

**EL IMPACTO DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS – COLOMBIA PARA LOS
PRODUCTOS DE CONSUMO HUMANO EN EL VALLE DEL CAUCA**

**ALEJANDRA ÁLVAREZ LONDOÑO
JESSICA PAOLA GÓMEZ SALDARRIAGA**

PROYECTO DE GRADO II

**PROFESOR:
RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR**

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
29 DE NOVIEMBRE DE 2013**

CONTENIDO

RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
OBJETIVOS	12
OBJETIVO GENERAL.....	12
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
JUSTIFICACIÓN	13
MARCO TEÓRICO	14
MODELOS Y TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	14
INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL.....	17
MECANISMOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	19
METODOLOGÍA.....	20
CARACTERIZACIÓN DE LAS PARTES	22
REPÚBLICA DE COLOMBIA.....	22
ESTADOS UNIDOS.....	28
RELACIÓN BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	35
BARRERAS NO ARANCELARIAS EN ESTADOS UNIDOS.....	47
VALLE DEL CAUCA	62
RELACIÓN COMERCIAL VALLE DEL CAUCA Y ESTADOS UNIDOS	68
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES.....	89
BIBLIOGRAFÍA	91

RESUMEN

El presente trabajo consiste en un análisis del impacto que causan las barreras no arancelarias en el Tratado de Libre Comercio Colombia – Estado Unidos en las exportaciones de productos de consumo humano desde Colombia, centrandose en las empresas exportadoras del Valle del Cauca hacia Estados Unidos. Se analizan las oportunidades que tiene el Valle de Cauca con el Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos, de acuerdo a sus características que hacen que el departamento tenga ventajas competitiva en el mercado internacional.

Palabras Claves: Valle del Cauca, Colombia, Estados Unidos, barreras no arancelarias, productos de consumo humano, tratado de libre comercio, sector de alimentos y cosméticos, instrumentos de política comercial.

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio Estados Unidos – Colombia, un acuerdo comercial entre estos dos países que inició negociaciones desde el año 2003 y que empezó a funcionar el 15 de mayo de 2012 representa actualmente un gran reto para los empresarios colombianos ya que muchos deben afrontar las consecuencias de la entrada de productos norteamericanos al mercado nacional, mientras que otros tratan de llevar sus productos a este país pero se encuentran en el camino con una serie de barreras no arancelarias que impiden que los exportadores nacionales expandan sus ventas con este socio comercial.

Estados Unidos durante los últimos años ha sido el principal socio comercial de Colombia siendo el principal destino de sus exportaciones y uno de los principales orígenes de las importaciones, adicionalmente la balanza comercial con este país ha sido superavitaria lo cual es muy positivo para la economía, pero durante el último año que fue cuando el tratado de libre comercio empezó a funcionar, este superávit de la balanza comercial ha disminuido considerablemente. Por lo tanto es importante revisar cuáles son las causas de que las importaciones desde Estados Unidos estén creciendo a un mayor nivel que las exportaciones del país, y una de esas son las barreras no arancelarias que deben enfrentar los exportadores colombianos.

Las barreras no arancelarias que están implícitas en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos comprenden una serie de normativas impuestas por entidades colombianas tales como el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto para la Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), y las entidades estadounidenses como la Food and Drug Administration (FDA) y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). Las reglamentaciones de estas instituciones constituyen un gran desafío para los empresarios nacionales y frenan las exportaciones hacia Estados Unidos. En el presente trabajo se analizará el impacto que tienen

estas barreras no arancelarias en las exportaciones de productos de consumo humano del Valle del Cauca en especial.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A finales de la década de los sesenta, el gobierno de Colombia, con el fin de garantizar el crecimiento económico del país, el bienestar de sus habitantes y preparar la economía nacional para su desarrollo en un mundo globalizado, inició una serie de reuniones y acercamientos con sus vecinos geográficos y sus socios comerciales más importantes, buscando llegar a acuerdos que permitieran disminuir o eliminar las restricciones al comercio existentes entre los demás países y Colombia¹. Actualmente es un país que cuenta con diversos acuerdos económicos y tratados de libre comercio con regiones de todo el mundo, sin embargo sigue buscando diversificar su lista de socios económicos internacionales con el fin de tener un mayor alcance y destino para sus exportaciones y poder obtener una mejor variedad de productos extranjeros. Lo anterior se puede sustentar con los últimos acuerdos comerciales que Colombia ha firmado, entre los que se encuentra el Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, con Costa Rica, la Alianza del Pacífico la cual es una reciente integración económica y comercial que es liderada por los países de Chile, Colombia, México y Perú, y se formalizó el 6 de junio de 2012, también se encuentran en curso las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Japón, y Turquía.

Actualmente Colombia cuenta con 14 tratados vigentes, entre los cuales se encuentran³:

- Zona del Triángulo del norte (Salvador, Guatemala y Honduras)
- Comunidad Andina del Norte (CAN),

¹ Banco de la República. <http://www.banrepcultural.org>

² <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>

³ <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

- Chile,
- Canadá,
- Cuba,
- Corea del Sur,
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR),
- Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos,
- Tratado de Libre Comercio con México,
- Acuerdo de libre comercio con los Estados AELC (EFTA),
- Acuerdo de alcance parcial con Venezuela,
- Zona del Caribe y Centroamérica (CARICOM) en el cual tiene acceso preferencial.
- Nicaragua
- Unión Europea

Por otro lado, Colombia tiene cuatro acuerdos a los que está suscrito, Corea, Costa Rica, Israel y Panamá. Asimismo se encuentran en curso, una serie de negociaciones con los países de Turquía, Japón, y con los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico.⁴

Todos estos acuerdos comerciales que tiene Colombia le brindan la posibilidad de mejorar sus relaciones económicas con los diferentes países, de tal forma que la producción colombiana tenga más posibilidades de ser exportada, e igualmente con estos tratados se puede generar la entrada al país de bienes de capital y materia prima a unos costos más bajos que le permitan a los empresarios colombianos incrementar sus utilidades.

Sin embargo, dada la cantidad de acuerdos vigentes y suscritos, se creería y esperaría que actualmente Colombia estuviera exportando una cifra considerable de productos a los diferentes países con los que tiene tratados de libre comercio, pero lo cierto es que sucede todo lo contrario. Esto se podrá ver más adelante.

⁴ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y por PROEXPORT, entidad que promueve el turismo, la inversión extranjera y las exportaciones en Colombia.

En estos momentos, la oferta exportable de Colombia hacia los países con los cuales se tiene un acuerdo de libre comercio, consiste básicamente en los siguientes productos:

- Café
- Banano
- Camarones
- Azúcar
- Productos del Café
- Productos pertenecientes a la franja agropecuaria
- Demás agropecuarios
- Productos pertenecientes a la franja agroindustrial
- Demás productos agroindustriales
- Jabones y cosméticos, otros

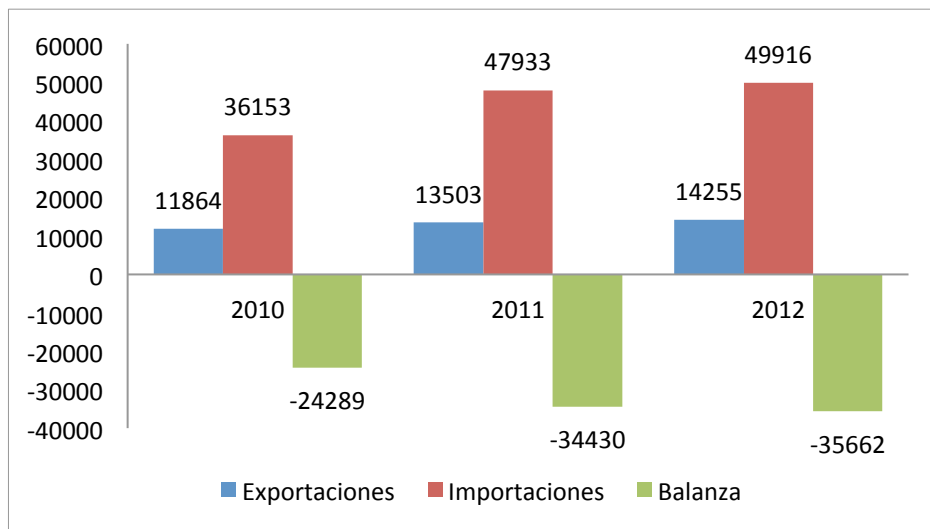
Dentro de las franjas agropecuarias y agroindustriales se encuentran otro tipo de productos como azúcares y mieles, aceites y grasas, productos de confitería, productos de panadería y molinería, frutas y hortalizas procesadas, cacao, legumbres, algodón, cereales, entre otros.

Como se puede observar su oferta exportable no es muy diversa como para competir con el mercado mundial, aunque se esperaría que por ser un país fuerte en el sector agrícola, su oferta de productos fuera más grande de lo que realmente es. Esto incide en sus exportaciones, como se muestra en el Gráfico 1, la balanza comercial para el 2012 y sin incluir el sector de la minería resulta deficitaria, mientras que si se incluye el sector minero, como se muestra en el Gráfico 2, la balanza muestra unos resultados superavitarios, lo cual indica que este sector tiene un peso mayor en la producción nacional, que el resto de los sectores económicos, y es necesario verificar qué está sucediendo con las exportaciones de los demás sectores, especialmente del sector de alimentos y cosméticos. Para efectos del presente proyecto se centrará en las exportaciones de las empresas del Valle del Cauca especialmente en los productos de consumo humano.

Gráfico 1. Balanza comercial sin el sector minero – energético.

2010-2012

FOB US\$ Millones

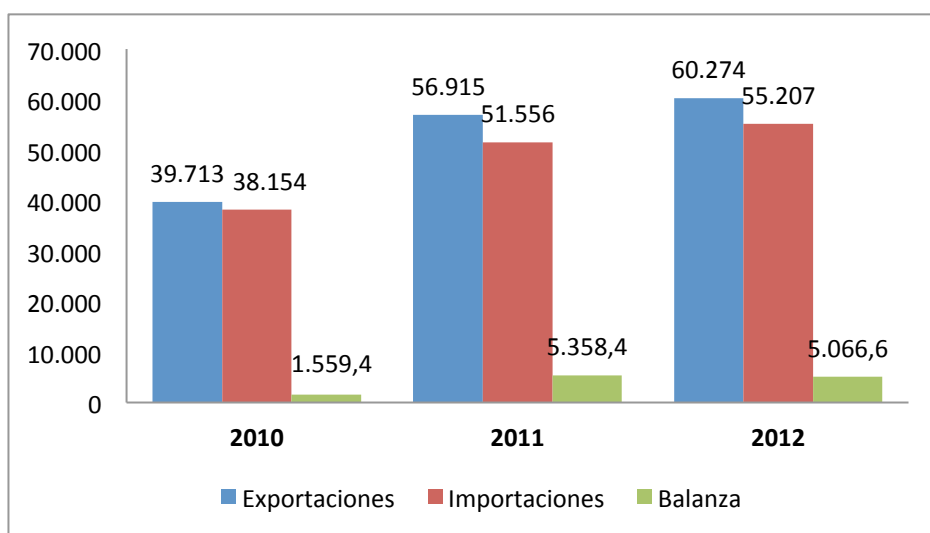


FUENTE: Dane

Gráfico 2. Balanza comercial total.

