

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ESTUDIO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – ESTADOS
UNIDOS: IOWA, KANSAS, KENTUCKY, LUISIANA Y MAINE

TRABAJO DE GRADO

ANA MARÍA GARCÍA ESPITIA

CINDY HERNÁNDEZ GARZÓN

PAMELA FORTOUL ZEA

BOGOTÁ, COLOMBIA

2016

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ESTUDIO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – ESTADOS
UNIDOS: IOWA, KANSAS, KENTUCKY, LUISIANA Y MAINE

TRABAJO DE GRADO

ANA MARÍA GARCÍA ESPITIA
CINDY HERNÁNDEZ GARZÓN
PAMELA FORTOUL ZEA

HERNÁN QUINTANILLA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

BOGOTÁ, COLOMBIA

2016

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	8
ABSTRACT	10
1. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Planteamiento del problema	12
1.2. Justificación.....	13
1.3. Objetivos generales y específicos.....	13
1.3.1. Objetivo general.	13
1.3.2. Objetivos específicos.....	14
1.4. Alcance y vinculación con el profesor	14
2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y CONCEPTUAL	15
2.1. Balanza comercial Colombia.....	16
2.2. Balanza comercial Estados Unidos	19
2.3. Relación comercial Colombia-Estados Unidos	23
2.4. Información general sobre los estados de Estados Unidos.....	28
2.4.1. Iowa.....	29
2.4.2 Kansas.	32
2.4.3. Kentucky.	34
2.4.4. Luisiana.....	37
2.4.5. Maine.	39
2.5. Departamentos que más exportan e importan de Colombia.....	42
3. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	45
3.1. Antioquia.....	45
3.2. Cesar.....	47
3.3. Meta.....	49
3.4. Santafé de Bogotá.....	51
3.5. Guajira.....	53
3.6. Casanare	55
3.7. Valle del Cauca	56

3.8. Bolívar	58
3.9. Cundinamarca.....	59
4. COMPETENCIA DIRECTA POR PAISES.....	61
5. CONCLUSIONES	64
6. RECOMENDACIONES	66
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	69

ÍNDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1. Balanza comercial Colombia 1980-2014.....	17
Gráfica 2. Exportaciones de Colombia por países	18
Gráfica 3. Importaciones de Colombia por países	19
Gráfica 4. Balanza comercial Estados Unidos 2010-2014.....	20
Gráfica 5. Importaciones de Estados Unidos por países.....	21
Gráfica 6. Importaciones de Estados Unidos por productos.....	22
Gráfica 7. Balanza comercial Colombia – Estados Unidos 2008-2014.....	23
Gráfica 8. Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos por productos 2014.....	27
Gráfica 9. Importaciones de Colombia desde Estados Unidos por productos 2014.....	28
Gráfica 10 . Importaciones de Iowa por países.....	30
Gráfica 11. Relación comercial Colombia - Iowa	31
Gráfica 12. Importaciones de Kansas por países	32
Gráfica 13. Relación comercial Colombia – Kansas	34
Gráfica 14. Importaciones de Kentucky por países	35
Gráfica 15. Relación comercial Colombia - Kentucky	36
Gráfica 16. Importaciones de Luisiana por países	37
Gráfica 17. Relación comercial Colombia – Luisiana	39
Gráfica 18. Importaciones de Maine por países.....	40
Gráfica 19. Relación comercial Colombia – Maine.....	42

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tiempos de desgravaciones arancelarias TLC Colombia - Estados Unidos	24
Tabla 2. Información general por estado	29
Tabla 3. Importaciones de Iowa por países.....	30
Tabla 4. Importaciones de Kansas por países	33
Tabla 5. Importaciones de Kentucky por países	35
Tabla 6. Importaciones de Luisiana por países	38
Tabla 7. Importaciones de Maine por países	40
Tabla 8. Mayores exportadores por departamento – Colombia.....	43
Tabla 9. Mayores importadores por departamento - Colombia	44
Tabla 10. Oportunidades comerciales para Antioquia	46
Tabla 11. Oportunidades comerciales para Cesar	47
Tabla 12. Oportunidades comerciales para Meta.....	49
Tabla 13. Oportunidades comerciales para Bogotá	51
Tabla 14. Oportunidades comerciales para Guajira	53
Tabla 15. Oportunidades comerciales para Casanare	55
Tabla 16. Oportunidades comerciales para Valle del Cauca	56
Tabla 17. Oportunidades comerciales para Bolívar	58
Tabla 18. Oportunidades comerciales para Cundinamarca.....	60
Tabla 19. Competencia directa por países	62

GLOSARIO

Arancel: derechos de aduana aplicado a las importaciones. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingreso para los gobiernos (Organización Mundial del Comercio, 2016).

Balanza comercial: se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país (República, 2016).

Contingente arancelario: consiste en permitir la importación de una cantidad determinada de una mercancía originaria de uno o varios países, por un periodo específico de tiempo, con un derecho de arancel nulo o inferior establecido (Camaras.org, 2016).

Déficit comercial: se dice que existe un déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa (República, 2016).

Desgravación arancelaria: eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios, que se encuentra negociada dentro de los Tratados y Acuerdos comerciales firmados por Colombia y otros países (Comercio Internacional, 2016).

Exportación: salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones (Manual de exportaciones: la exportación en Colombia, 2008).

Importación: introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio nacional (Manual de exportaciones: la exportación en Colombia, 2008, pág. 125).

Normas de origen: criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto (Organización Mundial del Comercio, 2016).

Subsidios a la exportación: pagos que realiza el gobierno a empresas nacionales para alentar las exportaciones (Ecofinanzas, 2016).

Superávit comercial: implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta sea mayor a la cantidad de bienes que importa (República, 2016).

RESUMEN

Con el proceso de globalización que se evidencia actualmente, el comercio entre países ha sido uno de los factores más relevantes a través del tiempo y Colombia no ha sido excluyente a esta situación. Es por la importancia del asunto, que la Escuela de Administración dentro de sus múltiples proyectos de investigación busca la identificación de oportunidades para PYMES colombianas en mercados extranjeros, específicamente en Estados Unidos, asumiendo los retos que trae consigo un Tratado de Libre Comercio, las implicaciones en cuanto a los procesos de intercambio (importaciones y exportaciones) en sus diversos ámbitos y el impacto que genera dicho proceso en la balanza comercial colombiana.

Debido a esto, se ha propuesto el desarrollo de un trabajo de grado que analice el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, enfocándose en los perfiles de cada mercado y las necesidades de los mismos, con el fin de identificar oportunidades generadas desde su puesta en marcha.

En busca de un análisis detallado, el trabajo en mención hace énfasis en cinco estados de Estados Unidos (Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine) y los 32 departamentos de Colombia.

Con el objetivo de realizar un análisis más efectivo se tomaron en cuenta las características de cada mercado y su relación comercial. A partir del previo proceso de investigación, se pretende identificar y definir oportunidades comerciales que evidencian una evolución comercial (mayor número de importaciones y exportaciones). Dichas oportunidades identificadas son el resultado de un análisis cualitativo tras desarrollar matrices de los principales diez productos más demandados por los Estados mencionados y los principales productos ofertados por los departamentos colombianos.

Gracias a lo que enmarca un TLC dentro de un proceso de negociación, se proyecta identificar según las necesidades de las partes, es decir, oferta y demanda de bienes y/o

servicios, cada una de las oportunidades claves para los comerciantes nacionales que se involucran dentro del acuerdo aprobado.

Palabras claves: Tratado de Libre Comercio, Internacionalización, Exportación, Importación

ABSTRACT

With the globalization process-taking place nowadays, the trade between countries has been one of the most significant agents through time and Colombia has been part of it. For that reason, this project looks up opportunities for Colombian SMEs in foreign markets, specifically in United States, assuming the challenges that come with the Free Trade Agreement, the implications between the exchange processes, and the impact of the balance of trade, mainly in Colombia.

Due to this situation, we proposed to develop a project, that focuses on the FTA's analysis and impact, taking into account each market profiles and its needs, with the purpose of identify opportunities generated by the FTA start up and developing, between Colombia and United States.

The project above consists in the analysis of five states (Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiana and Maine) and the 32 Colombia's departments. From previous research of both Colombian and American markets, the main idea is to identify and define strategic sectors for commercial progress (higher imports and exports) that will provide potential opportunities to Colombian entrepreneurs.

Thanks to framing a FTA within a process of negotiation, the projected identifies the needs of the parties, that is, supply and demand of goods and / or services, each of the key opportunities for national officials involved under the agreement approved.

Key Words: Free Trade Agreement, Internationalization, Exports, Imports

1. INTRODUCCIÓN

Colombia se encuentra en una relevante etapa del comercio internacional, gracias al gran número de acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, que en los últimos años ha firmado como política de inserción activa en el comercio mundial, con el objetivo de incursionar no solo el acceso libre de productos sino también aspectos importantes para el fortalecimiento de la economía; es el caso del Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos, que desde su vigencia ha sido un punto de controversia entre importadores, exportadores, consumidores, agricultores, entre otros.

Es por lo anterior que hemos decidido abordar dicho acuerdo comercial entre Colombia y cinco de los Estados del país norte americano, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine, identificando las oportunidades potenciales que tienen los exportadores colombianos en Estados Unidos con el objetivo de incursionar en nuevos mercados y de qué manera actúan en nuestro mercado aquellas importaciones provenientes del país norte americano. Para ello es necesaria una etapa de contextualización recordando la evolución de la política comercial colombiana, presentada en el contenido del documento como antecedentes.

También, fue necesario realizar un análisis comportamental de los productos más importantes para cada país en términos de exportaciones e importaciones, en un periodo de cinco años (2010-2014), para así establecer amenazas y oportunidades para el mercado colombiano en los Estados Unidos.

El documento presentado busca que los lectores encuentren aquellas oportunidades que no se han identificado con el objetivo de entrar al mercado estadounidense. Se tiene presente que el único mecanismo de defensa en el exterior es la competitividad, alcanzada por un conjunto de múltiples factores, como, alta calidad, mejor precio y la determinación de origen colombiano. Esto se llevará a cabo con la implementación de tecnología de punta, que potencialice el valor de los productos, bienes o servicios, capacitación adecuada del personal, innovación, y finalmente una clara política impartida por el Gobierno nacional arraigada a principios de legalidad y transparencia como factor de garantía en términos de estabilidad para los empresarios colombianos.

1.1. Planteamiento del problema

El proceso de internacionalización en Colombia se ha caracterizado por su significativo crecimiento, sin embargo, no es suficiente para la economía del país y por ende para sus habitantes. En aspectos comerciales aún hay vacíos que no permiten que el potencial de productores nacionales sea utilizado a cabalidad y de manera productiva, a pesar de factores diferenciadores y valor agregado con el que cuentan respecto a otros competidores; bajo un marco de expansión, cada uno de los empresarios pretende llegar a explorar mercados extranjeros, que les permitan crecer y posicionarse tanto a nivel nacional como internacional, pero aspectos de logística, características de producto y precio, y mayormente la falta de información y el poco conocimiento acerca de mercados internacionales no permiten la entrada de productos nacionales a nuevos mercados.

Es por ello que se desea brindar un documento como principal fuente de información para los productores colombianos que les permita identificar mercados potenciales en Estados Unidos, para realizar la exportación de sus productos, identificando así las oportunidades y amenazas en dicho mercado.

Las estrategias de internacionalización diseñadas por cada empresario deben ir alineadas de acuerdo al sector en el que se encuentra y a la actividad principal de la compañía; con el objetivo de que su ejecución en mercados extranjeros, principalmente en los estados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine sea exitosa y garantice, de cierto modo, la perdurabilidad y competitividad en el extranjero.

Se pretende que gracias a dicho escrito sea posible encontrar cuáles son los bienes y servicios más demandados por los estados en mención e identificar cuales departamentos de Colombia producen dichos bienes o servicios, para satisfacer las necesidades identificadas, ofreciendo así productos altamente diferenciados, de calidad y a un precio acorde a sus características.

Además, se busca generar un marco de oportunidades que permita determinar cómo las empresas colombianas afrontan los procesos de internacionalización a partir del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

1.2. Justificación

Poder contar con información adecuada a la hora de exportar es vital para empresarios colombianos que buscan aprovechar las ventajas que ofrece el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Y es allí donde hemos identificado un vacío; hoy en día la información que se brinda a los empresarios colombianos sobre las oportunidades de negocio y posibles mercados a explotar es muy superficial, general y limitada en términos de contenido, y es por esta razón que se busca ofrecer a las empresas colombianas una fuente de información que se enfoque en informar sobre la demanda de productos y servicios que tienen los estados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine en relación a los productos que han sido previamente identificados en los 32 departamentos del país.

El mercado estadounidense cuenta con un amplio horizonte de oportunidades comerciales para los empresarios colombianos que aún no han tomado el riesgo de incursionar en dicho mercado, pero con el pasar de los años y la falta de información estas posibilidades cada vez se reducen más por temas de competencia. Es por la razón mencionada anteriormente, que esta iniciativa ha sido creada para ofrecer a agricultores, PYMES, empresarios y demás interesados, un recurso escrito que facilite el proceso de búsqueda de oportunidades claras y acertadas en los nuevos mercados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine.

1.3. Objetivos generales y específicos

1.3.1. Objetivo general. Identificar las oportunidades que tienen los empresarios colombianos para incursionar en los mercados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine; bajo el marco de TLC entre los dos países.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar el desarrollo histórico referente al comercio bilateral entre los estados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine y los departamentos de Colombia.
- Analizar las exportaciones y las importaciones actuales de Colombia con los estados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine
- Definir el marco de oportunidades y amenazas que genera el TLC, en términos de relaciones comerciales, entre los cinco estados y los 32 departamentos.
- Determinar las potencialidades comerciales de los productos colombianos desde el departamento en que se producen hasta los estados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine.

1.4. Alcance y vinculación con el profesor

La propuesta planteada va enfocada hacia la investigación específica de características comerciales en los estados de Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine, que se relaciona al proyecto principal (Observatorio de los tratados de libre comercio en Colombia: para las PYMES en Colombia), dado que se pretende identificar oportunidades en mercados extranjeros, con el objetivo de definir sectores estratégicos con mayor evolución bajo el marco de los TLCs.

Por otra parte, en cuanto a la línea a la que pertenece el proyecto, realidad, la relación gira en torno a la importancia que tiene en los negocios la consideración del contexto con un enfoque adaptativo, de este modo se logra una pertinente exploración que permita la formulación de respuestas estratégicas frente a entornos determinados, trayendo consigo la fácil adaptabilidad en entornos cambiantes expuestos a altos niveles de incertidumbre.

También, un factor de relación entre el presente proyecto y la línea a la que pertenece está dado por los objetivos de la misma, “Reconocer los distintos componentes del contexto nacional e internacional en que se encuentran inmersas las empresas y las organizaciones, a partir de las formas de pensamiento analítico, sistémico o complejo necesarias para su comprensión, control y hasta modificación. Y estudiar las relaciones, interacciones e intermediaciones de las organizaciones con sus correlatos en el contexto sectorial, gubernamental, social y natural partiendo del supuesto que la organización afecta y es afectada por actores y agentes nacionales e internacionales”. Los aspectos internacionales son determinantes para establecer dicha relación pues el enfoque del observatorio está dado por un marco de estrategias de internacionalización para los potenciales exportadores colombianos.

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y CONCEPTUAL

Como consecuencia de la gran depresión que se vivió en 1929 es inminente el impacto sobre el comercio, principalmente por la implementación de leyes proteccionistas. Para 1934 Estados Unidos da comienzo a la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos originando así las negociaciones bilaterales entre diferentes naciones al aplicar el “principio de reciprocidad”. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) se crean posteriormente generando acuerdos firmes entre gobiernos que busquen un desarrollo económico importante, que gira sobre el eje fundamental de la cooperación.

Dentro de la integración económica que se ha ido implementado aparecen las Áreas de Libre Comercio o Tratado de Libre Comercio (TLC) como el segundo de los siete niveles de integración económica.

Por medio de la base de datos de Legiscomex logramos entender por Tratado de Libre Comercio al proceso de negociación entre dos o más países que por medio de una reducción o eliminación de barreras comerciales -impuestos a productos o servicios que

entran al país- buscan un crecimiento económico, generando así un mayor beneficio para los ciudadanos en temas de seguridad, trabajo y calidad de vida.

