.
- Canta, A. (2014): “Comercio internacional en el siglo XXI, la puerta de acceso a los negocios globales”. Editorial Dunken. Buenos Aires.
- Cámara Argentina de Comercio. (2015). Informe Económico: Estados Unidos. Argentina.
- Calderón, J. (2006): “Tratado de libre comercio. La integración comercial y el derecho de los mercados”: Documento de investigación. Editorial Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.
- Cepal. (2016). Acerca de la CEPAL. Recuperado el 07 de 10 de 2016. <http://www.cepal.org/es/acerca-de-la-cepal>
- Colombia. (s.f.). Recuperado el 2016 de 11 de 07, de <http://www.colombia.com/colombia-info/informacion-general/geografia>.
- Comunidad Andina. (2016). ¿Qué es la CAN?. Recuperado el 07 de 10 de 2016. <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?tipo=QU>
- Dinero. (19 de 02 de 2016). *Las importaciones colombianas cayeron a su nivel más bajo en cinco años*. Recuperado el 06 de 2016, de Economía: <http://www.dinero.com/economia/articulo/importaciones-de-colombia-en-diciembre-de-2015/219581>
- Export Enterprises SA. (2016). Santander. Recuperado el octubre de 2016, de Trade Portal: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>.
- Pearson Educacion. (2005). *Negocios* (Vol. Séptima Edición). Mexico.
- Procolombia. (2015). Boletín Técnico. Comercio Exterior - Exportaciones. Bogotá.

Procolombia. (2012). Guía Comercial a Estados Unidos. Bogotá.

Portafolio. (2016). TLC con EE. UU.: el sueño exportador sigue pendiente. *Portafolio*.

Santander TradePortal. (s.f.). Incoterms 2010. Recuperado el 1 de 10 de 2016, de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>.

Suiser, R. A. (2016). Tratados Comerciales Internacionales.

Torres, R. (2005): “Teoría del comercio internacional”. Editorial Siglo veintiuno. México, D.F.

UAJMS - FCIB. (2013). Dotación de factores y la teoría de Heckscher - Ohlin. Comercio internacional II Tema 1.

Velásquez, Jorge Alberto. La Nueva Colombia Exportadora. Mimeo, Diciembre de 1990. Recuperado de: <http://www.banrepcultural.org/node/20169>.

Villegas, L. (2005): “El TLC con Estados Unidos: una oportunidad para Colombia”. Documento de investigación. Editorial Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.