2010-2012

FOB US\$ Millones



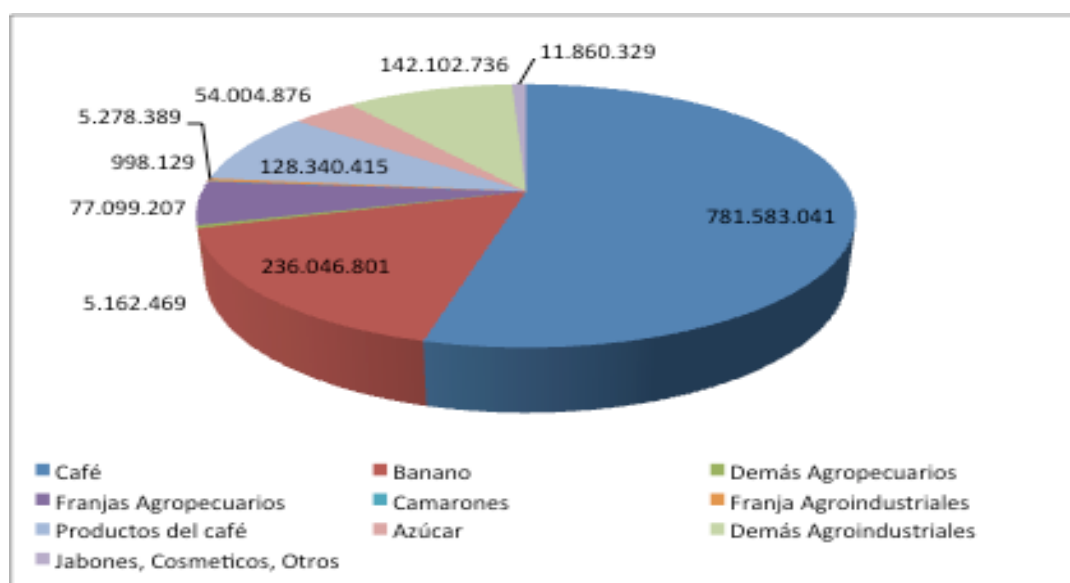
FUENTE: Dane

Si se observa un caso particular, como lo es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, que entró en vigencia el 15 de Mayo de 2012, en el Gráfico 3 se logra percatar que las exportaciones de café tuvieron un valor de aproximadamente 781.583.040,7 millones de dólares FOB con un participación del 3,6%, mientras que las exportaciones de Banano, estuvieron alrededor de 236.046.801, ocupando el segundo lugar en cuanto a las preferencias de los consumidores de Estados Unidos.

Gráfico 3. Exportaciones hacia Estados Unidos.

2012

Dólares FOB



FUENTE: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Además de esto, con la entrada en vigencia de este tratado el sector acuícola y pesquero, ha tenido grandes posibilidades, dado que sus productos, antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos no contaban con preferencias arancelarias. En el caso de los productos procesados del mar, por ejemplo, se presentó un crecimiento del 31% en las exportaciones, las cuales llegaron a US\$20,8 millones entre mayo y diciembre

de 2012. Las ventas de filetes de pescado también crecieron en ese periodo, un 9,1%, totalizando US\$17,4 millones.⁵

Sin embargo, durante el primer trimestre de 2013, con un Tratado de Libre Comercio en pleno vigor, las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos cayeron 21,3% al totalizar 2.319 millones de dólares, según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Mientras tanto, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos informó que sus ventas hacia Colombia crecieron 22,4% durante el primer trimestre de 2013, al totalizar 4.524 millones de dólares.⁶ Lo cual significa que las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos decaen mientras que se incrementan las importaciones desde dicho país, creando así un déficit en las exportaciones totales hacia su socio comercial. Se puede observar cómo el balance para este primer año de vigencia del tratado, muestra que las importaciones desde Estados Unidos han aumentado un 14.6%, mientras que las exportaciones Colombianas hacia el vecino país crecieron en un 3.3%⁷

Dados los resultados que ha mostrado el Tratado de Libre Comercio este último año, es necesario preguntarse qué está sucediendo con las exportaciones de Colombia que, aunque han aumentado, el crecimiento no ha sido muy significativo, por eso, será necesario revisar las barreras no arancelarias impuestas por Estados Unidos para importar productos colombianos provenientes del Valle del Cauca; debido a que se trata de productos de consumo humano, es necesario revisar las medidas y requisitos que exigen las entidades estadounidenses para importar esta tipo de productos.

Las entidades que regulan y manejan las barreras que impone Estados Unidos para importar productos de consumo humano, son la Food and Drug Administration (FDA) y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos

⁵ Página Web: <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>

⁶ Página Web: <http://www.finanzaspersonales.com.co/ultimas-noticias/articulo/tlc-no-reporta-grandes-beneficios-colombia/49911>

⁷ Página Web: http://www.eltiempo.com/economia/estados-unidos-aventaja-a-colombia-en-primer-ano-del-tlc_12793567-4

(USDA), la primera entidad regula el ingreso de productos de consumo humano a Estados Unidos y se encarga de proteger la salud pública de los ciudadanos norteamericanos a través de la regulación de las importaciones de medicamentos humanos y veterinarios, productos biológicos, dispositivos médicos, alimentos, cosméticos, productos derivados del tabaco y productos que emiten radiación. Por otra parte el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) es la entidad líder en aspectos tales como alimentación, agricultura, recursos naturales, desarrollo rural, y nutrición. Y se encarga de regular la entrada de animales y plantas al territorio americano.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El tratado de libre comercio con Estados Unidos ha traído consigo muchas oportunidades para los productos colombianos en el comercio internacional; a pesar de esto, es claro que las exportaciones en el año de vigencia del tratado han incrementado en menor cuantía que las importaciones provenientes de éste país. Es por esto que se plantea el siguiente interrogante:

¿Son las barreras no arancelarias un impedimento para el incremento de las exportaciones de productos de consumo humano de las empresas del Valle del Cauca hacia Estados Unidos?

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar las barreras no arancelarias en el tratado de libre comercio Estados Unidos – Colombia para el sector de alimentos y cosméticos en el Valle del Cauca

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la oferta exportable de los productos de las empresas del sector de alimentos y cosméticos en el Valle del Cauca para el tratado de libre comercio Estados Unidos – Colombia.
- Identificar las barreras no arancelarias que limitan las exportaciones de productos del sector de alimentos y cosméticos del Valle del Cauca hacia Estados Unidos en el marco del tratado de libre comercio con este país.
- Evaluar las ventajas que Colombia tendría si pudiera estructurar sus exportaciones en el sector de alimentos y cosméticos, de tal forma que cumpla con las barreras no arancelarias del mercado de Estados Unidos.

JUSTIFICACIÓN

El tratado de libre comercio Estados Unidos – Colombia firmado el 15 de mayo de 2012 ha representado un importante reto para la producción colombiana. De acuerdo a lo mostrado en el planteamiento del problema, se conoce que las exportaciones de Colombia cayeron 21.3% en el primer trimestre del 2013⁸ lo cual significa que el país durante el primer año del tratado no ha logrado consolidar sus exportaciones con este socio comercial. Por lo tanto la presente investigación tendrá el propósito de analizar las barreras no arancelarias que existen en el tratado de libre comercio Estados Unidos – Colombia y así poder determinar el impacto que estas generan en las exportaciones colombianas de productos de consumo humano, pero se hará un especial énfasis en el Valle del Cauca con el fin de identificar los bienes que no se han podido exportar por falta del cumplimiento de las normas Estadounidenses.

Esto con el objetivo de identificar las posibles oportunidades que tendría Colombia y en especial el departamento del valle del cauca, si organizara de manera estructurada sus exportaciones para cumplir con las barreras no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias que impone Estados Unidos.

⁸ <http://www.laopinion.com/negociosgestion-empresarial/article/20130522/TLC-con-Colombia:-muy-poco-beneficio>

MARCO TEÓRICO

Modelos y Teorías del Comercio Internacional

A continuación se hará una revisión de las teorías económicas que se han planteado en torno al comercio exterior y que se utilizarán en el desarrollo del presente trabajo. Se tomará como punto de partida la teoría mercantilista, y a partir de esta se desarrollarán las teorías posteriores, entre las que están la especialización de Adam Smith, la Ventaja Comparativa de David Ricardo, y la teoría de la dotación de factores de Heckscher-Ohlin entre otras. Esto con el fin de sentar las bases teóricas para la comprensión de los hechos que se presentarán más adelante.

Partiendo de la teoría Mercantilista que surge en Inglaterra en el siglo XVI, se tiene que ésta proponía una solución a los problemas de la nación que residía en fortalecer el comercio extranjero, en donde lo que se pretendía era tener una balanza comercial positiva, de esta forma el país obtendría mayores ingresos que provenían del exterior los cuales podría invertir para el bienestar de la sociedad, pero para promover una balanza comercial positiva, era necesario proteger el comercio con cuotas y aranceles con el fin de reducir las importaciones y proteger la economía nacional⁹, esta teoría del comercio también planteaba que la riqueza del mundo era fija, es decir que estaba dada por la cantidad de metales preciosos que tuviera una nación, además los mercantilistas también planteaban que el comercio era un juego de suma cero en donde un país ganaba y por lo tanto mejoraba su economía pero a costa de otro.