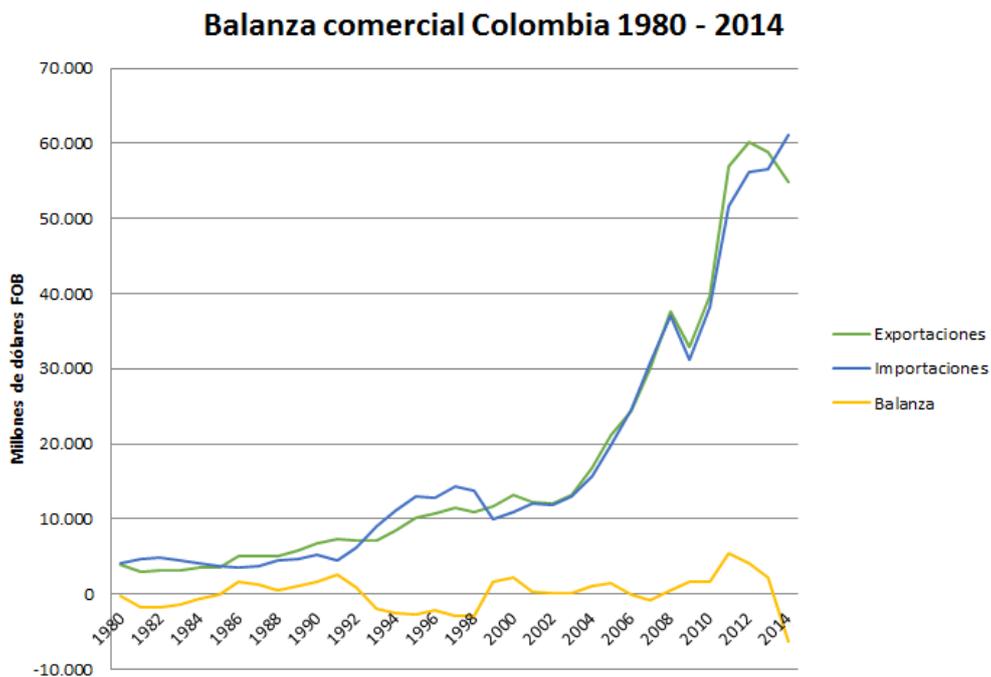
Adicionalmente durante los procesos de negociación los países deben discutir temas como la eliminación de los derechos arancelarios, la eliminación de las barreras no arancelarias -limitaciones en productos o servicios a causa de medidas sanitarias y fitosanitarias-, la liberación en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, revisión de las normas de procedimiento aduaneros y la unificación de normas sanitarias, fitosanitarias y de origen.

Cabe resaltar que, en los Tratados de Libre Comercio los países tienen la libertad de destinar aranceles a terceros según su parecer, es decir, el acuerdo y los privilegios pactados entre los países negociantes solo serán aplicados entre ellos; las negociaciones entre otros países tendrán diferentes beneficios. Los principios de transparencia, el trato nacional y la nación más favorecida se consideran como las principales características de todos los Tratados de Libre Comercio.

2.1. Balanza comercial Colombia

Colombia ante los ojos del mundo es un país con un avance positivo y prolongado en materia económica. Según el informe “*Balanza comercial anual de Colombia 1980-2016*” del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) para 1980 el país exportó \$3.945 millones de dólares e importó \$4.152 millones de dólares, teniendo así al finalizar el año una balanza comercial negativa de \$207 millones de dólares, situación que continuó por cinco años más para luego presentar una tendencia positiva y constante hasta 1992. En este año, las importaciones nuevamente superan las exportaciones hasta 1998, año en el cual el país presenta déficit de \$2.902 millones de dólares. Entrados en el nuevo siglo y continuando con el informe de DANE Colombia registra un superávit los siguientes 10 años a excepción del 2006 y 2007, años que presentan déficit de \$143 y \$824 millones de dólares respectivamente, tal y como se observa en la gráfica 1.

Gráfica 1.

Balanza comercial Colombia 1980-2014

Fuente: elaboración propia con base en datos del informe “*Balanza comercial anual de Colombia 1980-2016*” del DANE.

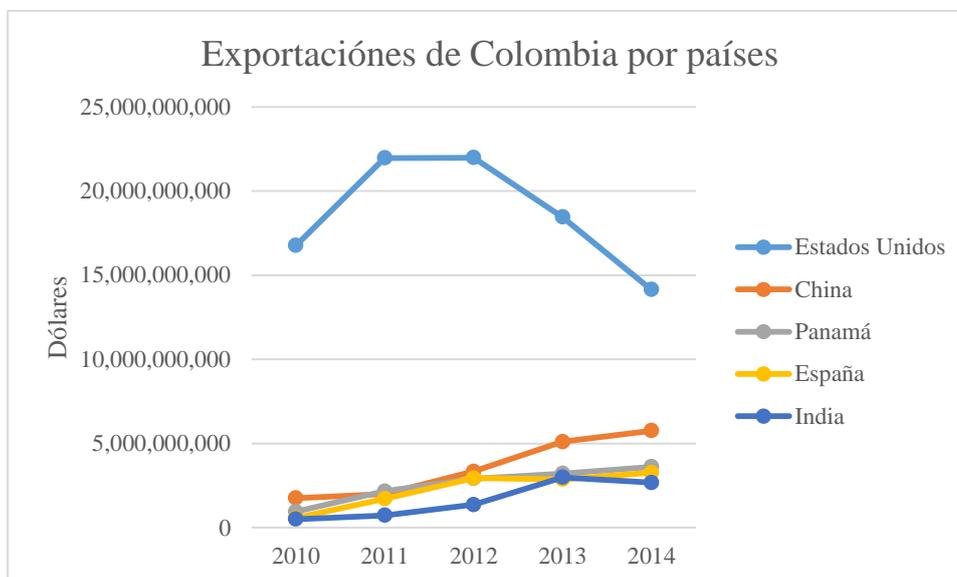
Según el análisis anterior, desde el 2000 hasta el 2011 el país presentaba un panorama alcista en cuanto a su balanza comercial, importaciones y exportaciones iban de la mano al finalizar cada periodo. El 2011 se concluye con una balanza comercial positiva de \$5.358 millones de dólares; sin embargo, desde el 2012, se muestra un incremento del 8,82% en las importaciones y un 5,64% en las exportaciones frente al año anterior culminando con una balanza inferior al 2011 en 24,92 puntos porcentuales. Se evidencia una disparidad entre las compras y las ventas externas del país presentando un déficit comercial de \$6.292 millones de dólares para el 2014.

Dentro de los principales socios comerciales de Colombia, Estados Unidos lidera la lista de exportadores con una amplia diferencia frente a China, Panamá, España e India. El país norteamericano muestra una variación negativa del 23,34% en el 2014 frente al año anterior, en cambio, países como China, Panamá y España presentan variaciones positivas de 12,80%, 12,25% y 13,35% respectivamente. India quien ocupa el quinto lugar durante el

2014 disminuyó 10,64% con respecto al año anterior, como se puede evidenciar en el gráfico 2.

Gráfica 2.

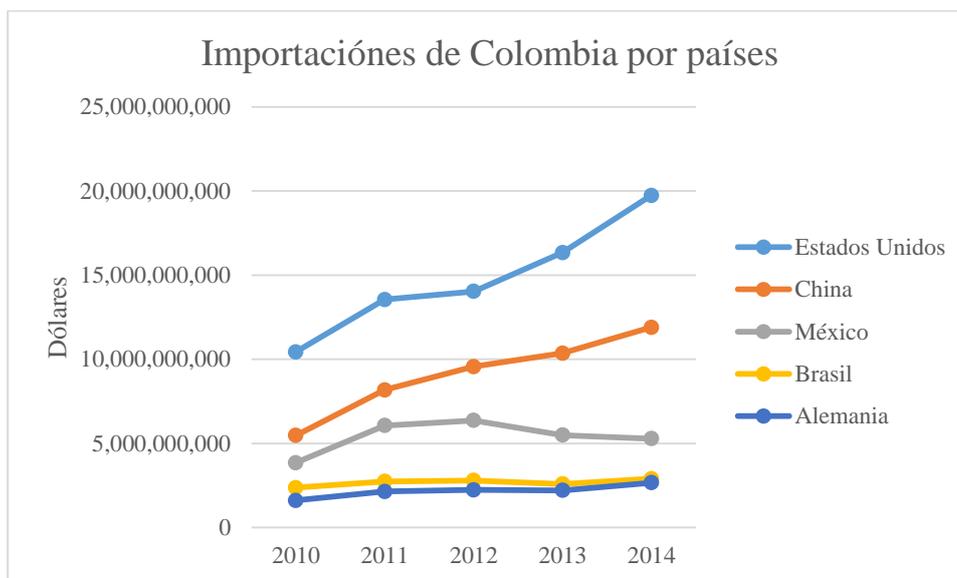
Exportaciones de Colombia por países



Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

Para el caso de las importaciones, el país se ha enfocado en comercializar productos provenientes de Estados Unidos, China, México, Brasil y Alemania, como se puede observar en el gráfico 3. Para el caso de México, desde el 2013 se disminuyó el monto de las importaciones en un 12,79% respecto al 2011. Los demás presentan una variación del 89,07% en el caso de Estados Unidos, 117,14% en el caso de China, 22,62% en Brasil y 65,27% en Alemania durante los cinco años analizados. El país que más crecimiento tuvo fue China, y el de menor fue Brasil. Por otro lado, Colombia importa bienes, en su mayoría, de Estados Unidos, representando casi \$20.000.000.000 de dólares al año, cifra que supera a los demás países por más del doble, es por esto, que una variación en este país, repercute de manera significativa (negativa o positiva), en la balanza comercial colombiana, dado al peso dentro de las relaciones comerciales que mantienen.

Gráfica 3.

Importaciones de Colombia por países

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

2.2. Balanza comercial Estados Unidos

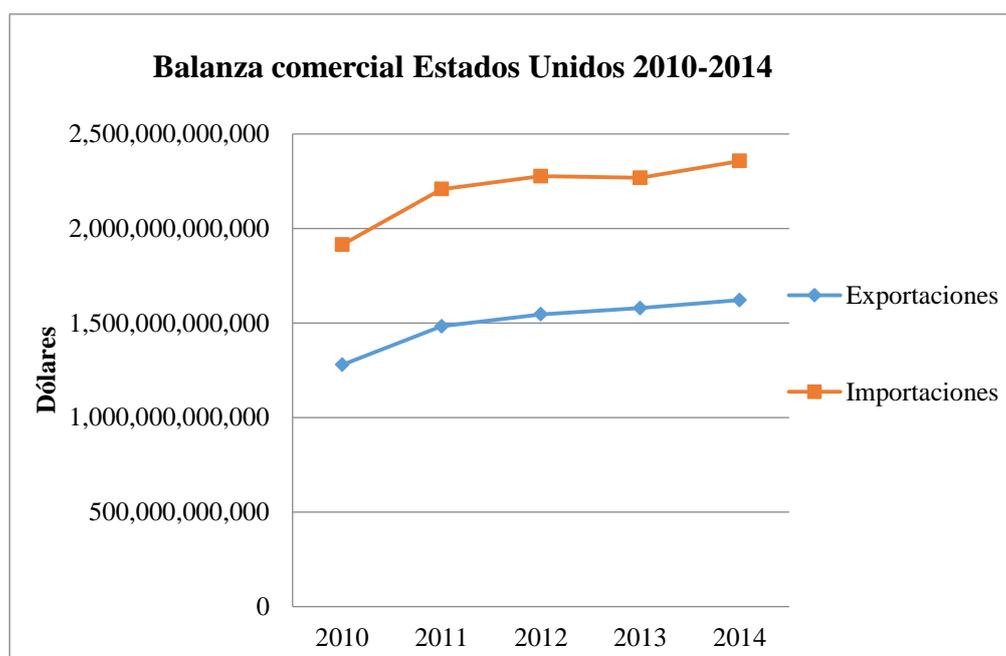
Estados Unidos desde tiempo atrás ha estado presente en la economía mundial al ser considerado potencia económica. Es uno de los países con mayores movimientos de productos tanto a nivel interno como al exportar hacia diferentes destinos como Canadá, México, China y Japón. Este país para el 2014 contaba con una población promedio de 319 millones de habitantes, ubicándose como el 3° país más grande del mundo. Al ser así, tiene la ventaja de cubrir con un alto nivel de producción tanto de productos como de servicios para poder abastecerse a sí mismo frente a materias primas específicas.

Según su trascendencia económica, en los últimos años se ha dedicado a recuperarse de la crisis vivida entre el 2007 y 2009. Políticas económicas y sociales que ofrecen disminuciones del desempleo, mejorías salariales y de calidad de vida buscan incrementar y fortalecer el crecimiento del país.

Estados Unidos durante el periodo 2010 a 2014 obtuvo un déficit en su balanza comercial, presentando mayores importaciones de productos y servicios y exportando un menor proporción como se observa en la gráfica 4. Se conoce de ante mano que, la economía estadounidense sobresale por su alto consumo en servicios a nivel interno aportando significativamente al PIB anual. Según el informe de la Secretaria de la Organización Mundial del Comercio sobre el Examen de las políticas comerciales del 2014, el 65% del PIB del 2013 estuvo representado por servicios financieros, de seguros e inmobiliarios, de manufactura, educación y salud, construcción y otros servicios. El país se caracteriza por ser el principal exportador de servicios a nivel mundial, creando una tendencia alcista en sus exportaciones durante el periodo estudiado. Desde el 2010 al 2014 las exportaciones vivieron comportamientos de crecimiento al aumentar contantemente año a año hasta culminar el 2014 con un incremento de 26,8 puntos porcentuales. El mayor crecimiento fue del 15,96% del 2010 al 2011, los años siguientes se encontraron incrementos entre el 2,12% y el 4,27% como se logra observar en la gráfica 4.

Gráfica 4.

Balanza comercial Estados Unidos 2010-2014



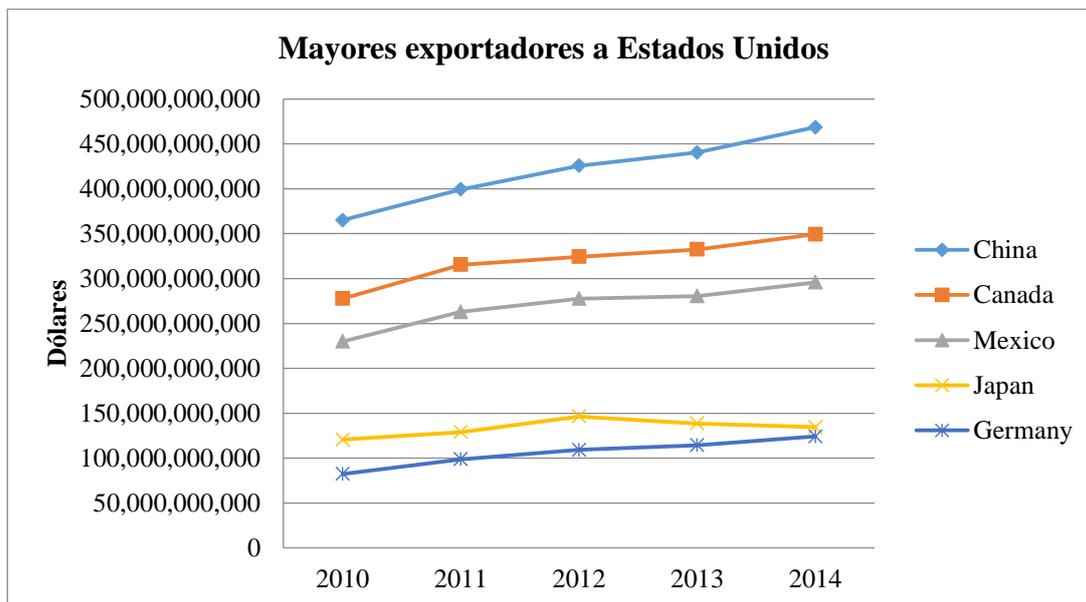
Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

Aunque las exportaciones de Estados Unidos hayan tenido un constante crecimiento durante los periodos analizados, las importaciones siguen siendo mayores en cada uno de los años. Para el 2014, el país norteamericano importó \$2.356.365.502.723 dólares provenientes principalmente de países como China, Canadá, México, Japón y Alemania. Cada uno de estos países a excepción de Japón (disminución del 2,94%), han mantenido relativamente constante el nivel de exportaciones hacia Estados Unidos como se observa en la gráfica 5.