Teniendo en cuenta la idea anterior se puede introducir la teoría propuesta por Adam Smith la cual es posterior al mercantilismo y sus postulados refutan la teoría mercantilista y trata de dar una idea diferente. Decía que el comercio

⁹ CARBAUGH, R. Economía Internacional. 9° Edición. Thomson. México. 2004.

internacional le permite a las naciones aprovechar la especialización y la división del trabajo lo que aumentaría la productividad del país y por lo tanto su producción mundial, es decir su riqueza¹⁰, pero para Adam Smith la especialización y la división del trabajo consistía en que un país debía dedicar todos sus esfuerzos para producir aquello en lo que su mano de obra se desempeñara mejor, es decir que si sus trabajadores eran más productivos en la producción de caña, estos se debían especializar en esto, y así de la misma forma se debía hacer la división del trabajo. Esto último es conocido como la ventaja absoluta y este punto es contradictorio a la idea de los mercantilistas ya que para Smith esta ventaja permitía que el comercio no fuera un juego de suma cero en donde unos ganaban y otros perdían, sino que le permitía a las naciones beneficiarse mutuamente.

Después aparece David Ricardo quien plantea la teoría de La ventaja Comparativa a partir de los postulados de Adam Smith. Este modelo ricardiano dice que la nación menos eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente menos ineficiente (ventaja absoluta menor) y la nación más eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente más eficiente, es decir que el comercio entre países existe debido a que estos son diferentes entre sí, y además la idea de que cada uno se debe especializar en aquello en lo que tuviera un ventaja comparativa, permitía que cada nación sacara provecho del comercio y que ninguno terminara perdiendo.

Por otra parte, se encuentra La teoría de la dotación de factores, también conocida como la teoría de Heckscher-Ohlin la cual hace énfasis en las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores de los países. Ésta teoría dice que una nación exportará el producto para el cual utiliza una gran cantidad del factor relativamente abundante, e importará el producto cuya producción utilice el factor relativamente escaso, además si se destaca el comercio de bienes como una forma indirecta de intercambiar factores de

¹⁰ CARBAUGH, R. Economía Internacional. 9ª Edición. Thomson. México. 2004.

producción, se está prediciendo, no sólo la dirección, sino también el volumen del comercio¹¹.

Según El Modelo Estándar del Comercio el crecimiento económico en el resto del mundo puede ser bueno para la economía nacional porque implica mercados más grandes para las exportaciones, pero también puede implicar una creciente competencia para los exportadores; por otro lado el crecimiento de la capacidad productiva de una economía debería ser más valioso cuando ese país puede vender parte del incremento de su producción en el mercado mundial, pero en contraste, los beneficios del crecimiento pueden trasladarse a los extranjeros en forma de menores precios de las exportaciones de nuestro país en vez de quedarse en el territorio nacional. De acuerdo con este punto del Modelo Estándar del comercio, se puede decir que ciertamente una mejora en la economía de los socios comerciales de una nación, puede representar un aumento de las exportaciones hacia esos países, pero no quiere decir que precisamente esto suceda. Por otro lado, si se analiza una situación en la que la misma nación mejore su capacidad productiva, esto puede significar mejores costos de producción lo que permitiría que el país sea más competitivo en los mercados internacionales y esto como dice la teoría, se vería reflejado en unos precios más bajos de exportación.

Siguiendo con El Modelo Estándar del Comercio, este plantea que en una economía puede ocurrir un crecimiento sesgado, el cual tiene lugar cuando la frontera de posibilidades de producción se desplaza hacia afuera más en una dirección que otra, y este crecimiento sesgado puede ocurrir por dos razones, la primera y de acuerdo al modelo de Ricardo, esto puede darse por el progreso tecnológico que permite ampliar las posibilidades de producción de la economía, y la segunda razón según, el modelo de la Dotación de Factores, un incremento de la oferta de los factores en un país producirá una expansión sesgada de las posibilidades de producción. Todo esto nos lleva al principio del modelo Estándar que dice que: el crecimiento sesgado hacia la exportación

¹¹ KRUGMAN, P y OBSTFELD, M. Economía Internacional: Teoría y política. 7ª edición. Editorial Pearson. Madrid. 2006. p. 81

tiende a empeorar la relación de intercambio de un país que crece y a beneficiar al resto del mundo, el crecimiento sesgado hacia la importación tiende a mejorar la relación de intercambio de un país que crece a expensas del mundo.¹²

En materia de comercio exterior también es importante hablar de los instrumentos de política comercial como las barreras arancelarias y no arancelarias que utilizan los países para proteger sus economías. Entre las barreras arancelarias, la forma más común y sencilla son los aranceles que representan un impuesto al bien importado. Por lo tanto, se dedicará el siguiente apartado a los instrumentos de política comercial que se utilizan en el comercio internacional y que si bien pueden perjudicar el consumo de bienes en un país, también es cierto que puede beneficiar la producción de otro.

Instrumentos de Política Comercial

Entre los instrumentos de política comercial que utilizan los países para proteger sus mercados se encuentran las barreras arancelarias y las no arancelarias. Los primeros tipos de barreras incluyen el arancel el cual es el más simple de las políticas comerciales, ya que es un impuesto aplicado a las importaciones de un bien. Los aranceles fijos son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado. Los aranceles *ad valorem* son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados. En ambos casos, el efecto del arancel es aumentar el coste de trasladar los bienes a un país otro.¹³

Por otro lado se encuentran las barreras no arancelarias; estas surgen debido a las necesidades de los gobiernos de buscar otras formas de proteger sus industrias nacionales. Entre estas se encuentran las cuotas de importación, las

¹² KRUGMAN, P y OBSTFELD, M. Economía Internacional: Teoría y política. 7ª edición. Editorial Pearson. Madrid. 2006. P. 97-100

¹³ KRUGMAN, P y OBSTFELD, M. Economía Internacional: Teoría y política. 7ª edición. Editorial Pearson. Madrid. 2006. P. 180

restricciones voluntarias a las exportaciones, los subsidios a las exportaciones, entre otras.

El subsidio a la exportación es un pago realizado a una empresa o un individuo que vende un bien en el extranjero, y al igual que el arancel puede ser en una cantidad fija o ad valorem (en proporción al valor exportado), éste tipo de barrera no arancelaría incentiva las exportaciones de un país, generando que éste le resulte mejor trasladar su producción al exterior ocasionando desabastecimiento local, esto si bien beneficia la exportaciones del país, también puede resultar perjudicial para el mismo, ya que puede causar un incremento de las importaciones debido a la escasez de la producción nacional perjudicando a los productores nacionales. Por otra parte están las cuotas de importación las cuales son una restricción directa a la cantidad que se puede importar de algún bien, ésta restricción es impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún tipo de individuos o empresas. Además están las restricciones voluntarias a la exportación la cual es una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador, estas son impuestas, normalmente, por exigencia del importador, y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales.

También se pueden mencionar otro tipo de barreras no arancelarias como las exigencias de contenido nacional, las cuales son una regulación que exige una fracción específica de que un producto final sea producido dentro del país, también están los subsidios al crédito a la exportación, que funcionan como un subsidio a la exportación, pero tiene la forma de un préstamo subsidiado al comprador.

Por último existen dos tipos de barreras no arancelarias entre las que están las compras estatales, que son las compras que el estado dirige fuertemente hacia la industria nacional a pesar de que éstos puedan ser más costosos que los bienes extranjeros; por lado están las barreras administrativas, las cuales imponen los gobiernos para restringir las importaciones pero informalmente, esto puede complicar los procedimientos sanitarios, de seguridad, y aduaneros normales para establecer sustanciales obstáculos al comercio.

Mecanismos de Integración Económica

Los mecanismos de integración económica comprenden una variedad de acuerdos y convenios entre países que les permite alcanzar un mayor grado de cooperación entre ellos mediante la reducción de las barreras arancelarias y la implementación de políticas similares. Entre estos mecanismos, el más sencillo de todos y el que menos integración implica es el área de libre comercio en la cual no existe ningún tipo de barrera arancelaria o no arancelaria que dificulte el comercio de bienes y servicios entre los países miembros, pero cada país establece sus propias políticas comerciales por separado. Después está la Unión aduanera la cual, al igual que el área de libre comercio elimina todas las barreras comerciales entre los países, pero además estos implementan una política comercial similar para los otros países que no hacen parte del acuerdo.

Cada mecanismo implica un poco más de integración que el otro, como por ejemplo el Mercado Común, en el que tampoco existe ningún tipo de barrera al comercio de bienes y servicios, y de igual forma los países miembros tienen iguales políticas comerciales con los países externos al acuerdo, pero además se permite el libre movimiento de los factores tales como la mano de obra y el capital. Por último se encuentra la Unión Económica y la Unión política, la primera implica una integración y una cooperación mucho más estrecha que los mecanismos anteriores, ya que claramente permite el libre comercio de bienes y servicios, tienen una política comercial externa similar y además permiten el libre paso de la mano de obra y el capital, pero lo que la hace un poco más compleja es que la moneda de los países y las políticas monetarias deben ser iguales para los países miembros, y por otra parte la Unión Política es la implementación de una unión económica que requiere varios sacrificios de coordinación entre los países y de aquí surge la necesidad de unificar las políticas y las decisiones gubernamentales de los países para que todos puedan girar en una misma dirección.

METODOLOGÍA

El presente trabajo de investigación se realizó en dos etapas con el fin de obtener la mayor información posible y poder seleccionar aquella que era conveniente para el desarrollo del proyecto. La primera etapa del trabajo se utilizó una investigación descriptiva en la que se recogería toda la información necesaria. Primero se planteó un problema que se había identificado a partir de un tema que se tomó como inicio de la investigación; una vez se tuvo identificado el problema se planteó formalmente y se establecieron unos objetivos tanto generales como específicos con el fin de darle un lineamiento al proceso de investigación.

Para darle solución al problema y lograr los objetivos que se plantearon se recolectó la información en bases de datos como Legiscomex y Bacex, además se utilizaron las diferentes publicaciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, Proexport, y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, y por último se recolectó información de noticias y artículos de los principales medios de comunicación del país tales como prensa, donde se destaca El Tiempo, El País, La República y revistas especializadas como Semana, Dinero, Portafolio, entre otras.

Toda la información que se recolectó en la primera parte de la investigación, permitió analizar las importaciones colombianas de productos de consumo humano hacia los diferentes países con los cuales se ha suscrito un acuerdo o un tratado de libre comercio. Esto permitió dar una contextualización de cuáles son los productos que se están exportando y cuáles son los que aún no han entrado a competir en el mercado internacional, además se pudo descomponer la balanza comercial lo cual mostró el peso que tiene el sector minero para la economía colombiana y como este corresponde a las principales exportaciones nacionales.