Dentro de la clasificación mundial, Colombia se encuentra en el puesto 25 para ese mismo año en donde se tuvo un total de \$18.315.926.813 de dólares en exportaciones. Países latinoamericanos como México, Venezuela y Brasil se encuentran en mejores posiciones, pero países como Ecuador, Costa Rica, Chile y Perú se encuentran por debajo de Colombia.

Gráfica 5.

Importaciones de Estados Unidos por países



Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

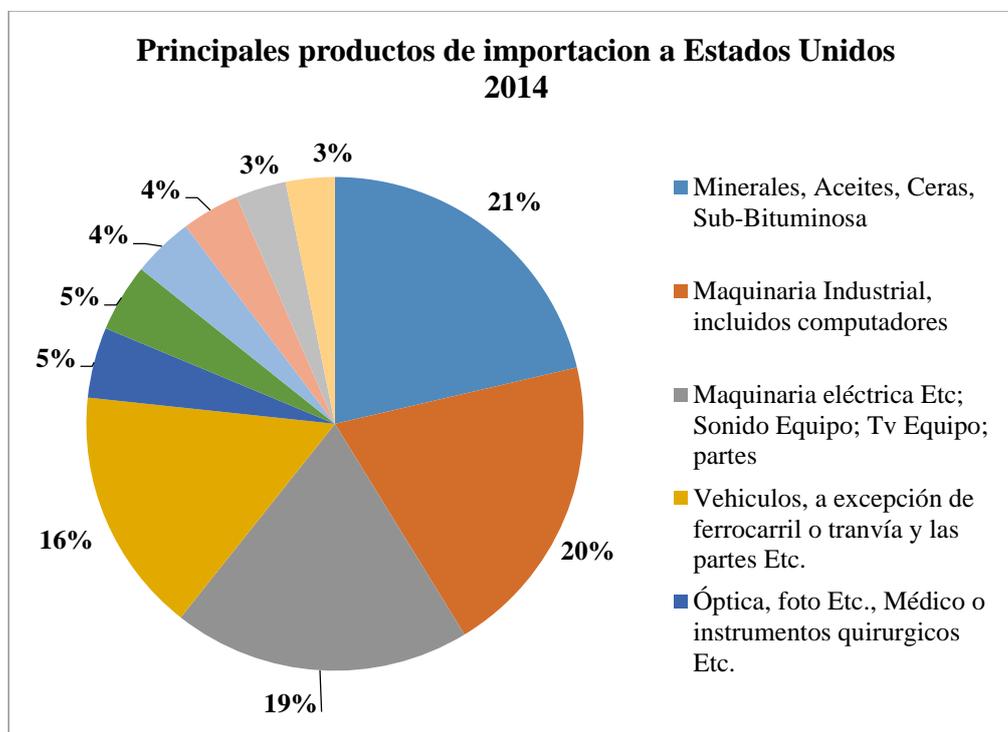
Cabe resaltar que Colombia al ser un país en desarrollo se encuentra en desventaja frente a su principal competencia en el mercado norteamericano, puesto que los países que le proveen mayores cantidades de productos, como lo son China y Canadá, cuentan con infraestructura comercial, índices de calidad y diversidad de productos, entregándole más

productos a mejores precios. De igual forma, la base de una buena competencia se establece al entregar productos nacionales con altos niveles de diferenciación y buscar oportunidades de negocio en mercados aun no explotados totalmente.

La actividad económica que presente Estados Unidos repercute positiva o negativamente en las balanzas económicas de los diferentes países al tener un alto impacto en las exportaciones e importaciones de productos y servicios a nivel mundial. Como se observa en la gráfica 6 los principales productos con mayor demanda para el 2014 fueron: Minerales, Aceites, Ceras, Sub-Bituminosa representado por un 21%, maquinaria industrial y eléctrica con un 20% y 19% respectivamente, vehículos con un 16% y productos ópticos y quirúrgicos con un 5%.

Gráfica 6.

Importaciones de Estados Unidos por productos



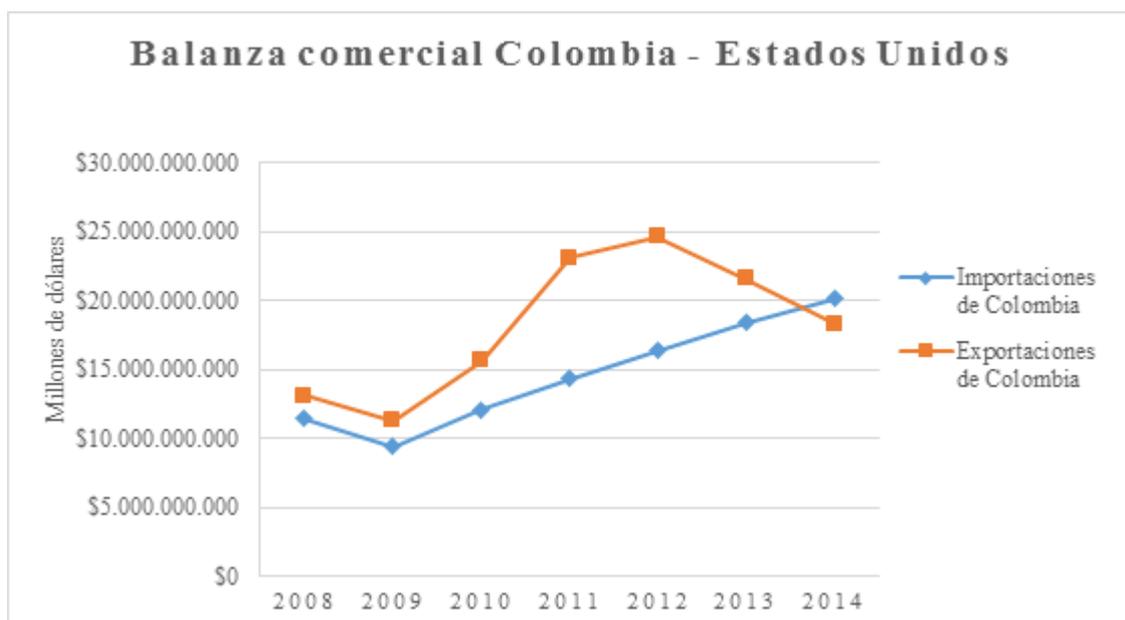
Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

2.3. Relación comercial Colombia-Estados Unidos

La relación comercial entre el país norteamericano y Colombia es positiva. Colombia desde 1999 hasta el 2011 presenta una balanza comercial provechosa de \$8.991 millones de dólares, según datos del DANE en su informe “*Colombia, balanza comercial según grupos económicos y principales países 1995-2016*”. Los combustibles, minerales, aceites, ceras y sub-bituminosa; las perlas, piedras, metales, bisutería y monedas; y el café, té, yerba mate y especias lideran las listas de productos exportados desde Colombia hacia el país norteamericano desde el 2008 hasta el 2011, exportaciones que muestran inclinaciones positivas durante los años analizados. \$23.114 millones de dólares fueron exportados hacia Estados Unidos durante el 2011. En cuanto a las importaciones de mercancías norteamericanas al país, en ese mismo año, \$14.336 millones de dólares fueron importados, encabezando la lista de productos los commodities de minerales, aceites, ceras y sub-bituminosa; maquinaria industrial incluyendo computadores y maquinaria eléctrica, equipos de sonido y televisión entre otros, según los reportes de las bases de datos de Wiser Trade.

Gráfica 7.

Balanza comercial Colombia – Estados Unidos 2008-2014



Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El TLC Colombia - Estados Unidos inicia oficialmente el 15 de mayo de 2012 promulgado en el decreto 993 luego de innumerables discusiones entre los economistas colombianos sobre lo que podría significar esta relación tan abierta con una economía del primer mundo. El tratado pactado hace parte clave en la historia política comercial de Colombia, considerándose, así como un éxito a nivel económico. Un tratado comercial de este nivel es considerado como un eslabón clave a la hora de formalizar futuras negociaciones tanto con Estados Unidos como con los otros países.

El acuerdo consta de 23 capítulos y tres rubros de anexos explicando las medidas tomadas por ambos países. Uno de los puntos claves del tratado son las desgravaciones arancelarias y los contingentes aplicados a productos específicos en busca de, ser protegidos por cada gobierno a causa de su sensibilidad en el mercado.

El anexo 2.3 del *Capítulo del Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos* señala las canastas de desgravación mostrando los tiempos establecidos para la eliminación de los aranceles de cada uno de los productos. Durante el acuerdo se establecieron siete canastas, Estados Unidos adiciona las canastas dos y Colombia finaliza añadiendo trece canastas (ver tabla 1). Adicionalmente al entrar en vigencia el tratado se veaplican los contingentes acordado por los países sobre las cantidades de mercancía agrícola. Si el importador excede la cantidad permitida se tendrá que asumir el costo del arancel establecido en las listas de desgravaciones según su respectiva canasta.

Tabla 1.
Tiempos de desgravaciones arancelarias TLC Colombia - Estados Unidos

Canasta	Tiempo de desgravación
A	Inmediata
B	Al 5 año libre de arancel
C	Al 10 año libre de arancel
D	Al 15 año libre de arancel
E	Mantienen arancel base por 10 años. A partir del año 11 se eliminan los aranceles en siete etapas anuales iguales. Para el año 17 debe quedar libre de aranceles.

F	Ya tenían arancel libre y lo mantienen
T	Al 11 año libre de arancel
R	El arancel impuesto al artículo ensamblado será igual al aplicable al valor íntegro del artículo bajo las obligaciones por canasta incluidas para la correspondiente posición arancelaria, a partir del primer año hasta el 10 año. Para el año 11 debe quedar libre de arancel.
S	Las siguientes mercancías deberán ser libres de arancel eternamente desde el primer año de vigencia: 98120020, 98120040, 98130005, 98130010, 98130015, 98130020, 98130025, 98130030, 98130035, 98130040, 98130045, 98130050, 98130055, 98130060, 98130070, 98130075, 98140050.
H	Al 3 año libre de arancel
K	Al 7 año libre de arancel
L	Al 8 año libre de arancel
M	Al 9 año libre de arancel
N	Al 12 año libre de arancel
U	10% reducido el arancel de la tasa base durante los años 1 y 2. 30% adicional se reducirá el arancel para el 3 año. 20% adicional se reducirá el arancel para el 4 año y 30% adicional se reducirá el arancel para el 5 año.
V	37,5% reducido el arancel de la tasa base el 1 año. Del año 2 al 10 se reducirá en nueve etapas anuales. Para el año 10 debe quedar libre de arancel.
W	33% reducido el arancel de la tasa base el 1 año. Del año 2 al 10 se reducirá en nueve etapas anuales. Para el año 10 debe quedar libre de arancel.
X	Permanece la misma tasa de arancel desde el año 1 al 5. Se reducirá en 13 etapas anuales. Para el año 18 debe quedar libre de arancel.
Y	Permanece la misma tasa de arancel desde el año 1 al 10. Se reducirá en 8 etapas anuales. Para el año 18 debe quedar libre de arancel.
Z	Permanece la misma tasa de arancel desde el año 1 al 6. Se reducirá en 13 etapas anuales. Para el año 19 debe quedar libre de arancel.
AA	Libres de aranceles a la entrada en vigor
BB	Se reducirán los aranceles en 18 etapas anuales desde el primer año. Para el año 18 debe quedar libre de arancel.

Fuente: notas generales. Lista arancelaria de la Republica de Colombia. Link:
http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/02_Notas_Generales_Colombia.final_letter.pdf

Hoy en día la balanza comercial con Estados Unidos aún sigue siendo un tema de discusión, hay quienes opinan que debe tener un segundo análisis que permita efectuar los ajustes necesarios para que Colombia realmente sea beneficiada.

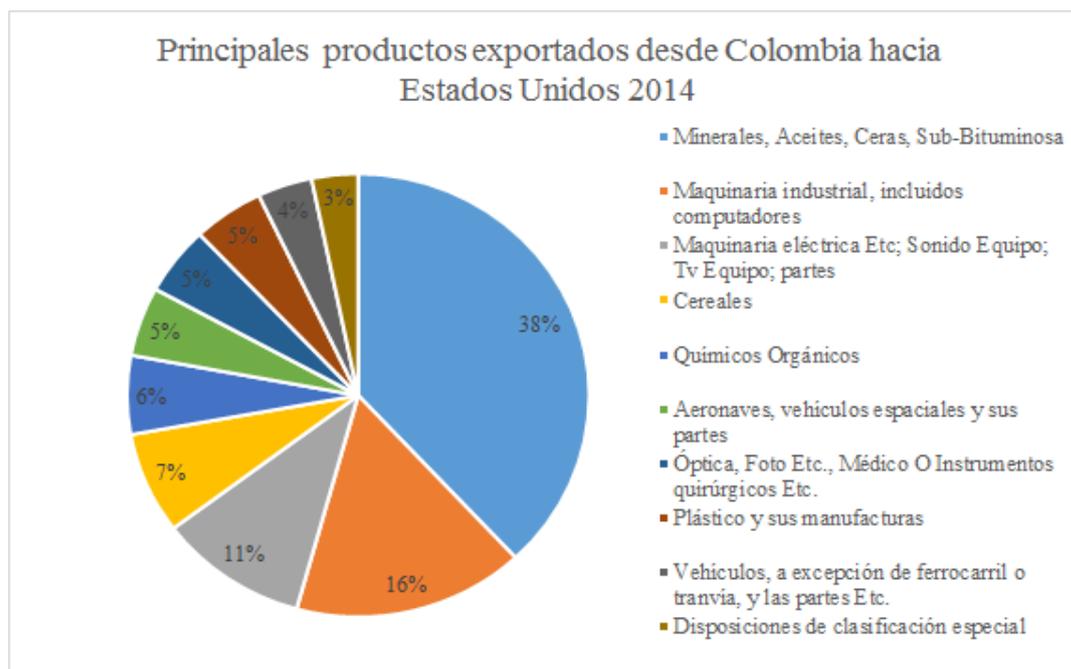
Consumidores y empresarios han sido los principales beneficiarios del TLC. La variedad en oferta y el ingreso de nuevos productos ha aumentado la competitividad industrial, al igual que la facilidad en la adquisición de maquinaria y materia prima. En términos generales las dos economías se ven beneficiadas por el crecimiento que ocasiona la propuesta comercial.

Según documentos de la Cancillería y el Ministerio de Relaciones Exteriores se conoce que debido al TLC un alto porcentaje de los productos nacionales de Colombia están libres de arancel una vez iniciado en vigencia el tratado. 500 productos colombianos aproximadamente están disponibles para ser exportados a Estados Unidos formando nuevos nichos de mercado, tecnología moderna, calidad entre muchos otros factores que serán aprovechados por cada uno de los países.

Los sectores de agroindustria, manufactura y servicios son los más privilegiados para el caso de Colombia. Adicionalmente le brinda oportunidades en cuanto a las condiciones preferenciales permanentes que respaldan a los empresarios nacionales dentro del mercado estadounidense, será posible modernizar el aparato productivo nacional, los ingresos de la nación incrementarán y el desempleo se disminuirá significativamente. Los precios de ciertos productos se reducirán y se aumentará la variedad de oferta de productos extranjeros.

El continuo incremento a largo plazo de las exportaciones de Estados Unidos hacia Colombia enfocándose principalmente en el sector minero e industrial con más del 50%, seguido del sector de electrodomésticos con un 11% y cereales con un 7% durante el 2014.

Gráfica 8.

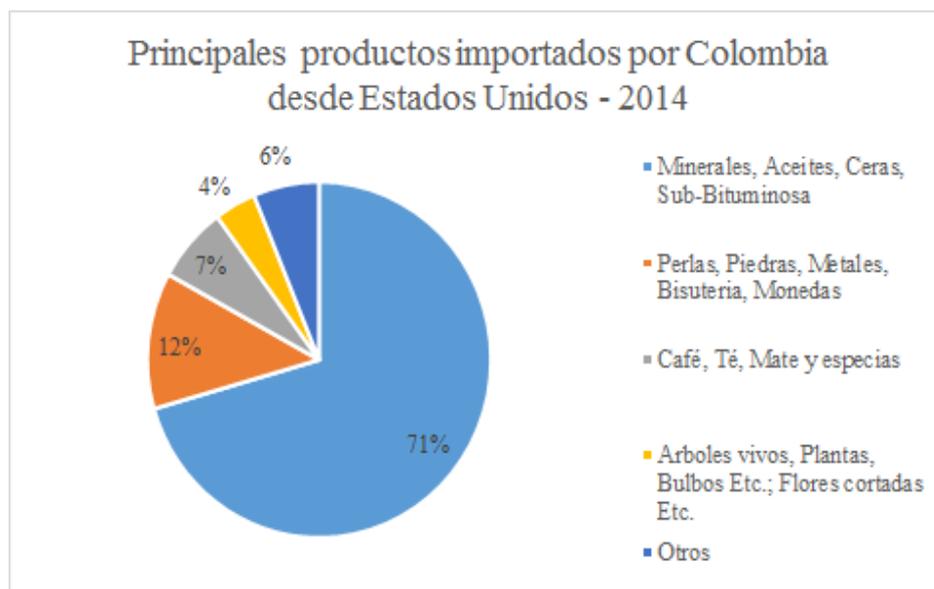
Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos por productos 2014

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

A grandes rasgos, teniendo en cuenta las cifras analizadas, es evidente que presenciamos un crecimiento sostenido de exportaciones estadounidenses hacia nuestro país; este suceso puede ser atribuido principalmente a la implementación del tratado de libre comercio con el país norteamericano. Por otra parte, las importaciones de Estados Unidos han disminuido desde el 2012, pasaron de \$24.621 millones de dólares a \$21.626 millones de dólares con una disminución promedio del 13,85%. Sus rubros más destacados como se puede ver en el gráfico 7 corresponden al sector minero con un 71%, piedras con un 12% y Café, té y especias con un 4% del total de las importaciones. El sector minero de Colombia siempre se ha caracterizado por ser el principal motor de ingresos hacia el país, teniendo la gran debilidad de considerarse un producto sin valor agregado debido al uso en el extranjero como materias primas e insumos.

Gráfica 9.

Importaciones de Colombia desde Estados Unidos por productos 2014



Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

La balanza comercial colombiana presenta un déficit, debido a que las exportaciones del país son significativamente inferiores a sus importaciones. Durante el 2014 el déficit fue de \$6.292 millones de dólares a causa de la disminución del 6,8% en exportaciones y el incremento del 7,9% de las compras en el exterior según el informe del DANE “*Colombia, balanza comercial anual 1980- 2016p**”.

2.4. Información general sobre los estados de Estados Unidos

Con el objetivo de contextualizar el estado actual de nuestro país en términos de exportaciones e importaciones, a continuación, es expuesta la balanza comercial de Colombia con cada uno de los estados a estudiar:

Tabla 2.

Información general por estado

Variable	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana	Maine
Capital	Des Moines	Topeka	Frankfort	Baton Rouge	Augusta
Población	3.046.355	2.853.118	4.339.367	4.533.372	1.328.361
Superficie en millas	55.857,13	81.758,72	39.486,34	43.203,90	30.842,92
PIB Billones de USD	136	123	156	222	50
Ingresos per cápita (USD)	51.843	51.332	43.036	44.036	48.453
Número de compañías	259.931	237.040	337.600	375.808	150.389
Exportaciones hacia Colombia (millones de USD)	314	80	129	2.808	14
Importaciones de Colombia (millones de USD)	0	0	0	1.930	0

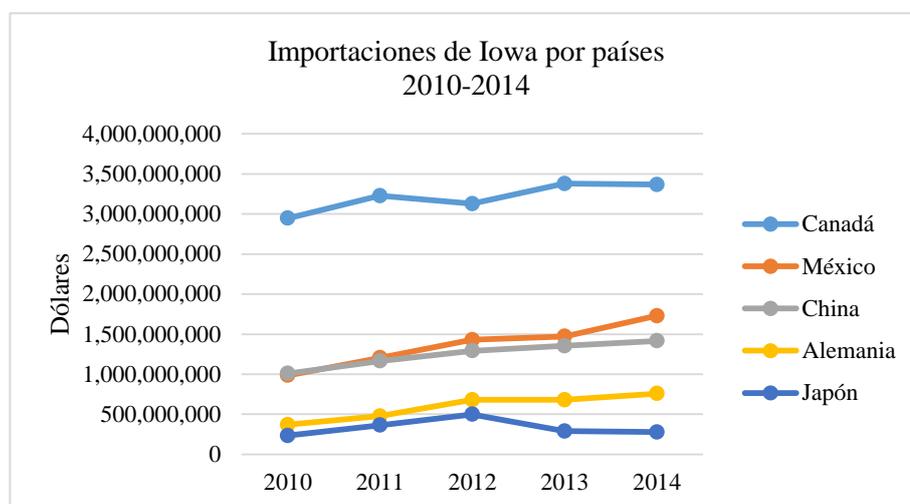
Fuente: elaboración propia con base en datos de www.census.gov

2.4.1. Iowa. Localizado en el medio oeste del país, limitando con los estados de Minnesota, Wisconsin, Illinois, Missouri, Nebraska, y Dakota del Sur. Según el Iowa Economic Development la principal fuente de ingresos proviene del sector manufacturero, representando el 17% del PIB del estado, seguido del sector de agricultura y turismo. Sus

productos más representativos son la soja, el maíz y el etanol (representa el 26% de la producción total del país).

Gráfica 10 .

Importaciones de Iowa por países



Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las importaciones de Iowa provienen principalmente de países como Canadá, México, China, Alemania y Japón, siendo el principal país Canadá, con una participación del 36.15% de las importaciones durante los años estudiados, seguido por México con un 15.35%, China con 14.04%, Alemania con 6.67% y Japón con un 3.34%. Se evidencia que, durante este periodo, los principales países presentan una tendencia al alza, con un crecimiento del 12.52% para Canadá, 43.01% en México, un 28.70% en China, 51.18% en Alemania y un 16.13% en Japón. Por otro lado, Colombia se ubica en el puesto 41, con una participación del 0.07% de las importaciones totales de Iowa; sin embargo, durante el periodo estudiado, Colombia presentó un descenso del -11.56% respecto al año 2010 (Ver tabla 3).

Tabla 3.

Importaciones de Iowa por países

Dólares

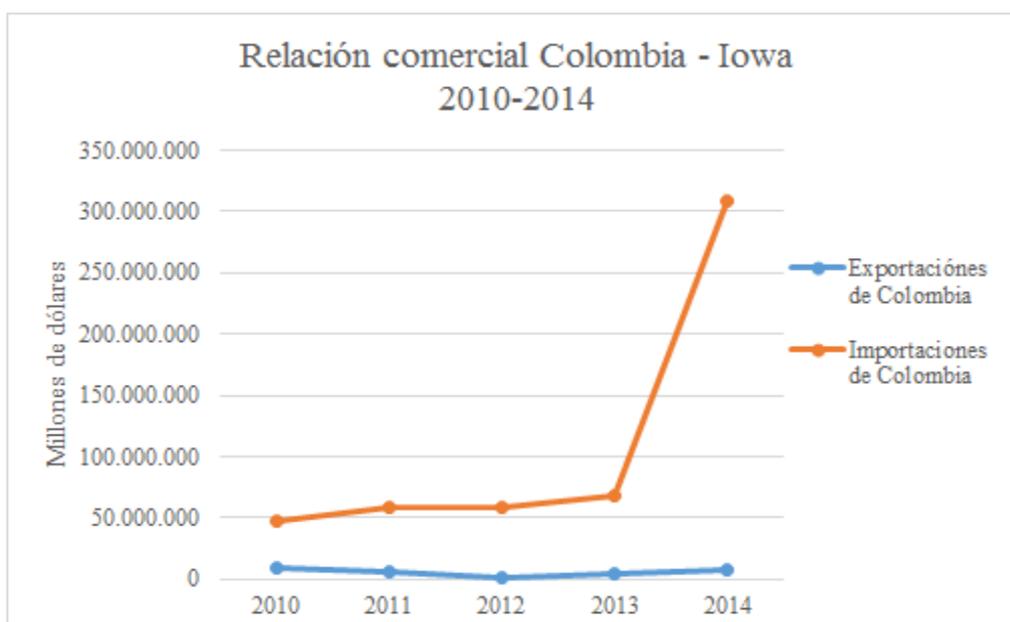
Ranking	País	2010	2011	2012	2013	2014
1	Canadá	2.945.469.500	3.226.480.986	3.127.018.736	3.379.545.193	3.367.084.613
2	México	984.845.419	1.203.688.669	1.430.144.229	1.470.743.158	1.728.097.671

3	China	1.009.385.939	1.163.553.506	1.292.592.877	1.354.174.802	1.415.719.725
4	Alemania	369.579.602	477.268.445	680.054.136	680.908.792	756.971.809
5	Japón	233.284.191	362.313.152	497.747.461	290.182.329	278.153.301
41	Colombia	8.634.741	5.962.602	1.442.190	5.161.355	7.739.680
	Total	5.551.199.392	6.439.267.360	7.028.999.629	7.180.715.629	7.553.766.799

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Gráfica 11.

Relación comercial Colombia - Iowa



Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Es evidente el crecimiento de las exportaciones de Iowa hacia Colombia durante el último año analizado, puesto que superaron los periodos previos. Los cereales fue el commodity más representativo al obtener un 67.70% del total de las exportaciones realizadas por Iowa a nuestro país, este suceso se debe principalmente a las características y atributos de la fertilidad de la tierra que poseen, para el estado es clave la obtención de capital suficiente para asumir el reto de administrar y poseer múltiples operaciones de cultivos agrícolas, afirma la División de Desarrollo Agrícola de Iowa (IADD).

Un comportamiento que cabe mencionar es el de algunos productos como semillas, granos y frutas; los cuales presentaron movimientos solo en dos periodos analizados, 2010 y 2014. Adicionalmente el sector de industria y maquinaria ocupó el tercer rubro de mayor

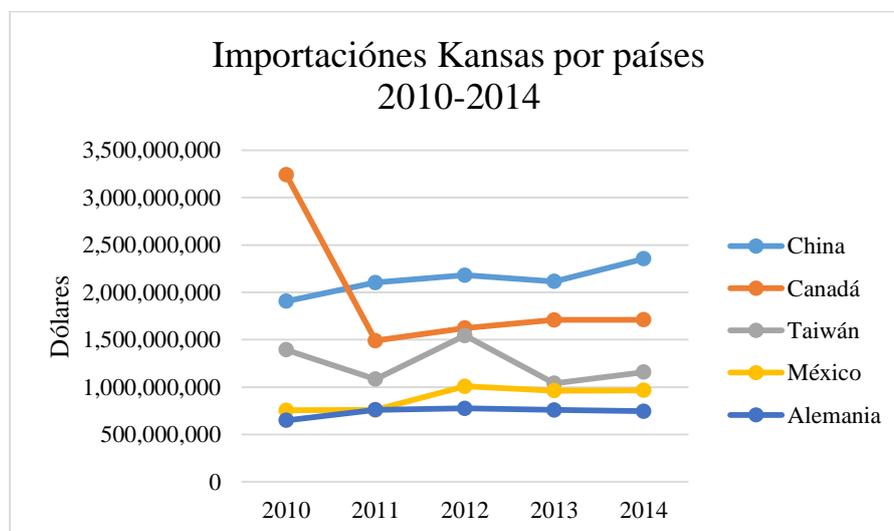
importancia para el desarrollo económico del estado. Según el informe de *Advanced Manufacturing* presentado por Iowa Economic Development Authority, Iowa es considerado el estado de manufactura avanzada a lo cual los ha llevado a la organización de un clúster industrial promoviendo así el desarrollo de dicho sector, no solo a nivel nacional sino internacional.

En términos de exportaciones colombianas a Iowa, el panorama no es igual de alentador, debido a que, durante los 4 primeros años, las cifras presentaron una tendencia a la baja, hasta inicios del 2014 se observó una recuperación, sin embargo, inferior a la del año base. El rubro de productos que abarca una mayor parte de dichas exportaciones son aquellos de origen animal, con un 75,39% sobre el total (ver anexo A). La balanza es realmente inestable, presentando una inclinación favorable para los Estados Unidos.

2.4.2 Kansas. Localizada en el medio oeste del país, limita con los estados de Nebraska, Missouri, Oklahoma, y Colorado. Para el 2014 y según el Departamento de Comercio de Kansas, las industrias privadas, la manufactura y la agricultura, silvicultura y pesca representaron el 86.48%, 13.14% y 5.53% del porcentaje total del PIB del estado, respectivamente.

Gráfica 12.

Importaciones de Kansas por países



Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las importaciones de Kansas provienen principalmente de China, Canadá, Taiwán, México y Alemania, siendo China el principal país con una participación del 19.72%, seguido de Canadá con el 18.09%, Taiwán con 11.51%, México 8.23% y finalmente Alemania con el 6.28%. Se evidencia durante este periodo que algunos países como Canadá Y Taiwán presentaron una disminución en sus exportaciones a Kansas con una diferencia de -89.5% -20.5% respecto al año 2010; sin embargo, países como China, México y Alemania tuvieron una tendencia al alza y una diferencia de 19%, 21.9% y 12.8% respectivamente, tomando como base el 2010. Por otro lado, Colombia ocupa el puesto 42 dentro de las importaciones de Kansas, con una participación del 0.09% y un crecimiento del 52.2% respecto al año 2010 (Ver tabla 4).

Tabla 4.
Importaciones de Kansas por países

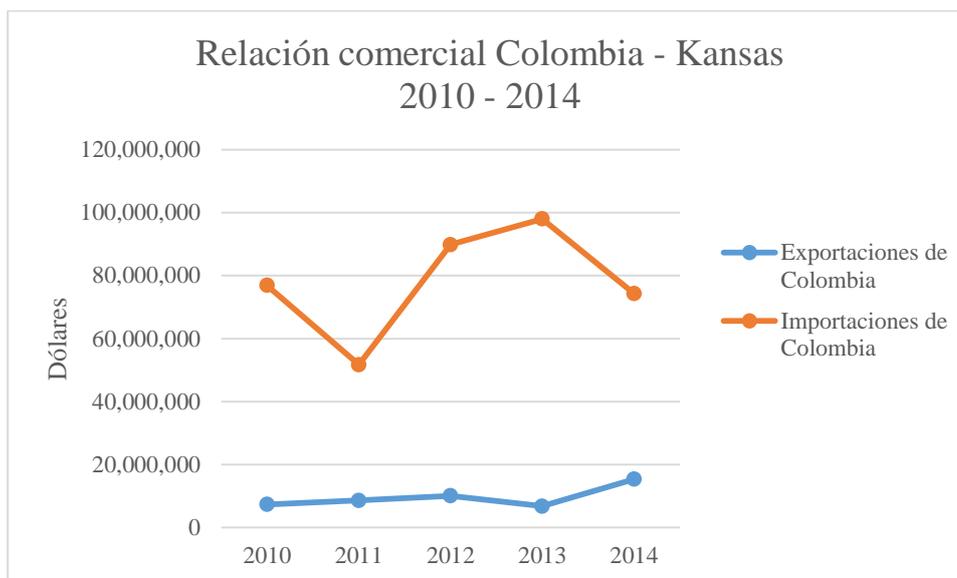
Dólares

Ranking	País	2010	2011	2012	2013	2014
1	China	1.907.125.158	2.103.692.546	2.181.060.413	2.115.178.745	2.353.952.045
2	Canadá	3.243.270.243	1.489.406.935	1.622.506.495	1.709.054.815	1.711.276.813
3	Taiwán	1.394.742.798	1.083.605.422	1.544.598.541	1.040.365.477	1.157.188.391
4	México	754.369.530	758.504.091	1.007.991.670	962.277.659	966.189.737
5	Alemania	649.530.434	759.371.648	774.590.634	757.624.751	745.098.189
42	Colombia	7.327.862	8.621.105	10.102.424	6.816.477	15.344.269
	Total	7.956.366.025	6.203.201.747	7.140.850.177	6.591.317.924	6.949.049.444

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las exportaciones de Colombia se han mantenido estables durante los cinco años analizados a diferencia del incremento del 125% que se vio en el 2014. Los commodities con mayor volumen de exportación para ese año fueron la maquinaria industrial, los productos de origen animal y las prendas y artículos de vestir tejidos con un 52,84%, 17,90%, 13,90% respectivamente (ver anexo B). Cabe resaltar que durante los años estudiados el cacao y sus preparaciones forman parte de los principales cuatro commodities más exportados por Colombia hacia el estado de Kansas.