En la segunda parte de la investigación se utilizó un tipo de investigación explicativa en donde lo que se buscó fue hallar las causas y consecuencias del problema planteado. Este segundo proceso Empezó a dirigir la investigación

especialmente hacia el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos – Colombia, que empezó a regir en mayo de 2012, enfocándose en El Valle del Cauca. Para lo cual, fue importante hacer unas caracterizaciones de las partes de este acuerdo, es decir de Colombia y de Estados Unidos para conocer las grandes diferencias económicas en materia de comercio exterior, que existen entre estos dos países, y así poder hacer un análisis más profundo. Se tomaron las exportaciones de productos de consumo humano, tales como cosméticos, medicamentos, y alimentos en general, del Valle del Cauca en los últimos 4 años, (2009, 2010, 2011, y 2012) y se hizo una comparación entre estos, sin embargo se hizo especial énfasis en el año 2012 y primeros meses de 2013 para encontrar datos importantes que permitieran dar respuesta al problema y a los objetivos planteados.

La información encontrada en la anterior parte se contrastó con las barreras no arancelarias existentes en el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos – Colombia y se logró comprender el impacto que estas tienen en las exportaciones del Valle del Cauca lo que permitió posteriormente dar conclusiones y recomendaciones acertadas a la problemática que se planteó en el inicio del problema.

En conclusión, la investigación del presente trabajo de grado fue en una primera instancia de tipo descriptiva, en donde se recogió una gran cantidad de información y se plasmó en el trabajo. En una segunda instancia, fue de tipo analítica y explicativa, en donde se buscaron las causas y los efectos del problema planteado con el fin de hacer un análisis exhaustivo y poder finalmente dar conclusiones y recomendaciones.

CARACTERIZACIÓN DE LAS PARTES

REPÚBLICA DE COLOMBIA

Durante los 80's, tanto Colombia como América Latina se aisló del mundo mediante un sistema proteccionista que implementaba la sustitución de importaciones por consumo nacional, a esto se sumó una estrategia de promoción de las exportaciones, estimulando las ventas en el exterior para así lograr un desarrollo de la industria nacional y tener una balanza comercial positiva.

Este proteccionismo implementado por Colombia, no obtuvo los resultados deseados ya que significó un importante rezago tecnológico, poca innovación debido a la falta de competencia, poca productividad, baja en los niveles de empleo lo que afectó el bienestar de la población en general.

Además esta protección hacia la industria nacional, fomentó la aparición de monopolios y oligopolios los cuales tenían una gran influencia en los precios y en la calidad de los productos, aumentando así la vulnerabilidad de la industria nacional ante el mercado mundial.

A finales de la década de los 80 nació la necesidad de hacer una serie de reformas para liberalizar el comercio, dar mayor peso a los mecanismos de mercado y así lograr una mejor asignación de los recursos y poder abrirse a la competencia internacional.

Debido a esto, a inicios de los 90 y especialmente durante el gobierno de Cesar Gaviria Trujillo (1990 – 1994), considerado el máximo exponente del Neoliberalismo colombiano, se da inicio a la apertura económica.

Con la implantación de este modelo, se dieron varias transformaciones entre las cuales está el cambio en la composición de la balanza comercial, en donde se vio una disminución de las exportaciones tradicionales como el café, petróleo, ferroníquel y carbón, pasando así a un segundo plano debido al

incremento de exportaciones no tradicionales como productos alimenticios, textiles, químicos, confecciones, las cuales llegaron a representar un 56% de las exportaciones totales del país.

La apertura económica y la liberación comercial fue apoyada por los países en 1990 mediante la desgravación arancelaria buscando así equilibrar los precios de las mercancías, esto causó una disminución en los precios de los bienes importados causando una sustitución de bienes nacionales por bienes importados llevando así a una disminución de la producción nacional. Lo anterior provocó que Colombia pasara de tener un superávit de US\$ 2.346,7 millones en 1991 a tener un déficit de US\$ 2.220,9 millones en 1993, el cual fue aumentando hasta llegar a US\$ 4.858 millones en 1998. Este déficit hizo que muchas industrias no sobrevivieran a la competencia y que algunos sectores de la producción desapareciera.

Aunque al principio se experimentó un auge, esto solo fue temporal ya que después de un tiempo la economía decayó, afectando sobre todo al sector agrícola y al sector industrial. Este último se vio afectado debido a que no se encontraba preparado para afrontar un proceso de apertura al mercado exterior, puesto que este sector presentaba un marcado atraso en tecnología y sistemas de producción lo cual era una clara desventaja comparado con los países desarrollados.

Todo esto se dio debido a que el modelo planteado por el presidente Gaviria, el cual pretendía crear el ambiente institucional adecuado para fomentar el libre mercado, no fue aplicado en su totalidad y a esto se sumó la falta de estímulos por parte del Estado, lo cual hizo que no se pudiera alcanzar el objetivo de fortalecer la industria.

Todos los países en el mundo deben aplicar ciertas medidas proteccionistas como aranceles, subsidios a ciertos sectores u otro tipo de restricciones, para evitar debilitar la competitividad de las empresas nacionales frente al mercado externo.

En 1994, el presidente Samper planteó una estrategia la cual estaba encaminada a garantizar un equilibrio macroeconómico, mediante el manejo de las bonanzas cafeteras y petroleras. También quería garantizar una disminución de la inflación acompañado de un crecimiento de la economía del 5.7% anual y de una disminución de la tasa de desempleo; este plan fue conocido como “El santo social”. Durante el periodo presidencial de Ernesto Samper la inflación paso de 22.5% en 1994 a 16.70% para 1998; pese a este buen signo el crecimiento de la economía no se dio debido a la deficiencia estructural del país y a la baja competitividad de la industria. Por el contrario en este periodo se presenció un decrecimiento de la economía, el PIB paso de tener un crecimiento de 5.81% en 1994 a un crecimiento casi nulo (0.60%) en 1998.

Durante este mismo periodo se generaron una serie de estrategias para lograr establecer ventajas comparativas tecnológicas, productivas, comerciales y de infraestructura. Además de esto se incentivaron las exportaciones mediante la devolución de impuestos indirectos y créditos a bajas tasas de interés, todo esto debido a la aparición de negociaciones internacionales con Venezuela y acuerdos con el G3 y CARICOM. Para el inicio de la administración de Samper las exportaciones eran de US\$ 8.546,4 millones FOB, mientras que a finales de este periodo alcanzaron los US\$ 10.890,2 millones FOB; es decir que presentaron un aumento del 27,42% destacándose las exportaciones de petróleo, flores banano, esmeraldas, textiles y café entre otro. En cuanto a las importaciones, para el año 1994 fueron US\$ 11.926.6 millones CIF destacándose la importación de bienes de consumo duradero; en 1998 alcanzaron los US\$ 14.634.5 millones CIF, es decir que en este periodo las importaciones se incrementaron en un 22.70% destacándose los bienes de consumo no duradero y bienes para el sector industrial. Al finalizar la presidencia de Ernesto Samper la economía colombiana presentaba una balanza de pagos deficitaria en US\$ 1.554 millones y contaba con una deuda externa de US\$ 10.486,1 millones; lo que indica que los esfuerzos realizados para lograr la estabilidad económica no dieron el resultado esperado.

Con la llegada de un nuevo gobierno en 1998, se establecieron nuevas estrategias que definían las exportaciones como el motor del crecimiento y el sector líder el cual permitiría la creación de nuevos empleos para disminuir la tasa de desempleo. Esta nueva estrategia llevaría a un aumento de las exportaciones, sobre todo las no tradicionales, lo cual ayudaría a compensar los desequilibrios de la balanza comercial, permitiendo el acceso a nuevos mercados y el desarrollo de ventajas competitivas internacionales mediante la reasignación de recursos del sector privado y público hacia la producción exportable. Adicionalmente este sector sería estimulado a través de una política macroeconómica sin arriesgar la política cambiaria y la tasa de cambio que favorecían a las exportaciones; el resultado de esta política se vería en el año 1999 cuando se estableció la tasa de cambio flexible y se permitió la intervención del Banco de la República en el momento que se viera afectado el poder adquisitivo de la moneda local.

Sin embargo los resultados económicos no eran muy alentadores, para 1999 se presentó un crecimiento del PIB en -4,2% y para 2002 fue de 1.90%. Así como algunas administraciones anteriores, las políticas económicas estaban encaminadas a incentivar las exportaciones con el fin de generar empleo, ser más competitivos en la economía internacional y dirigir las importaciones principalmente de tecnología al sector industrial.

Para 1999 las exportaciones alcanzaron US\$11.575,4 millones FOB y para 2002 un nivel de US\$11.907,5 millones FOB; un incremento de tan solo 2,87% el cual no superó las expectativas del gobierno; por otro lado las importaciones durante estos cuatro años mostraron un incremento del 19.15%; sin embargo acontecimientos externos tales como el terremoto del Eje Cafetero, el rompimiento de los diálogos de paz, la fuerte recesión y la crisis sectoriales que se destacaron a partir de 1999 cambiaron el rumbo de las estrategias iniciales del gobierno de Pastrana. Aunque se tenía en claro que los incentivos a las exportaciones contribuirían a la generación de empleo, las fallas estructurales, de infraestructura y la baja competitividad de las empresas nacionales en el

mercado extranjero llevaban a que los resultados de las políticas económicas no fueran los más acertados.¹⁴

En 2002 con la llegada de Álvaro Uribe a la presidencia, las propuestas económicas estaban dirigidas a fortalecer el sector agrícola con el fin de integrar los mercados nacionales, reducir los costos de transacción, fortalecer la bolsa de bienes y productos agropecuarios y agroindustriales mediante el implemento de una política comercial que permitiría modernizar la producción nacional y así mejorar la competitividad en el mercado internacional. En 2003 la exportaciones totales fueron US\$ 13.127,5 millones FOB (prevaleciendo las exportaciones tradicionales) pasando a ser US\$ 16.703,9 millones FOB en 2004, es decir que presentaron un incremento del 27%, adicionalmente la economía colombiana presenció un incremento del 4,6% para 2003 y del 4% en 2004. Se puede apreciar que durante esta administración las políticas que se implementaron permitieron la inyección de inversión y crecimiento económico y social al país; esto debido a la necesidad de solucionar las fallas de productividad, infraestructura y competitividad que existían en el país para así poder lograr un mejor posicionamiento en el marco internacional.

Para el 2010, se posiciona como presidente de la República Juan Manuel Santos, quien pretende cumplir las propuestas de su gobierno a través del Plan Nacional para la Prosperidad 2010-2014, denominado “Prosperidad para Todos”, consiste en la ejecución de políticas que generen empleo, educación, igualdad de oportunidades, al tiempo que promueve la participación ciudadana y la responsabilidad social; es decir, es la hoja de ruta del gobierno, donde se esperará alcanzar los siguientes objetivos fundamentales que son reducción de la pobreza, generación de empleo y la consolidación de la seguridad en Colombia.¹⁵ Este Plan tiene como base fundamental ocho pilares que son: convergencia y desarrollo regional, crecimiento y competitividad, igualdad de oportunidades, consolidación de la paz, innovación, sostenibilidad ambiental,

¹⁴ WALLIS, ROJAS MARLEN; SERNA GARCÍA KIMBERLY. Proyecto de Grado Análisis del Impacto del Acuerdo Comercial Entre Colombia y Corea del Sur en Las Empresas Vallecaucanas. Universidad Icesi. Mao 2012

¹⁵ <http://www.senado.gov.co/sala-de-prensa/opinion-de-senadores/item/11713-prosperidad-para-todos-mas-que-un-plan-es-un-gran-reto>

buen gobierno y relevancia internacional¹⁶. Y lo que se pretende con este Plan es generar un crecimiento económico más equitativo y poder llegar a disminuir la brecha que existe desde hace mucho tiempo entre los ricos y pobres y que actualmente persiste.¹⁷

Este Plan contempla inversiones por \$564 billones, destinando para crecimiento y competitividad un total de \$264 billones.¹⁸ Uno de los sectores económicos en el cual se centra el Plan, es el sector agrícola, sin embargo los resultados no han sido satisfactorios del todo, pues para el 2012 se presentó una pérdida sostenida en las áreas sembradas, incremento de la pobreza y participación del sector en el PIB inferior a cualquiera de los países de la región, siendo los costos de producción agrícola uno de los obstáculos para la competitividad; además de la existencia de la alta concentración de la propiedad y la baja productividad causada por la escasa tecnificación.¹⁹ Dentro de este Plan se encuentra la Ley de tierras y desarrollo rural que pretende mejorar el desarrollo de la agricultura a través de la formalización de la propiedad, una demanda histórica y recurrente de la comunidad campesina y que se vio marcada en el paro agrario del 2013, como dice Ibañez “Colombia exhibe una distribución sumamente inequitativa de la tierra y una alta informalidad de los derechos de propiedad para los pequeños productores. El acceso al uso y la propiedad de la tierra en las regiones rurales es limitado. Ello ha derivado en un uso ineficiente de la tierra que ha privilegiado la ganadería extensiva y ha debilitado los mercados laborales rurales”.

Por otro lado, el presidente Santos dentro de su mandato logró mejorar las relaciones diplomáticas con los países vecinos Venezuela, Ecuador y Nicaragua. Su primer año de gobierno se caracterizó por concretar avances importantes en materia de reformas que pasaron por el Congreso de la República. Temas como la reforma de las regalías, la sostenibilidad fiscal, la

¹⁶ <https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=4-J9V-FE2pI%3D&tabid=1238>

¹⁷ http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2010/Noviembre/Paginas/20101112_09.aspx

¹⁸ <http://www.senado.gov.co/sala-de-prensa/opinion-de-senadores/item/11713-prosperidad-para-todos-mas-que-un-plan-es-un-gran-reto>

¹⁹ http://www.polodemocratico.net/index.php?option=com_content&view=article&id=2376:la-politica-agraria-del-gobierno-de-juan-manuel-santos-iproprosperidad-para-todos&catid=64:nacionales&Itemid=48

regla fiscal, la ley de tierras, la reforma tributaria, la formalización laboral, la ley de primer empleo, la reforma de la salud y la nueva estructura arancelaria se destacaron en la lista de ajustes que le aprobó el Congreso al Ejecutivo²⁰. También se encuentra la Ley de Víctimas que consistía en la restitución de la tierra y territorios a los campesinos, y aquellos proyectos que buscan vincular al campesinado a grandes proyectos a cambio de poner su tierra a disposición de los mismos y éstos recibían a cambio una participación (renta), lo cual supone será la vía para que los pequeños productores se conviertan en empresarios. Esto facilitaría el acceso de los campesinos al crédito, la asistencia técnica y los mercados. Lo cierto es que este tipo de iniciativas, como lo evidencia la evaluación de los proyectos con palma aceitera realizada por FEDEPALMA o los casos del Magdalena Medio, no resultaron afortunados para los pequeños productores y concluyeron generalmente en su desalojo y conversión en asalariados dentro de las desfavorables condiciones laborales vigentes, tanto en el campo como en las ciudades.²¹

ESTADOS UNIDOS

Es una república federal constitucional compuesta por 50 estados y un distrito federal. La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital, entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limita con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limitando con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico.

²⁰ http://www.eltiempo.com/politica/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-10107890.html

²¹ http://www.polodemocratico.net/index.php?option=com_content&view=article&id=2376:la-politica-agraria-del-gobierno-de-juan-manuel-santos-iprospiedad-para-todos&catid=64:nacionales&Itemid=48

Con 9,83 millones de km² y con más de 316 millones de habitantes, el país es el cuarto mayor en área total, el quinto mayor en área contigua y el tercero en población. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversas y multiculturales, producto de la inmigración a gran escala. Es, por otro lado, la economía nacional más grande del mundo, con un PIB estimado en 15,7 billones de dólares (una cuarta parte del PIB global nominal) y una quinta parte del PIB global en paridad de poder adquisitivo.

Estados Unidos fue fundado por trece colonias británicas, situadas a lo largo de la costa atlántica. El 4 de julio de 1776, emitieron la Declaración de Independencia, que proclamó su derecho a la libre autodeterminación y el establecimiento de una unión cooperativa. La actual Constitución de los Estados Unidos fue adoptada el 17 de septiembre de 1787; su ratificación al año siguiente hizo a los estados parte de una sola república con un gobierno central fuerte.²²

Estados Unidos es un país convencido de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales y promueve, además, unas mejores relaciones internacionales.²³ Es por eso que desde 1967 hasta el 2006, se encargaron de aumentar la exportación de servicios, logrando que ésta se expandiera a una tasa promedio del 10 por ciento anual, generando un crecimiento de las exportaciones de los Estados Unidos. Casi una tercera parte de los ingresos generados por el total de las exportaciones provienen de exportación de servicios tales como servicios financieros, telecomunicaciones, y servicios administrativos y de consultoría.

Para este tiempo, Estados Unidos tuvo un superávit comercial importante de servicios financieros ya que las firmas americanas son proveedoras

²² PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web: http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 5

²³ <http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/estados-unidos/cifras-del-comercio>

importantes de servicios bancarios, inversiones, y seguros para el mundo. Esta tendencia no era sorprendente, ya que durante las pasadas décadas, las economías más desarrolladas del mundo (y los socios comerciales más grandes de Estados Unidos) habían aumentado el consumo de servicios mientras gastaban menos en bienes físicos.

Al mismo tiempo, Estados Unidos aumentó significativamente la exportación de bienes de capital, volviéndose cada vez más eficiente en la producción de estos bienes y asignando una mayor parte de los recursos a su producción. Durante la segunda mitad de los 90's, cuando la mayoría de las inversiones se realizó en equipos tecnológicos e innovaciones científicas, la exportación de bienes de capital alcanzó su punto más alto, representando casi la tercera parte de los ingresos de exportación de los Estados Unidos. Durante los últimos 15 años, semiconductores, computadoras, equipos de telecomunicaciones, y máquinas industriales han sido los productos que han liderado el crecimiento en las exportaciones de bienes de capital de los Estados Unidos. La mayor parte de la demanda de estos artículos proviene de economías en proceso de desarrollo. Desde 1990, China ha pasado del puesto vigésimo al tercero, abajo de Canadá y México, como importador de maquinaria y equipo de transporte de los Estados Unidos.

Los bienes de consumo también han contribuido al crecimiento de los ingresos de exportación en Los Estados Unidos. Recientemente, exportadores americanos han disfrutado de una fuerte demanda global de juguetes (incluyendo juegos de software) y productos farmacéuticos. Los ingresos de los Estados Unidos por la exportación de farmacéuticos se quintuplicaron desde 1991 a casi \$31 billones de dólares en el 2006.²⁴

Sin embargo para febrero de 2007 se empezó a nublar un poco la economía del país, debido a las hipotecas subprime, que culminó en una crisis hipotecaria a finales del 2007 y comienzos del 2008. Wall Street Journal advertía sobre el peligro de las hipotecas subprime, tan famosas en ese momento, así como el

²⁴ https://www.frbatlanta.org/pubs/econsouth/07q2-espanol_comercio_internacional_una_fraccion_importante_de_la_economia_de_los EEUU.cfm#table1

problema generado por los impagos de otros productos hipotecarios. En mayo, los fondos basados en hipotecas subprime comenzaron a ser severamente criticados por los analistas, y los principales inversores (como Lehman Brothers Holdings Inc.) comienzan a huir de las hipotecas, tanto de las de alto riesgo como de las de bajo riesgo, negándose a dar más dinero a las principales entidades hipotecarias, las cuales comienzan a acusar falta de liquidez en contratos hipotecarios previamente comprometidos.

La percepción de crisis aumentaba a medida que entidades de gran prestigio o volumen de negocio comenzaban a dar señales de desgaste financiero.

En junio se conoce que varios fondos flexibles (hedge fund), que invertían en deuda titularizada, de una importante gestora de fondos, Bear Stearns, entran en quiebra. En el mes de julio, según la Reserva Federal, las pérdidas generadas por las hipotecas subprime se situaban ya entre los 50.000 y los 100.000 millones de dólares.

Si se mira en retrospectiva, fueron varios factores que ocasionaron la crisis financiera de ese año, en general ésta fue resultado de la incapacidad de pago de los préstamos hipotecarios de miles de personas que tenían créditos Sub-Prime. Muchos de ellos contratados con pago de sólo intereses o con opciones de amortización negativa, que al cambiar a préstamos totalmente amortizados (pago de intereses y capital) propició el incremento de los pagos a realizar dejando sin posibilidad de pagar a los deudores, que de por sí tenían un pobre historial crediticio y una nula capacidad de pago, lo cual era algo que se conocía.

Por lo cual, la imposibilidad de pago fue otro de los factores de la crisis, que puso en problemas a las instituciones financieras que habían otorgado hipotecas e hizo retroceder de manera profunda los precios de las casas, lo que agravó la situación de los prestamistas que junto con la cartera vencida que acumulaban, veían caer el precio de los inmuebles que habían quedado en garantía por las hipotecas. Entre diciembre de 2006 y diciembre de 2007, el

precio de las casas cayó en un 25% y dio inicio a la “crisis inmobiliaria” preparando el escenario para la crisis financiera de 2008.