Gráfica 13.

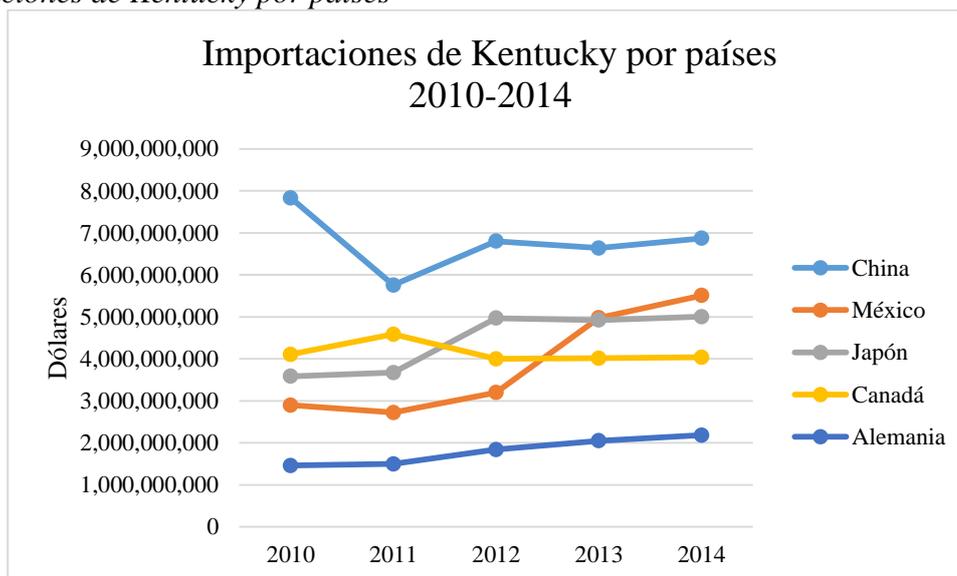
Relación comercial Colombia – Kansas

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las importaciones de Colombia provenientes de este estado han presentado una tendencia inestable de altos y bajos en cada periodo, enfocándose en el 2014 en productos como el cereal 30,70%, la maquinaria industrial 17,38% y la aviación con un 15,53%. La principal actividad de Kansas se enfoca en a la agricultura contando con cultivos de maíz, trigo, soja, ganado (vaca, bovino, ternero y porcino) y leche ya que para el 2010 el estado tenía 66.000 granjas con alrededor de 705 acres por cada una según la sección 17, *Agriculture del Statistical Abstract of the United State: 2012* del U.S.Census Bureau.

2.4.3. Kentucky. Localizado en el centro sudeste del país, limita con los estados de Ohio, Virginia Occidental, Virginia, Tennessee, Missouri, Illinois e Indiana. Las fuentes principales de ingresos del estado son el gobierno, finanzas, seguros y préstamos y bienes duraderos de manufacturas con un 14,7%, 14,7% y 10% respectivamente, según los datos regionales del estado de Kentucky del Bureau of Economic Analysis.

Gráfica 14.
Importaciones de Kentucky por países



Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las importaciones de Kentucky provienen principalmente de China, México, Japón, Canadá y Alemania; siendo China el país con mayor participación dentro de las importaciones con un porcentaje de 19.27%, seguido de México con 40.97%, Japón con 12.59%, Canadá 11.79% y Alemania con un 5.13%. Por otro lado, se evidencia durante los años estudiados, una disminución del 14.01% de China en sus importaciones respecto al año 2010, al igual que Canadá con un -1.73%; sin embargo, México, Japón y Alemania presentaron un crecimiento del 47.41%, 28.36%, 33.09% respectivamente tomando, como base el 2010. Por otra parte, Colombia ocupa el puesto 42, dentro los principales países que abastecen a Kentucky, con un porcentaje de participación del 0.04% y un crecimiento del 92.84% respecto al año 2010 (Ver tabla 5).

Tabla 5.
Importaciones de Kentucky por países

Dólares

Ranking	País	2010	2011	2012	2013	2014
1	China	7.835.948.985	5.759.716.026	6.803.062.929	6.639.588.192	6.873.321.083
2	México	2.898.800.170	2.723.035.247	3.196.544.437	4.977.139.326	5.511.855.129
3	Japón	3.585.801.065	3.673.764.371	4.969.730.203	4.925.680.930	5.005.604.543
4	Canadá	4.108.024.868	4.587.302.867	4.000.057.470	4.014.260.107	4.038.200.163
5	Alemania	1.460.688.518	1.496.780.735	1.840.655.770	2.047.988.772	2.182.970.380
42	Colombia	4.005.328	3.078.564	2.571.441	4.687.007	55.962.485

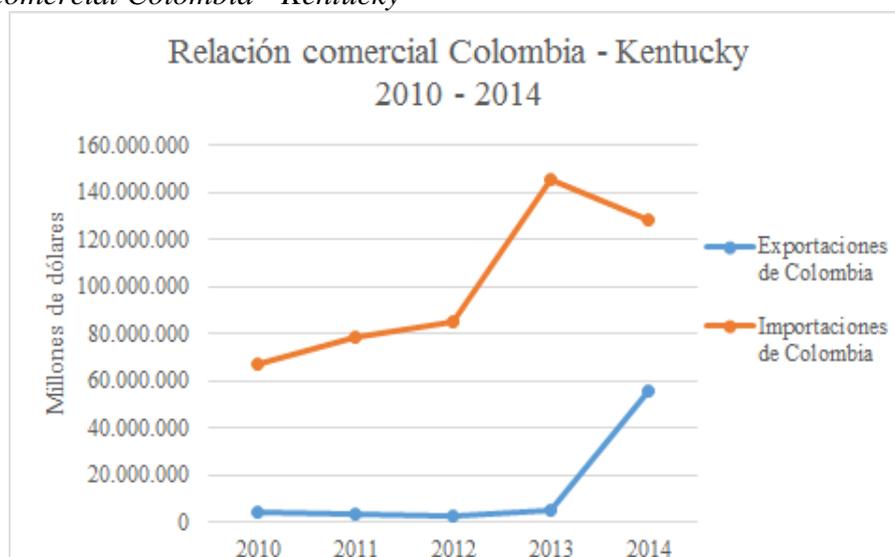
	Total	19.893.268.934	18.243.677.810	20.812.622.250	22.609.344.334	23.667.913.783
--	--------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Durante el periodo estudiado, las exportaciones de Kentucky hacia Colombia, como se observa en la gráfica 12, han aumentado un 90,95% desde el 2010 hasta el 2014, siendo los principales productos exportados hacia Colombia productos con valor agregado, dada la carencia de Colombia de industria especializada. Entre esos productos se encuentran vehículos, ópticos e instrumentos quirúrgicos, productos farmacéuticos, maquinaria industrial, entre otros, los cuales presentan una tendencia al alza, siendo la exportación de vehículos el producto que más ha crecido y el que genera mayor monto monetario.

Gráfica 15.

Relación comercial Colombia - Kentucky



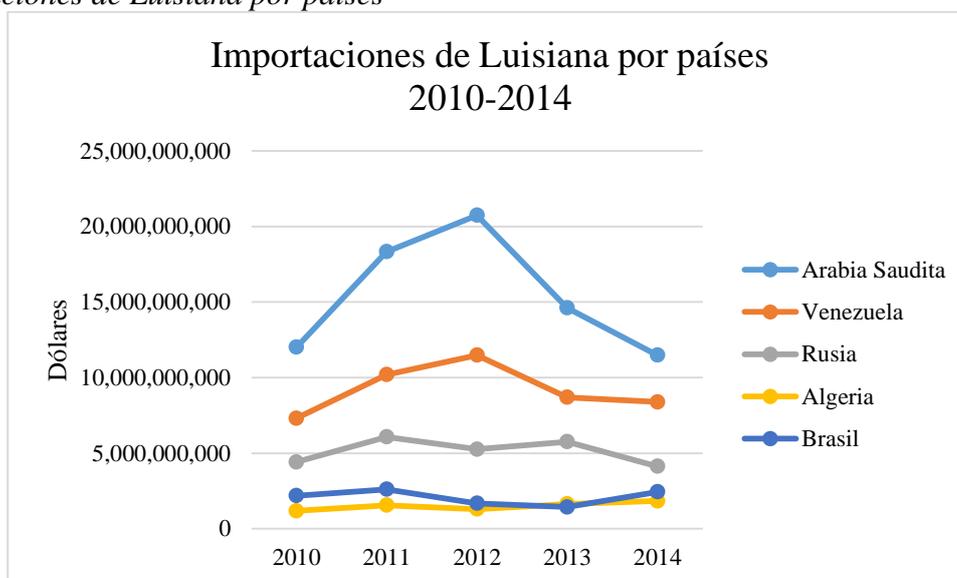
Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Por otro lado, las exportaciones de Colombia son menores, al comparar el monto de las exportaciones de dicho estado, debido a esto, la balanza comercial de Kentucky respecto a Colombia se ubica en superávit, siendo las exportaciones mayores a las importaciones. Colombia aumentó sus exportaciones del 2013 al 2014 en \$51.275.478 dólares, siendo los principales productos importados el hierro y el acero, seguidos de diversas preparaciones alimenticias y las albuminoideas, almidón modificado, filamentos artificiales, entre otros. Cabe mencionar que algunos productos no habían sido importados hasta el año 2014 como en el caso de albuminoideas, tabaco, hierro y acero; productos como los árboles y plantas tuvieron un valor de cero para el 2013 en cuanto al valor de exportación (ver anexo C).

2.4.4. Luisiana. Localizado en el sureste del país, limita con los estados de Arkansas, Mississippi y Texas. La fuente principal de ingresos proviene del sector manufacturero, la minería y extracción y el gobierno. A nivel nacional ocupa el primer lugar en la producción de gas natural y el tercer lugar en la producción y refinamiento de crudo según la *Guía del Estado de Louisiana, EE.UU.* de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Miami. Dentro de su infraestructura cuenta con ferrocarril y transporte marítimo y fluvial conformado por el puerto de Nueva Orleans y el puerto del Sur de Luisiana.

Gráfica 16.

Importaciones de Luisiana por países



Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las importaciones de Luisiana provienen principalmente de Arabia Saudita, Venezuela, Rusia, Argelia y Brasil, siendo Arabia Saudita el país con mayor participación dentro de las importaciones del estado, con un 22.16%, Venezuela con 13.23%, Rusia 2.16%, y Brasil con 2.97%. Por otro lado, se evidencia durante el periodo estudiado que tres de los cinco países presentaron un crecimiento positivo respecto al año 2010; Venezuela con 12.80%, Argelia 35.79% y Brasil 10,23%; sin embargo, países como Arabia Saudí y Rusia tuvieron una tendencia a la baja, con una variación -4,57% para Arabia Saudí y -6.78% Rusia. Por otra parte, Colombia ocupa el puesto 10 de los países que más

exportan a Luisiana, con un porcentaje de participación del 22.7% y un crecimiento del 52.36% durante los años estudiados (Ver tabla 6).

Tabla 6.
Importaciones de Luisiana por países

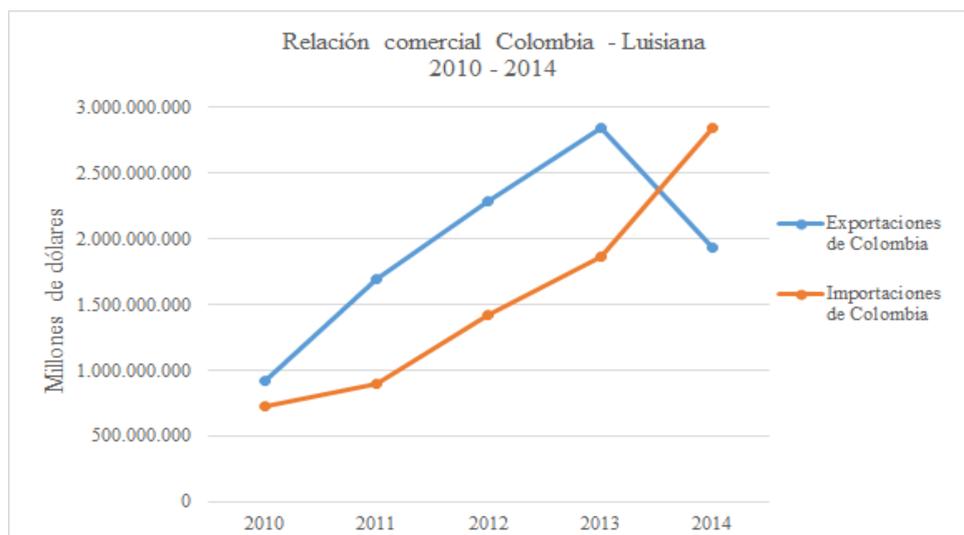
Dólares

Ranking	País	2010	2011	2012	2013	2014
1	Arabia Saudita	12.008.797.075	18.333.398.361	20.735.321.514	14.609.978.259	11.483.994.972
2	Venezuela	7.311.832.196	10.199.081.353	11.479.188.074	8.695.664.715	8.385.255.888
3	Rusia	4.411.923.145	6.076.442.477	5.260.159.381	5.759.894.421	4.131.768.592
4	Algeria	1.177.669.260	1.553.566.631	1.304.191.866	1.640.610.703	1.833.967.384
5	Brasil	2.187.319.629	2.609.987.092	1.683.188.652	1.431.763.120	2.436.569.467
10	Colombia	919.332.713	1.689.216.523	2.282.985.218	2.840.939.236	1.929.643.438
	Total	28.016.874.018	40.461.692.437	42.745.034.705	34.978.850.454	30.201.199.741

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

La relación comercial entre el estado sureño y Colombia, antes de 2012 tanto las importaciones como las exportaciones de Colombia tenían tendencia alcista, aunque con una amplia brecha de diferencia beneficiando a Colombia al exportar mayores cantidades que las que se importaban al país, como se puede observar en la gráfica 13. Luego de la firma del tratado la actividad comercial continuó creciendo por un año más, para el 2013 las exportaciones de Colombia disminuyeron en un 32,07% y las importaciones aumentaron en un 52,35%. Otro aspecto a destacar es la diversificación del portafolio de productos, a pesar de que la mayoría de productos se concentran en los minerales, cereales y la industria de alimentos obteniendo un aproximado del 35% de las exportaciones, las industrias de química, automotriz y de plásticos también participan de forma activa en la balanza comercial (ver anexo D).

Gráfica 17.

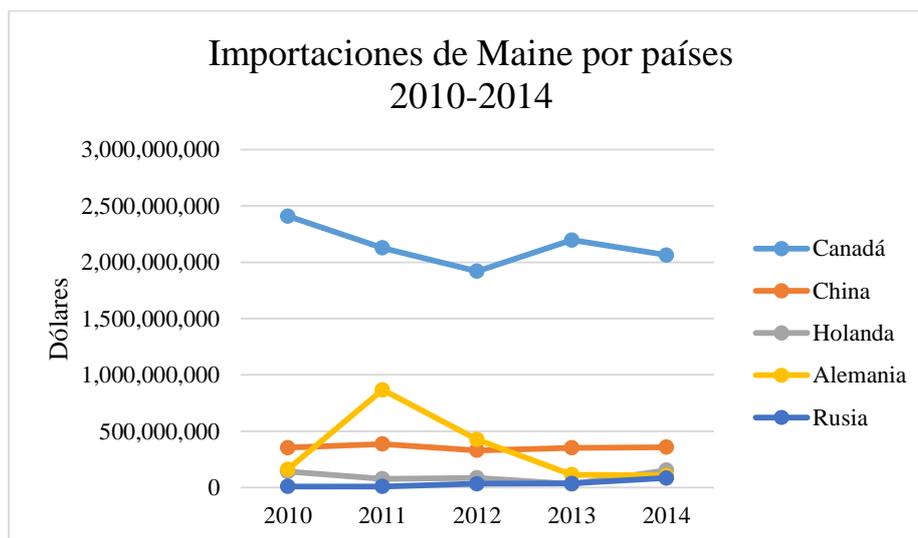
Relación comercial Colombia – Luisiana

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

En cuanto a las importaciones en Luisiana provenientes de Colombia, el escenario es diferente, no solo en términos de portafolio diversificado de productos, pues este es acaparado en un 92% por minerales y en el porcentaje restante por café, té, mate y otra especies, sino también en términos de evolución; en el transcurso de los cuatro primeros periodos el crecimiento fue evidente, representando incrementos de alrededor de un 100%, pero en el 2014 las importaciones a dicho estado descendieron aproximadamente en un 30% respecto al año inmediatamente anterior.