Pero, además, desde 2004 la Reserva Federal decidió subir las tasas para controlar la inflación y de una tasa del 1% que se tenía en 2004 se pasó a una tasa superior al 5% en el 2006. Esta situación provocó el incremento de la tasa de morosidad, y el nivel de embargos por falta de pago. Tan sólo en julio de 2007, los procedimientos de embargo contra personas que no podían pagar sus hipotecas alcanzaron la cantidad de 180,000; dos veces más que el año anterior. Además, dado que los inversionistas habían tomado demasiado riesgo, al ver que se frenaba el mercado, decidieron deshacerse de sus activos más riesgosos, dándole más impulso a la crisis.

Por otro lado, la causa de que la crisis se haya extendido a nivel mundial se debe, en gran medida a la existencia de los llamados CDOs (Collateralized Debt Obligations, Obligaciones de deuda con garantía colateral) y a que circularon y fueron comprados por una gran cantidad de empresas en el mundo.

Los CDOs son un “crédito derivado” estructurado como un portafolio de activos con ingreso fijo, donde el precio y el riesgo se divide en diferentes tramos: “tramos senior” (AAA), “tramos mezzanine” (AA a BB), y “tramos equity” (first loss).

Estos instrumentos se introdujeron en el mercado financiero en años recientes, para permitir que, una vez que un banco hubiera dado un préstamo hipotecario, tuviera la opción de poder venderlo en el mercado secundario. Muchos Fondos de Pensiones, Fondos Mutuos, Bancos y empresas de seguros, compraron estos instrumentos como parte de su estrategia de inversión para generar mayores rendimientos. Según JP Morgan hubo cerca de 1.5 trillones de dólares en CDOs y alrededor de 600 billones de dólares en productos derivados de ellos en todo el mundo (The Wall Street Journal on line, “Year end review, 2008).

Siendo los CDOs, títulos de deuda respaldados por una garantía prendaria o colateral, el pago a los inversionistas que los compran proviene de los pagos que hacen los deudores de las hipotecas. El atractivo de invertir en estos instrumentos radicaba en que las hipotecas estaban respaldadas con viviendas cuyos precios se mantenían al alza y, por lo mismo, parecían una inversión muy segura y muy rentable. Con cada incremento de los precios, la expectativa de beneficio subía y por lo tanto se compraban más CDOs. El problema sobrevino cuando los deudores no pudieron seguir pagando y los precios de las casas cayeron estrepitosamente.

También se crearon “instrumentos derivados” de los CDOs, que otorgaban al tenedor, el derecho a obtener un rendimiento que dependía del comportamiento de los CDOs, pero sin la garantía prendaria que aquellos tenían.

Estas innovaciones financieras fueron muy sensibles a la evaluación del riesgo crediticio otorgada por las agencias calificadoras de riesgo, las cuales fueron extremadamente optimistas al evaluarlas sobrecalificándolos como AAA, aunque en realidad merecían algo mucho menor, pues estaban mezclados con hipotecas Sub-Prime. Una vez que los deudores Sub-Prime dejaron de pagar, los bancos no pudieron convertir en dinero los CDOs que habían vendido,²⁵ generando así la crisis.

Sin embargo esta situación se fue aminorando y la crisis disminuyendo a medida que se ejecutaban diferentes acciones para salir de esta. Hoy en día Estados Unidos cuenta con una estabilidad en su economía, al punto que para el 2012, el Departamento de Comercio anunció que las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos alcanzaron cifras sin precedentes, con un aumento de 92.600 millones de dólares para alcanzar un total de 2.200 billones de dólares, a medida que la economía del país sigue avanzando hacia el objetivo de Obama de duplicar las exportaciones de los niveles en 2009.

²⁵ <http://www.eumed.net/ce/2010a/hbc.htm>

Dado que la economía de Estados Unidos es un motor esencial para el crecimiento de la economía mundial, los gobiernos y mercados financieros internacionales vigilan de cerca los movimientos de su producto interno bruto, sus niveles de comercio internacional, su tasa de empleo y su política monetaria, esto con el fin de evitar futuras crisis. Por otro lado, los mercados de divisas mundiales también observan la actividad económica de Estados Unidos porque el dólar estadounidense sirve de moneda mundial de reserva que apunta al mercado cambiario internacional y que está asociado con el flujo de las inversiones mundiales.

Datos de las oficinas del Censo y de Análisis Económico del Departamento de Comercio demuestran que por primera vez desde 2007, en el año 2012 el crecimiento de las exportación de bienes y servicios de Estados Unidos superó el de las importaciones, tanto en el valor en dólares como en la variación porcentual, con un crecimiento de 92.600 millones de dólares. Según Rebbeca Blank, secretaria de Comercio Interna “esto contribuyó a generar más de seis millones de empleos en el sector privado durante los últimos 35 meses”.

En 2012, los niveles de las exportaciones de Estados Unidos alcanzaron cifras récord en más de 70 países, incluidos los principales mercados emergentes y once aliados de tratados de libre comercio.

El déficit comercial de Estados Unidos disminuyó en 19.500 millones de dólares en 2012, en comparación con el nivel logrado en 2011 de 560.000 millones de dólares, y este déficit se encuentra en su punto más bajo desde enero de 2010, y muy por debajo del punto máximo de 753.000 millones de dólares que se registró en 2006 antes de la recesión.

De acuerdo con la Iniciativa Nacional de la Exportación, la administración de Obama está tratando de eliminar las barreras comerciales y motivar a los negocios estadounidenses a que abran nuevos mercados y promuevan la recuperación económica. De acuerdo con esta iniciativa, la secretaria de Comercio Interina, Rebecca Blank considera que ésta “ha ayudado a las empresas estadounidenses al igualar las condiciones para todos y abrir el

acceso a nuevos mercados”, y que la tarea de aumentar las exportaciones “es ahora más importante que nunca, en particular con los vientos adversos de la economía mundial que afectan el índice de crecimiento de las exportaciones de todos los países”.²⁶

RELACIÓN BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

En el comercio exterior colombiano, Estados Unidos siempre ha desempeñado un papel esencial, dado que es considerado como el principal socio comercial de Colombia, tanto para las exportaciones como para las importaciones.

Por tal motivo, en este apartado se mostrará los aspectos más relevantes de la relación comercial entre ambos países antes de la firma del tratado y después de haberse ratificado el mismo; esto con el objetivo de realizar comparaciones en el nivel de las exportaciones, importaciones y balanza comercial.

Históricamente Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de Colombia. Las relaciones comerciales entre estos dos países han mantenido un ritmo de crecimiento y diversificación sostenible en los últimos años. Esta positiva relación entre los dos países ha llevado a consolidar temas como la implementación del Tratado de Libre Comercio, la ayuda en materia de lucha contra el narcotráfico y terrorismo, el clima de inversión, las oportunidades en educación superior, entre otros más.

Adicionalmente, estas fuertes relaciones han llevado a la firma de importantes acuerdos en diferentes materias. Entre los años 1995 y 1997 Estados Unidos y Colombia firmaron un acuerdo en materia de protección ambiental y la aviación civil. Los dos países también han firmado acuerdos sobre la distribución de bienes y el control químico. En 1997, Estados Unidos y Colombia firmaron un

²⁶ <http://iipdigital.usembassy.gov/st/spanish/article/2013/02/20130211142404.html#axzz2iToLSoQR>

acuerdo marítimo para permitir la búsqueda de naves que se sospechara fueran transportadoras de drogas. Así mismo, en septiembre de 2008, ambos países firmaron un memorando de entendimiento sobre energía renovable y limpia.

Por otra parte, durante el Gobierno del ex-presidente Andres Pastrana, Estados Unidos respondió favorablemente a la solicitud de apoyo internacional para la lucha contra el narcotráfico. De aquí nace el Plan Colombia, cuyo principal objetivo fue proporcionar asistencia sustancial para combatir el narcotráfico, extender y consolidar la presencia del Estado y mejorar las condiciones de vida de colombianos vulnerables, proporcionando ayudas sociales y económicas.

En materia comercial existía el ATPDEA (Ley de Preferencias Comerciales Andinas) que fue el régimen de preferencias unilaterales comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos, incluido Colombia, como contribución en la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas. Adicionalmente, este acuerdo permitía el acceso libre de aranceles a más de 6.000 partidas de productos colombianos a ese mercado.²⁷

Ésta ley renovó las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA de 1991 hasta el 31 de diciembre del 2006; es decir, desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior gozan nuevamente de dicho trato preferencial y, adicionalmente, extiende dichos beneficios, desde el 1 de octubre del 2002 y previa designación como país beneficiario por el Presidente de los Estados Unidos ,a nuevos productos que se detallan a continuación:

- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales, hasta por un monto equivalente al 2%, en metros cuadrados, del total de prendas de vestir importadas por los Estados Unidos del mundo, incrementándose cada año hasta llegar al 5% en el

²⁷ PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web: http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 15

2006 (en el 2001, las exportaciones de prendas de vestir de los 4 países andinos beneficiarios representaron, en metros cuadrados, menos del 0.88%, lo que da la posibilidad al menos de duplicar las exportaciones de dichos productos en el primer año de vigencia del programa),

- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de Estados Unidos. (maquila),
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña,
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, al atún envasado al vacío en empaques flexibles ("tuna pouches", bolsas de aluminio por ejemplo). No recibe beneficios el atún en conserva.

Por otro lado, esta ley le permitía a los Estados Unidos determinar el ingreso libre de aranceles a los siguientes productos si determina que dichos productos no son sensibles para su industria nacional, en el contexto de las importaciones de ese país provenientes de los países beneficiarios. Luego de dicho análisis, los siguientes productos pueden ingresar al mercado estadounidense sin el pago de aranceles:

- Calzado,
- Petróleo o algún producto derivado del petróleo,
- Relojes y partes de relojes y,
- Carteras y maletines de mano, guantes de trabajo y confecciones de cuero.

Por otro lado, el tratamiento preferencial arancelario NO se extendía a los siguientes productos:

- Textiles (hilados y tejidos) y confecciones con excepción de las prendas de vestir (las prendas de vestir sí se benefician),
- Ron y Tafia (aguardiente de caña),
- Azúcar, concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (ejemplo: almíbar, jarabes) excedidos de la cuota fijada.

- Atún preparado o preservado por cualquier medio en empaques al vacío (ejemplo: atún en conservas) con excepción del atún que se verá más adelante.