2.4.5. Maine. Localizado en el noreste del país, limita con Canadá y el estado de Nuevo Hampshire. Sus principales fuentes de ingresos provienen de las industrias de agricultura, pulpa, papel y madera, y la pesca y el comercio marítimo según datos de Agricultura e Industria del Maine.gov.

Gráfica 18.
Importaciones de Maine por países



Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las importaciones de Maine provienen principalmente de países como Canadá, China, Holanda, Alemania y Rusia, siendo Canadá el principal país con una participación del 54,05%, China 8,99%, Holanda con 2,48%, Alemania 8,47% y Rusia con el 0,88%. Por otro lado, tres de los cinco países presentaron una tendencia al alza, con un crecimiento respecto al año 2010 del 1,2% en el caso de China, 7,9% en Holanda y 88,8% en Holanda; sin embargo, países como Canadá, tuvieron un decrecimiento del 16,7% y Alemania del 49,9% comparándolo con el año 2010. Por otra parte, Colombia ocupa el puesto 71 dentro de los países que más exportan a Maine, con un porcentaje de participación de 0,08% dentro de las importaciones totales durante los años estudiados y un decrecimiento frente al año 2010 de 896,5% (Ver tabla 7).

Tabla 7.
Importaciones de Maine por países

Dólares

Ranking	País	2010	2011	2012	2013	2014
1	Canadá	2.409.043.161	2.127.272.826	1.920.974.812	2.197.053.588	2.063.587.355
2	China	354.451.162	386.829.895	330.917.326	352.630.677	358.875.925
3	Holanda	142.023.961	78.552.930	86.674.910	30.543.591	154.238.089
4	Alemania	161.814.563	867.799.805	426.759.057	115.077.294	107.922.211
5	Rusia	9.410.535	9.313.224	34.677.890	36.607.284	84.394.844
71	Colombia	1.237.835	12.891.194	184.175	531.560	124.214

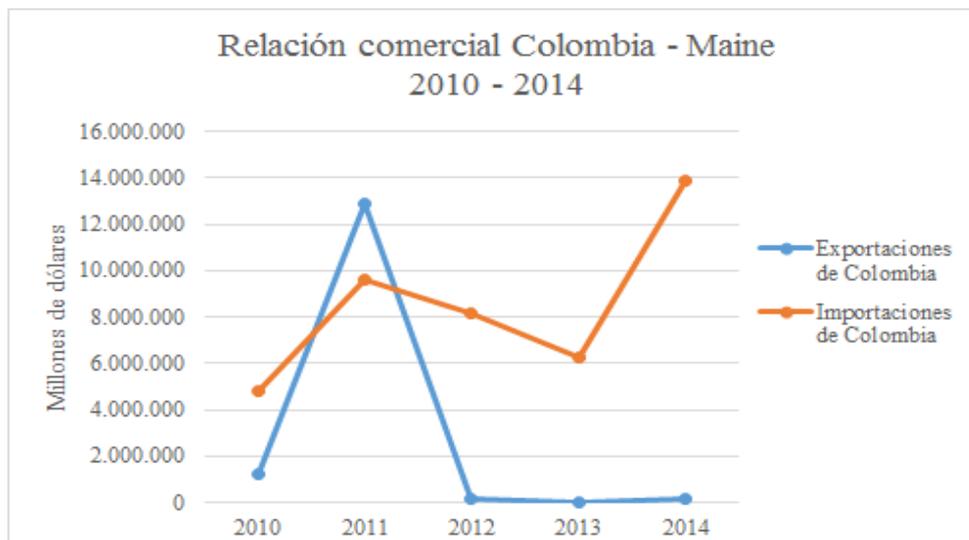
	Total	3.077.981.217	3.482.659.874	2.800.188.170	2.732.443.994	2.769.142.638
--	--------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

Las exportaciones de Maine han tenido subidas y bajadas antes y después del TLC firmado con Colombia. Como se observa en la gráfica 14, el 2011 y el 2014 fueron años que evidenciaron alzas en las exportaciones del 98,87% y 120,98% respectivamente, de forma contraria se presentaron disminuciones para el 2012 con 15,19% y el 2013 con 22,92%. Para el caso de las importaciones de Maine se observan incrementos en dos de los cinco años estudiados y disminuciones en el 2012 y 2014. Dichos aumentos oscilaron entre un 941,43% y un 188,61% para los años respectivos y las disminuciones fueron del 98,58% y del 76,63% para el 2012 y 2014 respectivamente.

Dentro de los principales productos exportados por Colombia hacia el estado de Maine durante el 2014 se encuentran disposiciones de clasificación especial, las prendas y complementos de vestir tejidos y de punto representando el 96,64%, 2,19% y el 0,93% respectivamente. Los productos restantes del listado no tienen un peso a la hora de las exportaciones puesto que para los cinco años analizados la mayoría tienen exportaciones del cero por ciento (ver anexo E). En cuanto a las importaciones del país con origen estadounidense, los productos con mayores movimientos durante el 2014 fueron el papel y el cartón con un 38,95%, la maquinaria eléctrica con un 12% y las armas y municiones con un 10%.

Gráfica 19.

Relación comercial Colombia – Maine

Fuente: Elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.com

El transporte de carga en cada uno de los Estados se hace en algunos casos vía aérea y en otros casos marítima, las centrales responsables respectivamente son: para Kansas el aeropuerto internacional de Kansas Mid-Continent, Iowa cuenta con 3 aeropuertos, dos de los cuales solo hacen vuelos comerciales, pero es El Aeropuerto Internacional de Des Moines el encargado de abastecer el área metropolitana del Estado, Kentucky cuenta con el aeropuerto Internacional de Louisville, Luisiana con el puerto de New Orleans y Maine con el puerto marítimo de Portland International Airport adicional a sus 13 pasos de transporte de carga terrestre distribuidos por todo su territorio.

2.5. Departamentos que más exportan e importan de Colombia

Colombia es la 53° mayor economía de exportación en el mundo y la 57° economía más compleja según el Índice de Complejidad Económica (ECI). A través de los años, el país ha presentado una tendencia al alza en las importaciones y exportaciones, dada a las facilidades que ha brindado la globalización; sin embargo, hay departamentos que tienen mayor actividad comercial ya sea por su localización geográfica o la naturaleza del bien. A

continuación, se presentan los 10 principales departamentos de Colombia en las exportaciones e importaciones durante el periodo del 2010 al 2014.

Tabla 8.

Mayores exportadores por departamento – Colombia

Dólares

Descr.	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	39.713.336.400	56.914.939.110	60.273.618.168	58.821.869.987	54.720.821.512
Unknown	16.548.082	2.434.899.286	21.986.837.624	21.657.552.499	20.615.616.098
Antioquia	4.714.248.249	6.037.304.071	6.708.564.566	5.830.160.264	5.109.697.371
Cesar	2.816.549.142	4.068.967.056	4.008.170.067	3.668.334.718	3.863.579.035
Meta	1.318.034.675	2.580.599.260	3.039.675.932	3.211.017.759	3.243.819.727
Santafé De Bogotá	2.822.321.792	3.275.536.414	3.289.802.507	3.231.869.755	3.104.505.865
Guajira	2.578.166.701	3.699.713.462	3.544.755.920	2.929.472.925	2.645.718.438
Casanare	1.141.645.108	1.885.343.066	1.988.425.379	2.458.273.672	2.278.690.838
Valle Del Cauca	2.206.819.407	2.466.761.581	2.283.051.473	2.112.022.174	2.195.687.959
Bolívar	2.445.175.450	3.759.789.935	3.599.028.737	3.753.421.642	2.031.399.882
Cundinam arca	1.846.429.210	1.789.469.878	1.793.776.216	1.689.554.067	1.564.339.963

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

En primera instancia, es necesario aclarar por qué aparece como departamento “Unknown”. Las exportaciones de “Unknown” se basan en un 99,99% en crudos y otros aceites combustibles, productos que presentan dificultades para determinar su lugar de origen ya que no es posible identificar el momento en que llega el bien al puerto de salida; sin embargo, es posible establecer la procedencia de estos productos en cuatro

departamentos específicos, la Guajira, Meta, Cesar y Casanare, siendo el crudo y otros aceites su principal producto a exportar (ver anexo F). El resto de departamentos se dedican principalmente a exportar perlas, piedras y monedas, en el caso de Antioquia; árboles plantas y flores en Santafé de Bogotá y en Cundinamarca; azúcar en el Valle del Cauca y finalmente, plásticos y manufactura en Bolívar, de esta manera, se observa que los principales productos que exporta Colombia al mundo son commodities sin valor agregado.

Tabla 9.

Mayores importadores por departamento - Colombia

Dólares

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	40.485.555.690	54.232.569.162	58.087.854.797	59.397.033.270	67.894.106.483
Santafé De Bogotá	17.888.320.833	24.723.973.469	27.177.139.914	29.600.596.320	35.428.474.163
Antioquia	4.844.489.042	6.723.579.219	7.167.466.517	7.503.566.877	8.587.840.727
Valle Del Cauca	4.200.140.523	5.250.670.699	4.850.029.531	4.790.538.773	5.610.741.199
Cundinamarca	3.685.273.704	5.153.452.554	6.096.978.078	5.785.373.907	5.383.641.877
Bolívar	2.502.497.562	3.098.378.156	3.611.183.680	3.630.063.050	4.650.040.146
Atlántico	2.102.406.951	2.701.028.014	3.061.323.463	3.166.197.717	3.479.419.730
Guajira	672.208.272	810.527.351	1.171.723.583	1.202.285.173	934.053.613
Santander	648.961.503	765.105.272	938.774.862	872.169.682	921.083.600
Risaralda	266.809.312	337.736.110	490.691.999	440.431.302	554.426.539
Cauca	301.633.708	344.108.586	378.207.837	347.788.963	389.103.851

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

En primer lugar, se observa que el 60% de los departamentos que exportan, también importan, es decir, que estos seis son los que más actividad comercial tienen dentro de los 32 que existen en Colombia, los cuales son Santafé de Bogotá, Cundinamarca, Valle del Cauca, Bolívar, Atlántico y Guajira. En cuanto a las importaciones en términos generales,

ha tenido una tendencia al alza durante los años estudiados; sin embargo, Cundinamarca ha presentado una disminución respecto al año 2010.

3. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Para determinar las potencialidades de los 10 principales departamentos de mayores exportaciones de Colombia y los cinco estados estudiados de Estados Unidos, se tomaron los productos del 10 al 20 en las listas de los productos exportados por cada uno de los departamentos, información que se cruzó con los 10 principales productos que importa cada uno de los estados al nivel mundial; de esta manera, se identificaron oportunidades comerciales para los departamentos en productos que se encuentran rezagados y que actualmente no contribuyen de manera significativa en los ingresos de los departamentos en sus exportaciones. Por otro lado, no se consideró para el respectivo estudio, el departamento “Unkown” dado a que no presenta potencialidades en exportación porque el 99.99% de sus exportaciones están basadas en combustibles minerales, betún y cera.

3.1. Antioquia

Al noreste del país se encuentra ubicado el departamento de Antioquia, el segundo más poblado de todo el territorio nacional, se caracteriza geográficamente por su variado relieve, al estar conformado por zonas planas y montañosas ya que está siendo atravesado por la Cordillera Central.

En el 2014 Antioquia registró un valor de \$5.109.697,371 USD en exportaciones (ver anexo F) equivalente a un 9,33% sobre el total de las exportaciones realizadas por Colombia, ocupando así el segundo lugar entre los departamentos con mayores niveles de exportación.

Las posibilidades de exportación del departamento a los estados en mención son limitadas, pero representan grandes oportunidades para los empresarios colombianos, principalmente por los artículos de maquinaria industrial y maquinaria eléctrica, los cuales pueden ser comercializados en los cinco estados estudiados. A pesar de que estos productos sólo representan un 1,50% y 0,86% de las exportaciones totales del departamento de Antioquia en el 2014, los estados demandan estos artículos de manera intensiva, pues se encuentran dentro de los 10 primeros artículos importados al nivel mundial con valores mayores a \$1.900.000.000 USD (ver anexo F). Por otro lado, el hierro y el acero presentan oportunidad de comercialización con Luisiana, siendo el quinto producto más demandado por el estado anteriormente mencionado. Finalmente, los artículos de papel, cartón y derivados pueden ser exportados hacia Maine, pues este estado importó al nivel mundial \$132.659.866 USD en el 2014 (ver anexo O).

Tabla 10.

Oportunidades comerciales para Antioquia

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Maquinaria Industrial, incluyendo computadoras	X	X	X	X	X
Hierro y acero					X
Papel, cartón y artículos derivados	X				
Maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión	X	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

Desafortunadamente, los productos mencionados anteriormente sólo representan un porcentaje menor al 1,5% de las exportaciones totales por el departamento de Antioquia, siendo para este su mayor foco las perlas y piedras preciosas; sin embargo, ahí reside la oportunidad comercial. Potencializar aquellos productos que no representan mayores ingresos para el departamento, pero que son demandados por ciertos estados de Estados Unidos. De esta manera, el departamento tendrá mayores volúmenes de exportación, equilibrará su balanza comercial y diversificará su portafolio de productos a exportar.

3.2. Cesar

Ubicado en la zona noreste del país se encuentra el departamento del Cesar, cuenta con 25 municipios y su economía es comandada por tres sectores principales; agropecuario, minero y de servicios. Es el primer productor de semilla de palma africana y el segundo de arroz a nivel nacional.

Dentro del ranking de mayores exportadores en Colombia, en el 2014 se posicionó en el tercer lugar, con un 7% del total de las exportaciones realizadas a todo el mundo por parte del país, lo cual es equivalente a \$3.863.579.035 USD (ver anexo G).

Los productos más representativos para el departamento durante el 2014 corresponden al sector minero y agropecuario, lo cual permite reafirmar que pertenecen a los sectores que representan mayores ingresos para el Cesar; sin embargo, para el respectivo estudio, se tomaron los productos que no son representativos para el departamento del Cesar, pero que sí presentan oportunidades de comercialización.

Tabla 11.

Oportunidades comerciales para Cesar

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Vehículos, excepto		X	X	X	

ferrocarriles y tranvías					
Prendas y accesorios, no tejidos.	X				
Maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión	X	X	X	X	X
Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas.		X		X	
Productos farmacéuticos			X	X	

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El departamento de Cesar presenta oportunidades en cinco productos, siendo la maquinaria eléctrica, equipo de sonido; equipo de televisión, el producto con mayor potencial exportador debido a que los cinco estados estudiados importan dicho artículo. En el 2014 se exportó una cantidad equivalente a \$1.391 USD, representando sólo 0,000036% dentro de las exportaciones totales del departamento (ver anexo G). Por otro lado, los vehículos, excepto ferrocarriles y tranvías presentan oportunidad en tres estados Iowa, Kansas y Kentucky, pero su participación dentro de las exportaciones del Cesar es 0,00056%. Los muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas son productos demandados por Iowa y Kentucky con un valor de \$254.065.400 USD y \$810.496.358 USD en el 2014 respectivamente (ver anexo P y Q). Finalmente, los productos farmacéuticos pueden ser comercializados con los estados de Kansas y Kentucky, los cuales representaron un 2,20% y 11,42% de las importaciones totales por cada estado durante el 2014 (ver anexo S y Q).

Como se mencionó anteriormente, el departamento del Cesar se centra principalmente en productos de carácter minero y agropecuario dejando a un lado productos con gran potencial exportador como los analizados en la tabla anterior. Estos sólo representan porcentajes inferiores al 0,00056% dentro de las exportaciones totales del

departamento (ver anexo G) , y algunos empezaron a exportarse en el 2014, como es el caso de los vehículos, excepto ferrocarriles y tranvías; y maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido y equipo de televisión; sin embargo, estos productos son muy importantes dentro de las importaciones de los estados, siendo el producto principal en ciertos casos, como la maquinaria eléctrica en Kansas y en Kentucky ocupando el segundo lugar.

3.3. Meta

Se encuentra el departamento del Meta en el centro del país, es uno de los más extensos de Colombia y su territorio equivale al 7,5% del territorio nacional. Su economía está principalmente basada en actividades agropecuarias (ganadería vacuna), la agricultura representada por los cultivos de arroz, minería, servicios, comercio e industria.