El ATPDEA ha sido aprobado retroactivamente al 4 de diciembre del 2001, por lo que los aranceles pagados por nuestros productos que se exportaron a partir de esa fecha hasta el 6 de agosto fueron devueltos a los importadores por las Servicio de Aduanas y Protección Fronteriza (Dpto. de Seguridad Territorial). El ATPDEA fue aprobado hasta el 31 de diciembre del 2006.²⁸

En fechas a terminarse este tratamiento preferencial arancelario, ya se empezaba a gestar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, es así como para el 22 de noviembre de 2006, ambos países suscribieron sus cartas y entendimientos en Washington. En Colombia, el proceso a la legislación interna se llevó a cabo, mediante la aprobación de la Ley 1143 de 2007 por el Congreso colombiano, y se complementó mediante la Sentencia C-750/08 de la Corte Constitucional mediante la cual el Acuerdo y la citada ley se encontraron acordes al ordenamiento constitucional del país. Con igual suerte corrió el "Protocolo Modificatorio" del Acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, y aprobado mediante Ley 1166 de 2007, cuya exequibilidad fue declarada en Sentencia C-751/08.

El 12 de octubre de 2011 el Congreso de los Estados Unidos aprobó el Acuerdo, hecho que fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria por parte del presidente Obama el 21 de octubre de 2011. Así se dio inicio a la etapa de implementación normativa del Acuerdo en Colombia, el cual tuvo por objeto verificar que se lleven a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el Acuerdo es compatible con nuestro ordenamiento jurídico.

El proceso culmina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas

²⁸ http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/Atpdea/ley_atpa_atpdea/resumen_ejecutivo.htm

Adjuntas" y sus "Entendimientos", la Proclama es un requisito necesario para la entrada en vigor del Tratado.²⁹

El principal logro del Tratado de Libre Comercio es la consolidación de las preferencias otorgadas por el ATPDEA y su ampliación para algunos productos. Colombia podrá acceder a un mercado de más de 300 millones de habitantes con un alto poder adquisitivo. A esto se suma que Estados Unidos es una de las principales fuentes de Inversión Extranjera en el mundo. Así mismo, este acuerdo le permitirá a Colombia tener acceso preferencial a este mercado con el 99% del universo arancelario de los productos de exportación colombiana.³⁰

El objetivo de este Tratado de Libre Comercio es la inserción de Colombia en el mercado estadounidense con relaciones bilaterales que promuevan los intereses económicos y comerciales, e incentiven la inversión. En general, se busca brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de bienes y servicios y propiciar la exportación de los mismos,³¹ todo esto acompañado de una reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios, que permitan facilitar la entrada de los productos colombianos y americanos al otro país.

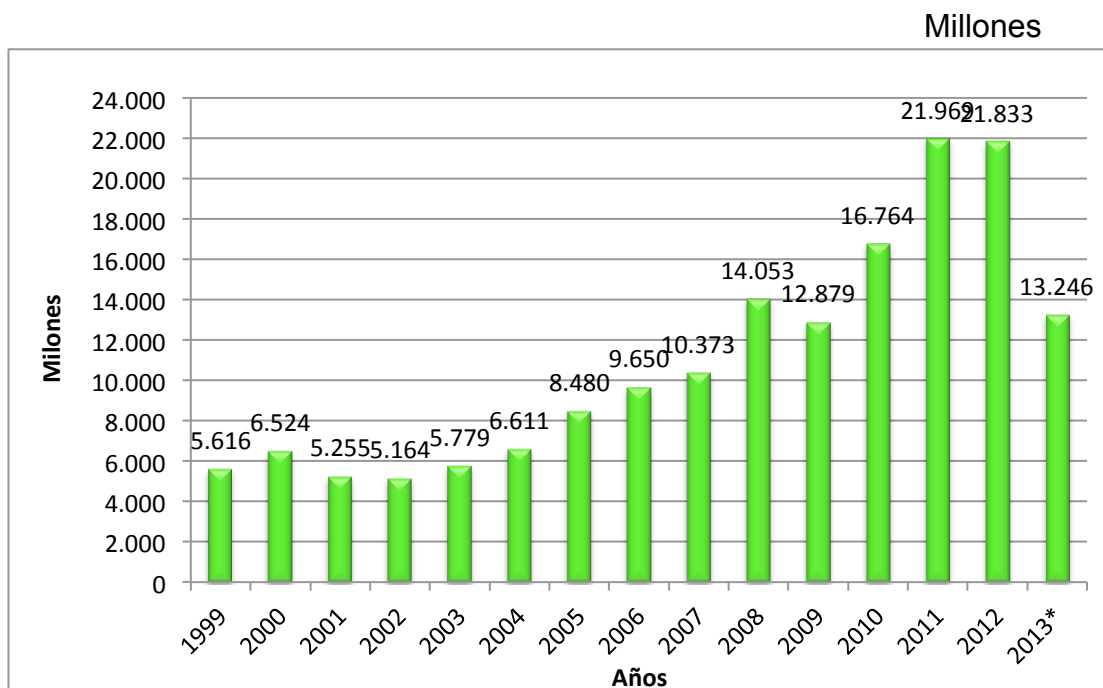
En el Gráfico 4 se puede apreciar las exportaciones hacia Estados Unidos en los últimos 14 años. Es claro cómo estas han ido incrementándose cada año, siendo el 2011 y 2012, los años que presentaron mayor cantidad de bienes exportada en millones de dólares con 21.969 y 21.833 millones respectivamente, esto probablemente se debe a la apertura de Colombia hacia el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

²⁹ <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>

³⁰ PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web: http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 16

³¹ <http://www.colombiatrade.com.co/informacion-de-mercados/acuerdos-comerciales/tlc-colombia-estados-unidos>

Gráfico 4 Exportaciones totales hacia Estados Unidos



FUENTE: DANE

Según Maria Claudia Lacouture, presidenta de Proexport, tras la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, 635 empresas colombianas exportaron por primera vez a ese mercado, en tanto que 131 nuevos productos fueron exportados a ese país, según reportó el análisis realizado por dicha entidad con los empresarios de las exportaciones no minero energéticas en el periodo con vigencia del Tratado de Libre Comercio, mayo a diciembre de 2012, frente a las ventas registradas entre enero de 2010 y abril de 2012.³²

Dentro de los nuevos productos que Colombia exportó a Estados Unidos se encuentran la chirimoya, ladrillos de cerámica, aceites de hígado de pescado,

³² <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>

maracuyá morado, jeringas plásticas, glicerol en bruto, rodilleras de punto y máquinas para envolver mercancías y coser de uso doméstico.

En manufacturas, las exportaciones totales crecieron 8,2% entre mayo y diciembre de 2012, siendo las autopartes y productos de metalurgia con los mayores incrementos, que fueron de 196,7% y 148,2% cada uno. En materia de prendas de vestir, el Tratado de Libre Comercio le ha permitido al sector recuperar el terreno que se había perdido, y aunque el crecimiento en las exportaciones fue del 1,6% entre mayo y diciembre de 2012, los productos que más han impulsado este incremento son los textiles y las manufacturas de cuero, que sumaron US\$14,3 millones y US\$35,2 millones respectivamente.³³

A nivel general, las cifras ratifican el potencial colombiano, pues la exportación de productos no minero energéticos entre mayo y diciembre de 2012 aumentó un 20,1% con respecto al año anterior, totalizando US\$3.817 millones, es decir US\$637,7 millones más que en el mismo periodo de 2011, de acuerdo con la información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo basado en cifras del Dane.

Tal como lo comentó la directora de Proexport, Maria Claudia Lacouture, la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, ha abierto oportunidades de comercio para empresas que antes solo vendían a nivel nacional. Por regiones de origen, las que registraron el mayor número de empresas que exportaron por primera vez a Estados Unidos fueron Bogotá (52), Antioquia (26), Santander (7) y Valle del Cauca (7), y con nuevos productos lideraron Bogotá (65), Antioquia (35), Valle del Cauca (9) y Atlántico (9).

Por otro lado, algunos de los sectores con posibilidades de exportación, es el acuícola y pesquero, cuyos productos, antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio no contaban con preferencias arancelarias. En el caso de los productos procesados del mar, por ejemplo, se presentó un crecimiento del 31% en las exportaciones, las cuales llegaron a US\$20,8

³³ <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>

millones entre mayo y diciembre de 2012. Las ventas de filetes de pescado también crecieron en ese periodo, un 9,1%, totalizando US\$17,4 millones.³⁴

Asimismo, las artesanías colombianas tienen potencial. Ahora con cero arancel, los norteamericanos las buscan con propósitos decorativos o de uso práctico, como bolsas de mano con agarrador, prendas de vestir con textiles típicos y productos de madera para el hogar.

Durante el primer mes del año 2013, las ventas externas del país pasaron de US\$4.785,6 millones a US\$4.734,7 millones. Este resultado fue ocasionado por la caída de combustibles y productos de las industrias extractivas (-5,5%) y de productos agropecuarios, alimentos y bebidas (-9,4%).

En enero de 2013 se declararon ventas al exterior por US\$4.734,7 millones FOB, de los cuales US\$3.407,3 millones se embarcaron durante ese mes, US\$1.050,6 millones en diciembre, US\$141,1 millones en noviembre, US\$21,5 millones en octubre, US\$11,6 millones en septiembre, y US\$102,6 millones en meses anteriores para el año 2012.

Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones colombianas en enero de 2013, con una participación de 29,3% en el valor FOB total exportado. Le siguen en su orden: China (14,9%), Panamá (6,2%), Países Bajos (6,1%), España (3,6%), Venezuela (3,3%), Ecuador (2,9%) y Chile (2,9%).

Como se puede apreciar en la Tabla 1, Estados Unidos ocupa el primer lugar en la lista de los principales destinos de las exportaciones colombianas no mineras y sin tener en cuenta el café. La tabla hace una comparación entre las exportaciones de enero a junio del año 2012 con respecto a las exportaciones del mismo periodo para el 2013, además de eso muestra la participación de dichas exportaciones y la variación o crecimiento de las mismas, tanto en porcentaje como en cifras de dólares FOB.