Ocupó el cuarto lugar en el 2014, dentro de las exportaciones de Colombia hacia todo el mundo, las cifras de dicho año fueron de \$3.243.819.727 USD, representando así un 5,92% sobre el total de las exportaciones nacionales. El mayor contribuyente dentro de esta comercialización ha sido sin duda el sector minero, acaparando las cifras con un 99% del total de las exportaciones de este departamento.

Aunque minoritarias, también se presentan exportaciones de otros productos, mencionados a continuación y enlazados con los Estados correspondientes de acuerdo a potenciales oportunidades.

Tabla 12.

Oportunidades comerciales para Meta

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión	X	X	X	X	X
Vehículos, excepto		X	X	X	

ferrocarriles y tranvías					
Químicos orgánicos		X	X		X

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El departamento del Meta presenta oportunidades de exportación a los cinco estados estudiados. El producto con más potencial exportador es la maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión, la cual puede ser comercializada a todos los estados en mención. En el 2014 este producto representó sólo un 0,00002% de las exportaciones totales con un total de \$799 millones de dólares (ver anexo H). Por otro lado, los vehículos, excepto ferrocarriles y tranvías presenta oportunidad en Iowa, Kansas y Kentucky, pero también su porcentaje de participación de las exportaciones del 2014 fue mínimo, con un valor de 0,00029%. Los químicos orgánicos tienen oportunidades con Iowa y Kansas, los cuales en el 2014 importaron \$375.716.984 USD y \$231.870.551 USD de este producto (ver anexo P y S), mientras que el Meta durante ese mismo año no tuvo actividad exportadora.

Como se evidenció previamente, los productos anteriores no representan un porcentaje significativo dentro de las exportaciones del departamento, debido a que su exportación se basa primordialmente en el sector minero, lo cual acarrea una serie de problemas dado a la naturaleza de los mismos. El petróleo es un bien muy volátil al nivel de precios y al tener el 99% de las exportaciones basadas en un solo producto, todos los ingresos del departamento se comportarán de la misma manera que el petróleo. Es por esto que es necesario diversificar los productos a exportar. Un buen ejemplo son los productos anteriormente mencionados. Actualmente su participación en las exportaciones del Meta es mínima, pero las oportunidades con los estados de Estados Unidos son múltiples; sin embargo, es necesario incentivar la producción de esos productos dado a que durante el periodo estudiado (2010-2014) su exportación no ha sido constante; es decir, que no todos los años se exporta de ese producto. Por ejemplo, los vehículos, excepto ferrocarril y de tranvía, y sus partes; ya que durante este periodo no presentó movimientos en dos de los años (2012 y 2013).

3.4. Santafé de Bogotá

Bogotá es la capital de Colombia y hace parte del departamento de Cundinamarca. Es administrado como Distrito Capital, gozando de autonomía para la gestión de sus intereses dentro de los límites de la constitución y la ley. (Decreto 1421, 1993). Bogotá se destaca por sus facilidades de crear empresas, hacer negocios y por su fuerte inversión extranjera, además de ser el principal mercado de Colombia.

Para el 2014, Bogotá ocupó el tercer puesto de los departamentos con mayores exportaciones a nivel global con \$3.104.505.865 USD, representando un 5,67% de las exportaciones totales. Por otro lado, Bogotá ocupa el primer puesto de las importaciones colombianas con un total de \$35.428.474.163 USD; es decir, un 52,18% dentro de las importaciones totales por los 10 principales departamentos. Según lo anterior, Bogotá a pesar de no ser un departamento, es la principal ciudad de Colombia para el comercio internacional, debido a los volúmenes que maneja en el intercambio de bienes a nivel mundial. Es por esto, que se recomienda a los comerciantes bogotanos enfocar sus oportunidades en los siguientes productos para llegar a los cinco estados mencionados, y así potencializar las exportaciones de la región.

Tabla 13.

Oportunidades comerciales para Bogotá

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas.		X		X	
Artículos de hierro y acero		X			

Óptica, foto, instrumentos médicos o quirúrgicos			X	X	
Prendas y accesorios, no tejidos.	X				

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

La ciudad de Bogotá presenta oportunidades comerciales en cuatro de los cinco estados mencionados. En primera instancia, los muebles, ropa de cama, lámparas y camas prefabricadas pueden ser exportadas a los estados Iowa y Kansas, los cuales importaron durante el 2014 \$254.065.400 USD y \$810.496.358 USD respectivamente (ver anexo P y S) mientras que Bogotá sólo exportó \$39.914.664 USD (ver anexo I). Por otro lado, los artículos de óptica, foto e instrumentos médicos o quirúrgicos pueden ser exportados a Kansas y a Kentucky, los cuales representan el 1,32% de las exportaciones de la ciudad. Además, los artículos de hierro y acero tienen oportunidad sólo con un estado, el de Iowa. Durante el 2014 el estado importó un total de \$244.093.816 USD (ver anexo P) y Bogotá exportó \$41.009.613 USD. Finalmente, las prendas y accesorios no tejidos pueden ser exportados a Maine, siendo este el sexto producto demandando por el estado.

A pesar de las múltiples potencialidades de exportación que Bogotá tiene frente a los estados, estas no han representado un alto porcentaje dentro de las exportaciones totales durante el periodo estudiado. Es necesario incentivar al empresario bogotano, con el fin de aumentar la producción de aquellos productos que se encuentran rezagados y que tienen potencial exportador, dado a que los estados en mención importan de esos productos

3.5. Guajira

El departamento de la Guajira se encuentra al noroeste de Colombia. Limita al norte y al occidente con el mar Caribe, al oriente con Venezuela y al sur con Cesar. Este departamento alberga el puerto marítimo más grande de Colombia, Puerto Bolívar, ubicado en la Bahía Portete, al norte de la Guajira. Este se caracteriza por ser el principal puerto de exportación minera en Colombia y Suramérica

Para el 2014 la Guajira ocupó el cuarto lugar de los departamentos con mayores exportaciones a nivel global con \$2.645.718.438 USD, representando un 4,83% de las exportaciones totales. Por otro lado, la Guajira ocupa el noveno puesto dentro de las importaciones de los 10 principales departamentos en Colombia con un valor de \$934.053.613 USD; es decir, 1,37% de las importaciones totales, siendo un porcentaje pequeño frente al volumen total. Es por esto, que se recomienda a los comerciantes de La Guajira potencializar sus productos exportándolos a los cinco estados estudiados.

Tabla 14.

Oportunidades comerciales para Guajira

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión	X	X	X	X	X
Pescados, crustáceos y animales acuáticos invertebrados	X				
Productos			X	X	

farmacéuticos					
Aluminio y sus manufacturas				X	

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El departamento de la Guajira presenta potencialidades en los cinco estados mencionados. El producto con mayor potencial es la maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión, dado a que se puede exportar a todos los estados estudiados. Durante el 2014, la Guajira exportó un total de \$9.000 USD (ver anexo J), lo que representa un 0,00034% de las exportaciones totales. Por otro lado, los productos farmacéuticos son demandados por los estados de Kansas y Kentucky, que durante el 2014 lo importaron por un valor de \$260.129.822 USD y \$4.483.520.991 USD respectivamente (ver anexo S y Q). Los pescados, crustáceos y animales acuáticos invertebrados presentan un potencial al estado de Maine, dado a que el 2014 este importó un total de \$235.272.841 USD del producto, y la Guajira sólo exportó \$4.850 USD (ver anexo O). Finalmente, el aluminio y sus manufacturas es demandando por Kentucky, el cual representa un 2,062% dentro de las importaciones del estado durante el 2014 y un 0,000015% de las exportaciones de la Guajira durante el mismo año.

Las exportaciones del departamento se basan en un 99,9% del petróleo y sus derivados (ver anexo J). Es decir, que el restante 0,1% se dividen entre los productos restantes, siendo un porcentaje mínimo teniendo en cuenta el potencial exportador que presenta la Guajira a los cinco estados estudiados. Productos como los farmacéuticos y el aluminio y sus manufacturas, no han tenido un monto constante durante el periodo analizado y los pescados, crustáceos y animales acuáticos invertebrados empezaron a exportarse desde el 2014. La industria de la Guajira es muy débil en productos que no sean relacionados al petróleo; sin embargo, es necesario fortalecer sus exportaciones en los productos estudiados anteriormente y así incursionar en mercados potenciales.

3.6. Casanare

El departamento de Casanare es uno de los departamentos más grandes en extensión de Colombia, ubicado en el occidente del país. Su economía se basa principalmente en la producción agrícola y petrolera, siendo esta última la actividad de mayor generación de ingresos, atrayendo a inversionistas extranjeros a nivel mundial.

Para el 2014 el Casanare ocupó el séptimo puesto de los departamentos con mayores exportaciones a nivel mundial con un total de \$2.278.690.838 USD, representando el 4,16% de las exportaciones totales. Por otro lado, el Casanare no se encuentra entre los diez primeros departamentos que importan a nivel global, debido a que dentro de sus actividades económicas no le es primordial la importación de bienes. Sin embargo, para seguir con una balanza comercial superavitaria, es necesario potencializar las exportaciones del departamento, donde para los cinco estados mencionados a continuación se evidencian interesantes oportunidades comerciales.

Tabla 15.

Oportunidades comerciales para Casanare

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas.				X	
Productos farmacéuticos			X	X	
Café, té, mate y especias					X
Grasa animal o vegetal, aceites, etc. Y ceras.					X

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

Durante el periodo estudiado (2010-2014) todos los productos a excepción de muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas, no fueron relevantes en términos de exportación, debido a que el valor monetario fue de \$0 USD (ver anexo K). A pesar que se encuentran en la lista de los 25 productos más exportados por el departamento del Casanare, durante esos cinco años no hubo ningún tipo de actividad comercial; sin embargo, se toman como potenciales productos a exportar porque ciertos estados demandan esos productos y el departamento tiene la capacidad de exportarlos según los datos históricos de años anteriores. Es necesario incentivar al empresario de la Guajira para que incursione en distintos mercados que no sean al nivel petrolero, pues sus exportaciones se basan en un 99,95% en ese sector.

3.7. Valle del Cauca

El departamento del Valle del Cauca es considerado uno de los departamentos de mejor ubicación estratégica. Se encuentra situado en la costa pacífica del país abriéndole las puertas a la comercialización de productos entre Colombia y las economías de Asia, Canadá, Estados Unidos y Latinoamérica.

El Valle del Cauca se ha caracterizado por su alto desarrollo del sector manufacturero, abarcando la producción de confitería, papel y cartón, café, maquinaria eléctrica y cereales, harinas y almidones. Sin embargo, para potencializar las exportaciones de productores y comerciantes colombianos se recomienda comercializar los siguientes productos a los cinco estados analizados:

Tabla 16.

Oportunidades comerciales para Valle del Cauca

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Maquinaria industrial, incluyendo	X	X	X	X	X

computadores					
Químicos orgánicos		X	X		X
Plásticos y sus manufacturas		X	X		
Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas.		X		X	
Mercancías y productos diversos		X			

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El departamento del Valle del Cauca tiene potencialidades en todos los estados estudiados, principalmente en Iowa, pues todos los productos pueden ser exportados a ese estado. En primera instancia, la maquinaria industrial, incluyendo computadores, es el producto con más potencial dado a que los cinco estados demandan dicho producto; sin embargo, en el 2014 sólo representó un 2,11% de las exportaciones totales. Por otro lado, los químicos orgánicos pueden ser exportados a Iowa, Kansas y Luisiana, los cuales en el 2014 demandaron este producto por un valor de \$375.716.984 USD, \$231.870.551 USD y \$1.570.665.715 USD respectivamente (ver anexo P, S y R). Los plásticos y manufacturas tienen potencial con Iowa y Kansas, pues estos estados importan dichos productos, siendo uno de los primordiales, dado a que se encuentra dentro de los primeros 10 productos importados por cada uno de ellos. Además, los muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas presentan potencial exportador a Iowa y Kentucky, aunque este producto sólo haya representado el 1,35% de las exportaciones totales del departamento durante el 2014. Finalmente, las mercancías y productos diversos, tienen una oportunidad de exportación con Iowa, dado a que este estado importa grandes cantidades del producto cada año.

Este departamento presenta grandes oportunidades comerciales a los cinco estados; sin embargo, es necesario potencializar la producción de los productos descritos dado a que

se encuentran rezagados y no representan una fuente de ingreso significativo en las exportaciones. Por otro lado, el Valle del Cauca no tiene la amenaza de basar su portafolio de exportación en solo un producto de origen petrolero. Los productos que exporta este departamento esta diversificado en distintos sectores, evitando así fuertes fluctuaciones en los ingresos por exportaciones.

3.8. Bolívar

El departamento de Bolívar se encuentra ubicado en el norte del país. Limita al norte con el departamento del Atlántico y el mar Caribe, al sur con Santander y Antioquia, al oriente con Magdalena y Cesar y al occidente con Antioquia, Córdoba, Sucre y el mar Caribe. El departamento de Bolívar es considerado uno de los departamentos con mayores actividades económicas en Colombia, principalmente en el sector del turismo y el comercio, además del refinamiento de petróleo y la producción de químicos y plásticos.

Para el 2014 el departamento se posicionó en el noveno puesto de los departamentos con mayores exportaciones USD \$2.031.399.882, y en el quinto lugar dentro de los departamentos con mayores importaciones con un 6,7% del total de importaciones nacionales. Por estas razones se recomienda a los comerciantes colombianos situados en el departamento de Bolívar potencializar y enfocar sus transacciones comerciales en los siguientes productos y hacia los siguientes estados.

Tabla 17.

Oportunidades comerciales para Bolívar

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Químicos orgánicos		X	X	X	X
Madera y artículos de madera, y carbón vegetal	X				

Óptica, foto, instrumentos médicos o quirúrgicos			X	X	
--	--	--	---	---	--

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El departamento de Bolívar presenta oportunidades comerciales con los cinco estados estudiados. En primera instancia, los químicos orgánicos pueden ser exportados a Iowa, Kansas, Kentucky y Luisiana dado a que dichos estados importan ese bien. En el 2014 el departamento exportó un total de \$31.687.300 USD (ver anexo M), lo cual representa el 1,56% de las exportaciones totales durante ese mismo año. Por otro lado, los productos de óptica, foto, instrumentos médicos o quirúrgicos presentan potencialidades a los estados de Kansas y Kentucky, los cuales importaron un total de \$558.432.550 USD y \$1.475.794.473 USD (ver anexo S y Q). Finalmente, la madera, artículos de madera, y carbón vegetal pueden ser exportados a el estado de Maine, el cual importó \$117.383.812 USD en el 2014 (ver anexo O); sin embargo, Bolívar sólo exportó \$14.418.494 USD en el mismo año.

Los productos que exporta el departamento de Bolívar se encuentran diversificados; es decir, que no centra sus exportaciones en un solo bien como en el caso de La Guajira y Casanare; por ende, no presentará grandes fluctuaciones en los ingresos por sus exportaciones si algún producto llegara a disminuir sus precios o dado el caso que merme su demanda. Los productos descritos anteriormente han presentado una tendencia al alza durante el periodo estudiado; sin embargo, es necesario aumentar la producción de aquellos bienes que actualmente no contribuyen de manera significativa en las exportaciones totales, pero que tienen un gran potencial en los estados previamente descritos.

3.9. Cundinamarca

El departamento de Cundinamarca se encuentra en la parte central del país. Limita al norte con el departamento de Boyacá, al sur con Huila, Meta y Tolima, al oriente con Casanare y al occidente con Tolima y Caldas. Su capital es Bogotá; sin embargo, para el

respectivo estudio se tomó la capital como un ente distinto al departamento. Cundinamarca se enfoca primordialmente en el sector de servicios, agropecuario, explotación minera y turismo; además ocupa el décimo puesto entre los departamentos que más han exportado durante el periodo estudiado (2010-2014).

Durante el 2014 el departamento de Cundinamarca obtuvo un 2,9% del total de la participación porcentual de las exportaciones del país, con el aporte de Bogotá en un 5,7% de participación. El departamento se caracteriza por sus altas exportaciones en flores, plantas vivas, mineral de combustibles y aceites y vehículos y sus respectivas partes; sin embargo, existen productos que se encuentran un poco rezagados al nivel de exportación, dado a que su contribución no es alta en las exportaciones totales del departamento; pero presentan altas potencialidades con los estados descritos a continuación:

Tabla 18.

Oportunidades comerciales para Cundinamarca

Commodities	Maine	Iowa	Kansas	Kentucky	Luisiana
Maquinaria Industrial, incluyendo computadoras	X	X	X	X	X
Plásticos y sus manufacturas		X	X		
Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas		X		X	
Artículos de hierro y acero		X			

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

El departamento de Cundinamarca presenta potencialidades en los cinco estados estudiados, principalmente por la maquinaria industrial, incluyendo computadoras, dado a que podría ser exportado a cada uno de ellos; sin embargo, durante el 2014 el departamento sólo exportó \$17.281.268 USD (ver anexo N) lo cual representa un 1,10% de las exportaciones totales. Por otro lado, los plásticos y manufacturas podrían ser exportados a los estados de Iowa y Kansas, los cuales importaron \$313.318.905 USD y \$249.049.325 USD respectivamente en el 2014 (ver anexo P y S), mientras que Cundinamarca exportó \$23.340.060 USD en el mismo año. Los muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas tienen potencial exportador a Iowa y Kentucky dado a que ambos estados importan este producto, siendo uno de los más importantes en términos de exportación. Finalmente, los artículos de hierro y acero presentan oportunidad con Iowa, el cual en el 2014 importó un total de \$245.456.560 USD, pero Cundinamarca sólo exportó \$9.213.237 USD en el mismo año.

Como se evidenció anteriormente, Cundinamarca presenta muchas potencialidades de exportación a los estados estudiados; sin embargo, la producción de aquellos productos es mínima comparada a lo que demanda Estados Unidos. Es necesario incrementar la producción de esos bienes teniendo en cuenta que presentan muchas oportunidades con los cinco estados mencionados, manejando estándares de calidad, innovación y servicio para hacer el departamento uno mucho más competitivo.

4. COMPETENCIA DIRECTA POR PAISES

En términos generales se observa que el alcance que Colombia está teniendo en Estados Unidos, aunque ha crecido en los últimos años, sigue siendo poco significativo dentro del mercado de Iowa, Kentucky, Luisiana, Kansas y Maine. Analizando los cruces previos planteados en las descripciones, Colombia no es líder en exportaciones de ninguno de los productos demandados por los Estados. Es por eso que se presenta en la siguiente tabla, el listado de los países que son muy fuertes en términos de exportaciones, en relación a los productos de mayor interés para cada Estado.

Tabla 19.

Competencia directa por países

Producto	Departamentos	Competencia
Maquinaria Industrial, incluyendo computadoras	Antioquia, Casanare, Bolívar, Cundinamarca	Iowa: México, China, Alemania, Canadá, Italia
		Kentucky: Japón, China, México, Francia, Alemania
		Luisiana: Canadá, Alemania, Italia, China, Reino Unido
		Kansas: Canadá, China, México, Alemania, Dinamarca
		Maine: Canadá, Alemania, Italia, Japón, México
Maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido; equipo de televisión	Antioquia, Cesar, Meta, Guajira	Iowa: China, México, Canadá, Alemania, Japón
		Kentucky: China, Japón, México, Tailandia, República de Corea
		Luisiana: Canadá, Reino Unido, China, Alemania, República de Corea
		Kansas: Taiwán, China, México, Canadá, Malaysia
		Maine: China, Malasia, Dinamarca, Filipinas, Canadá.
Vehículos, excepto ferrocarriles y tranvías	Cesar, Meta	Iowa: México, Canadá, Alemania, China, Italia
		Kansas: México, Canadá, China, Taiwán, Alemania
Químicos orgánicos	Meta, Valle del Cauca	Iowa: China, Suiza, Japón, Alemania, Francia

		Luisana: Trinidad y Tobago, Canadá, Japón, República de Corea, Venezuela
Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas	Santafé de Bogotá	Iowa: China, México, Canadá, Taiwán, Vietnam
		Kentucky: México, China, Canadá, Dinamarca, Taiwán
Óptica, foto, instrumentos médicos o quirúrgicos	Santafé de Bogotá, Bolívar	Kentucky: México, Japón, China, Alemania, Tailandia
		Kansas: Taiwán, China, Japón, Alemania, Reino Unido
Productos farmacéuticos	Guajira	Kentucky: Italia, Suiza, India, Irlanda, Canadá
		Kansas: Alemania, Holanda, Reino Unido, India, Canadá

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.wisertrade.org

Los departamentos de Colombia en mención, presentan oportunidades comerciales a los cinco estados estudiados; sin embargo, el empresario colombiano debe exportar productos con valor agregado, dada la fuerte competencia que existe con potencias económicas como Alemania, China, o Japón. De esta manera, fue necesario determinar qué países son competencia de los departamentos, tomando como base los productos con mayor potencial exportador.

La maquinaria Industrial, incluyendo computadoras son productos demandados por los cinco estados y pueden ser exportados por los departamentos Antioquia, Casanare, Bolívar y Cundinamarca; sin embargo, existe una fuerte competencia que varía según estado. Por ejemplo, Iowa importa maquinaria industrial, incluyendo computadoras de México, China, Alemania, Canadá e Italia, Kentucky de Japón, China, México, Francia, Alemania, y así sucesivamente con Luisiana, Kansas y Maine como se muestra en la tabla 19. Del mismo modo, la maquinaria eléctrica etc., equipo de sonido y equipo de televisión es importada por los cinco estados y pueden ser exportados por Antioquia, Cesar, Meta y Guajira. Por otro lado, los vehículos, excepto ferrocarriles y tranvías tienen potencial

exportador a Iowa y Kansas; productos que pueden ser exportados por los departamentos de Cesar y Meta, siendo la competencia más relevante México, Canadá y Alemania. Los químicos orgánicos exportados por Meta y el Valle del Cauca, pueden verse amenazados por Japón primordialmente. Además, los muebles, ropa de cama, lámparas y camas prefabricadas exportados por Santafé de Bogotá compiten con México, Canadá, China, entre otros. Por otro lado, los productos de óptica, foto, instrumentos médicos o quirúrgicos exportados por Santafé de Bogotá y Bolívar están amenazados por México, China y Japón. Finalmente, los productos farmacéuticos exportados por el departamento de la Guajira, compiten con Italia, Suiza, Alemania; etc.

5. CONCLUSIONES

Hacer un balance general, determinando si los resultados del TLC son favorables o no, resulta subjetivo, pues depende de múltiples factores que intervienen, desde las cifras que se deseen analizar hasta la pertinente interpretación que se dé de las mismas.

Durante el desarrollo del TLC entre Colombia y Estados Unidos, en el periodo analizado previamente, fue posible identificar que la mayor parte de las exportaciones que nuestro país realiza hacia el país norteamericano han sido productos minero-energéticos, y es necesario mencionar que su comportamiento comercial no está ligado al acuerdo comercial en mención.

Lo anterior permite evidenciar que los empresarios colombianos no aprovechan de manera pertinente el contenido planteado en el acuerdo; el director del Centro de Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales (CAAC), Eduardo Muñoz, señala que ese aprovechamiento es un ejercicio de mediano y largo plazo. “Nosotros identificamos oportunidades de corto plazo, pero estas están dadas por productos que ya se exportan a esos mercados”, indicó. Es posible reafirmar el planteamiento de Muñoz si se observan las cifras de exportaciones a Estados Unidos, que en los primeros años presentaron crecimiento en los productos tradicionales, aquellos que ya se vendían en Estados Unidos, flores, frutas y confecciones.

Los problemas además de ser identificados por falta de aprovechamiento, también están dados por deficiencias estructurales en el sistema productivo colombiano, dados no solo por temas de calidad sino también por desconfianza y cultura. Lo que significa que la principal barrera identificada al momento de exportar, se encuentra per se en el empresario colombiano.

Muchos de ellos no interiorizan la posibilidad de exportar, y es por ello que ni siquiera toman en consideración realizar la venta de sus productos en mercados internacionales. En términos de cultura es inminente el tamaño de la brecha que existe, pues no se está acostumbrado a cumplir con altos estándares de calidad por que la normalización en nuestro país se concibe como una estructura poco eficiente, frente a los estándares de los Estados Unidos, nuestro atraso es abismal.

Sin embargo las oportunidades encontradas, son incluyentes en términos de diversidad de sectores, sin duda alguna, la posibilidad de ingresar con flores, frutas y textiles siempre será visto como una ventaja dentro de los mercados internacionales, pero esto es algo que ya se hace, que hace parte del reporte de exportaciones, que las cifras son estables con el pasar del tiempo, pero que es necesario crear valor agregado, entregar productos altamente diferenciados que sean reconocidos por sus atributos. Muchos conocen que hacer de una fruta una mermelada o deshidratarla para comercializarla se convierte en un plus a la hora de comercializarla, pero los empresarios prefieren la zona de confort sin tomar riesgo alguno.

El punto está en trascender, en explorar e incursionar en sectores potencialmente atractivos para los productos de origen colombiano. Es el caso de la maquinaria industrial y eléctrica que se encuentra en el 60% de los departamentos en estudio (Antioquia, Meta, Cesar, Guajira, Valle del Cauca y Cundinamarca) y que se exporta muy poco pero que en los cinco Estados analizados es importada con cifras significativas; así que partiendo del análisis realizado, se puede afirmar que los bienes con más oportunidad de ingreso al mercado norteamericano son sin duda alguna la maquinaria industrial y eléctrica, más que por la oferta a nivel nacional, por el nivel de la demanda a nivel internacional.

Adicionalmente commodities como los químicos orgánicos para el caso de Bolívar, son importados en Iowa, Kansas, Kentucky y Luisiana lo cual significa que la acogida de este tipo de productos, gracias a la demanda de los mismos, es una oportunidad de explotar este sector.

Es necesario hacer hincapié en que las oportunidades están en visualizar nuevos horizontes, en identificar las necesidades de los Estados Unidos para incursionar de manera eficiente, productiva y exitosa con productos altamente competitivos.

Resulta indiscutible, que las oportunidades que los empresarios colombianos tienen en Estados Unidos son innumerables, siempre y cuando se tenga en cuenta que, se debe ser competitivo en términos de infraestructura, que implica capacidad de producción y diversificación de productos; la clave está en abordar el mercado con productos de alto valor agregado que cumplan con las exigencias pautadas no solo por las autoridades estadounidenses sino principalmente por el consumidor final; en definitiva la informalidad no tiene cabida en un mercado del perfil de los Estados Unidos.

6. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta el análisis realizado para la identificación de oportunidades para abordar nuevos mercados estadounidenses como Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana y Maine por parte de los empresarios colombianos, las recomendaciones consideradas pertinentes para estos últimos son:

- Ponerse en contexto con el documento vigente firmado entre Colombia y Estados Unidos (TLC), con el objetivo de conocer la normatividad y procesos a realizar para futuras exportaciones.
- Analizar el marco de trato nacional y acceso de mercancías al mercado dispuesto en el acuerdo de promoción, para saber los sectores que cubre y cada una de las preferencias pactadas.

- Determinar que mercados son los mercados potencialmente atractivos para incursionar en ellos, de acuerdo a los productos que en el documento han sido descritos como oportunidades.
- Estructurar procesos productivos que se caractericen por ser altamente competitivos, bajo un esquema de calidad y precio justos.
- Desarrollar productos con un alto valor agregado.
- Anticiparse a las posibles barreras que se puedan visualizar durante el proceso de exportación a los Estados abarcados.
- Tomar el riesgo de incursionar en nuevos mercados, teniendo en cuenta el cumplimiento de los requisitos estipulados por la autoridad estadounidense.

Por hacer énfasis en algunos casos en específicos, teniendo en cuenta los productos ofertados por los departamentos y la demanda de los mismos en cada Estado, se precisan las siguientes recomendaciones puntuales:

- Antioquia deberá hacer un análisis comparativo de sus productos, frente a los de la competencia, referente a la maquinaria industrial y eléctrica, ya que es demandada por los cinco Estados.
- Cesar cuenta con la producción de piezas para vehículos, industria muy competitiva pero que puede ser explorada para impactar de manera positiva en mercados internacionales y en el caso puntual de Iowa, Kansas y Kentucky.
- Para el Meta los químicos orgánicos son la oportunidad y será necesario precisar qué factores los diferencian para poder tener una participación más alta en el mercado de Iowa, Kansas y Kentucky.
- Para la capital del país, Bogotá, los Muebles, ropa de cama, lámparas, camas prefabricadas y elementos de óptica, foto, instrumentos médicos o quirúrgicos, cuentan con oportunidades en dos de los Estados, las dos industrias están actualmente en crecimiento, por lo cual identificar qué aspectos son los que pueden mejorar para competir y ampliar su participación en el exterior, caracterizándose por ofertar productos de alta calidad y altamente diferenciados de los de la competencia.

Finalmente es necesario mencionar que cada mercado es una nueva oportunidad y que tomar el riesgo de incursionar en él es el precio del éxito de los empresarios colombianos en el exterior.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arístides, Edith. (2012). *Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos*. Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío. Recuperado de <http://www.camaraarmenia.org.co/files/QUINDIO%20FRENTE%20AL%20TLC.pdf>
- Cancillería Colombia (s.f.). TLC Colombia – Estados Unidos. Recuperado de <http://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/DocEstrategicos/TLC-COLOMBIA.pdf>
- Colombia (s.f). The Observatory of Economic Complexity. Recuperado de <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/col/>
- Correa C., Jorge, González P., Fernando., (10 mayo, 2014). Luces y sombras en dos años de TLC con EE.UU. El Tiempo. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/dos-anos-del-tlc-con-estados-unidos-/13972131>
- Foreign Trade Information System (s.f.). Apéndice I de Colombia. Recuperado de http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/02_Ap%C3%A9ndice_I_Colombia.final_letter.pdf
- Foreign Trade Information System (s.f.). Tratado de libre comercio Colombia – Estados Unidos, Resumen. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf
- Iowa Economic Development. (2016). *Advance Manufacturing*. Recuperado de http://www.iowaeconomicdevelopment.com/userdocs/documents/ieda/IEDA_AdvMfg_022016_Tabloid.pdf
- Iowa Economic Development. (s.f.). Iowa’s Diverse Economy is Thriving. Recuperado de <http://www.iowaeconomicdevelopment.com/WhyIowa/WhyIowaEconomy>
- Kansas Department of Commerce. (s.f.). Economy. Recuperado de <http://www.kansascommerce.com/index.aspx?NID=438>
- Legiscomex.com. ABC del comercio: Etapas de la integración. Recuperado de la base de datos Legiscomex.com Universidades.
- Legiscomex.com. ABC del comercio: Origen de los procesos de integración. Recuperado de la base de datos Legiscomex.com Universidades.

Maine.gov (s.f.) Agriculture & Industry. Recuperado de

http://www.maine.gov/portal/business/agri_industry.html

Mincomercio Industria y Turismo. (s.f.). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la Republica de Colombia y Estados Unidos de América*. Recuperado de

<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>

Mincomercio Industria y Turismo. *Las 19 preguntas del Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y Estados Unidos*. Recuperado de

<http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=33180>

Organización Mundial del Comercio. (2014) *Examen de las Políticas Comerciales de los Estados Unidos*. 20 ed. (PDF) pp. 11-17. Recuperado de

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22WT/TPR/S/307%22+OR+%22WT/TPR/S/307/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=11/11/2014&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=%22Estados+Unidos+de+Am%C3%A9rica%22&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=SPANISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#

Portafolio. (2014). *Tras años de tropiezos, Puerto Brisa vuelve a operar*. Recuperado de

<http://www.portafolio.co/economia/finanzas/anos-tropiezos-puerto-brisa-vuelve-operar-42298>

United State Census Bureau. (2012). *U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2012: Section 17, Agriculture*. Recuperado de

<https://www2.census.gov/library/publications/2011/compendia/statab/131ed/tables/agricult.pdf>

Universidad Católica de Pereira. Colección Maestros 15. Capítulo I: Tratado de libre comercio, Pg. 11. Recuperado de

<http://biblioteca.ucp.edu.co/ojs/index.php/coleccionmaestros/article/view/2080/1988>

Universidad del Rosario. (2013). Documento descriptivo de las líneas de investigación.

Recuperado de http://www.urosario.edu.co/urosario_files/0c/0c378471-0552-4c3b-bc69-1a10db13e1ea.pdf

U.S Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. (s.f.). *Kentucky*. Recuperado de

<https://www.bea.gov/regional/bearfacts/pdf.cfm?fips=21000&areatype=STATE&geotype=3>