³⁴ <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>

Las exportaciones no mineras (sin café) entre enero y mayo de 2013 fueron de US\$1.376,3 millones, US\$51,7 millones más que durante el mismo periodo de 2012. El subsector que más aumentó fue: flores frescas con un incremento neto de US\$53,3 millones (10,1%), asociado principalmente con el aumento en las exportaciones desde Bogotá. Así mismo el subsector de confecciones también registró un aumento importante, al crecer en US\$15 millones debido principalmente al incremento en las exportaciones desde Valle del Cauca.³⁵

**Tabla 1 Principales destinos de las exportaciones no mineras (sin café)
Ene-Jun 2012 vs Ene-Jun 2013**

Dólares FOB

Países de Destino	enero-junio 2012	enero-juni 2013	participación enero-junio 2013	Variación	Diferencia
Estados Unidos	1.324.622.949	1.376.342.707	18,50%	3,90%	51.719.757,4
Venezuela	940.595.369	945.136.113	12,70%	0,50%	4.540.744,0
Ecuador	921.521.447	931.396.659	12,50%	1,10%	9.875.212,5
Perú	532.484.786	534.002.201	7,20%	0,30%	1.517.414,4
Brasil	404.348.485	474.564.198	6,40%	17,40%	70.215.712,7
México	306.714.032	417.704.283	5,60%	36,20%	110.990.250,3
Argentina	59.876.661	273.902.737	3,70%	357,40%	214.026.076,0
Chile	242.040.041	217.765.737	2,90%	-10%	(24.274.303,2)
China	142.641.249	195.848.956	2,60%	37,30%	53.207.706,4
Panamá	175.557.864	191.925.800	2,60%	9,30%	16.367.936,2
Bélgica	107.214.351	151.036.585	2%	40,90%	43.822.234,1
Países Bajos	98.206.677	133.242.549	1,80%	35,70%	35.035.872,1
Costa Rica	131.973.872	127.661.467	1,70%	-3,30%	(4.312.404,9)
Reino Unido	134.046.591	123.391.092	1,70%	-5,70%	(7.655.499,1)
Alemania	100.317.235	99.003.208	1,30%	-1,30%	(1.314.027,2)
República Dominicana	110.708.469	97.759.528	1,30%	-11,70%	(12.948.940,8)
Guatemala	86.445.552	86.930.116	1,20%	0,60%	484.564,2
		7.426.841.353			

- Con preferencias arancelarias (TLC, acuerdos u otros mecanismos)
- Sin acuerdo Comercial

FUENTE: DANE Y MinCIT

Por otro lado, están las importaciones desde Estados Unidos a Colombia que como se muestran en el Gráfico 5, éstas han ido en aumento desde el año 2004 hasta la actualidad. Por ser Estados Unidos uno de los principales socios comerciales de Colombia y uno de los principales destinos internacionales del crudo local, en el 2008 la balanza comercial bilateral comenzó una tendencia

³⁵ Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones, PROEXPOR Colombia. Análisis de exportaciones colombianas ene-jun 2013. Agosto de 2013, p. 13

creciente favorable para Colombia, al punto de llegar a un máximo de 8.424 millones de dólares en el 2011, tal como se muestra en el Gráfico 6 y en la Tabla 2.

Para el 2011, la balanza bilateral entre Colombia y Estados Unidos fue superavitaria en US\$8.424 millones tal como lo muestra la Tabla 2, se debe resaltar que durante el período (2009 - 2011) la balanza comercial presentó un aumento de 44,9%. Por su parte el crecimiento de la balanza comercial entre estos dos países en los años 2010 y 2011, tal como lo muestra el Gráfico 6 y la Tabla 2, señala un aumento de las exportaciones del 28,4%, mientras que para las importaciones se registra una disminución del 30,5%. Esto refleja la dinámica de la economía colombiana en el segundo semestre del año 2012, que le imprimió una dinámica positiva al comercio internacional entre los dos países.³⁶

Para el 2013, Las importaciones provenientes de Estados Unidos se incrementaron en julio 13,7 por ciento, según el Dane, al tiempo que, en el mismo mes, las exportaciones colombianas a ese país se reducían en 8,4 por ciento. Esos resultados llevaron a que se acentuara la reducción del superávit comercial con Estados Unidos de manera que en los primeros siete meses del año dicho superávit ya ha caído 54,3 por ciento.

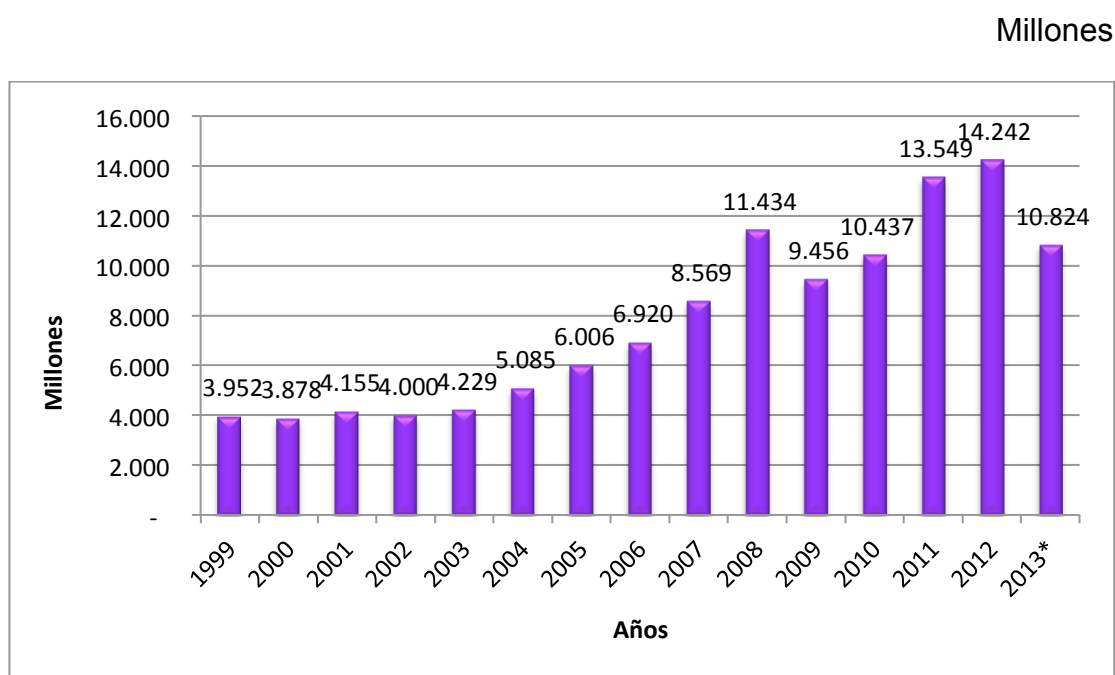
De acuerdo con la información del Dane, la balanza comercial colombiana con Estados Unidos pasó de 5.478 millones de dólares entre enero y julio del año para el 2012, a 2.502 millones en el mismo lapso del 2013. El debilitamiento del superávit con Estados Unidos se presenta pese al repunte de los precios del petróleo en los últimos meses por las sucesivas crisis en Egipto y Siria.

Una forma de detener la caída de la balanza comercial con la economía estadounidense es, precisamente, aprovechar las oportunidades que ofrece el Tratado de Libre Comercio e incrementar las exportaciones a ese mercado,

³⁶ PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web: http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 14

pues de lo contrario, y teniendo en cuenta que el Tratado de Libre Comercio con Europa comenzó a regir a mediados de 2013 y que los déficits comerciales con México y China superan cada uno los 2.500 millones de dólares, el saldo positivo total, en 1.589 millones de dólares al terminar julio, podría reducirse aún más.³⁷

Gráfico 5 Importaciones desde Estados Unidos

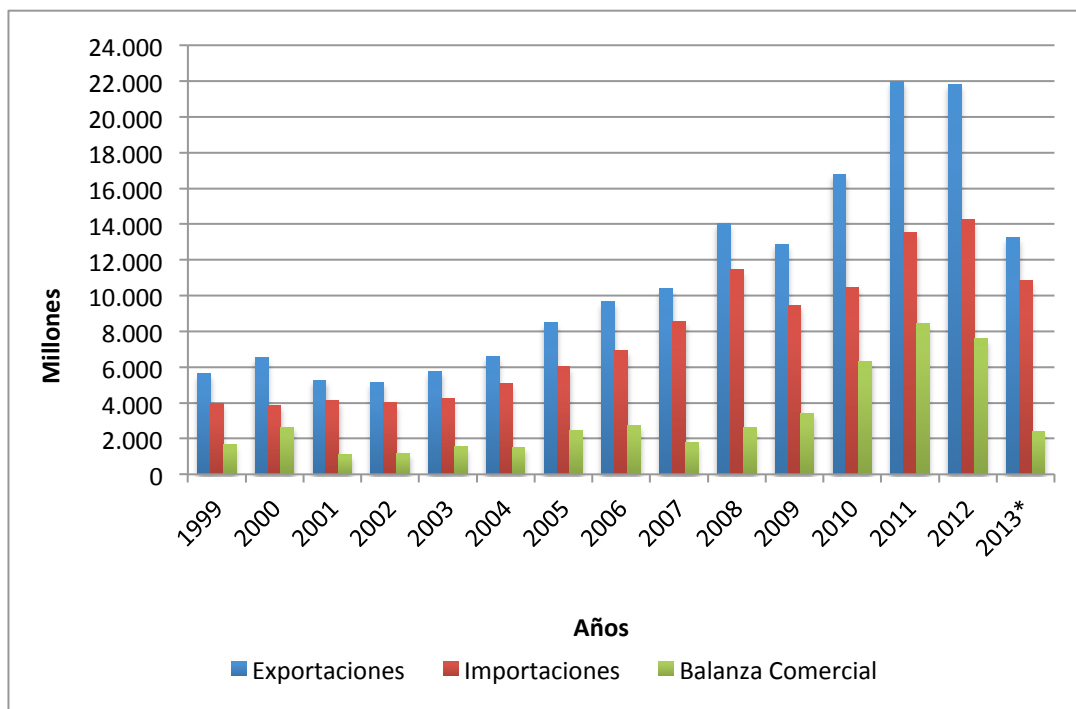


FUENTE: DANE

³⁷ <http://www.portafolio.co/economia/importaciones-colombianas-julio-0>

Gráfico 6 Comercio Exterior Colombia – Estados Unidos

Millones



FUENTE: DANE y cálculos propios

Tabla 2 Comercio Exterior Colombia – Estados Unidos

Millones

Comercio Exterior de Colombia y Estados Unidos			
Millones de dólares			
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
1999	5.616	3.952	1.663
2000	6.524	3.878	2.646
2001	5.255	4.155	1.100
2002	5.164	4.000	1.163
2003	5.779	4.229	1.550
2004	6.611	5.085	1.526
2005	8.480	6.006	2.474
2006	9.650	6.920	2.731
2007	10.373	8.569	1.804
2008	14.053	11.434	2.619
2009	12.879	9.456	3.423
2010	16.764	10.437	6.327
2011	21.969	13.549	8.420
2012	21.833	14.242	7.591
2013*	13.246	10.824	2.422

FUENTE: DANE

BARRERAS NO ARANCELARIAS EN ESTADOS UNIDOS

Como se mencionó anteriormente, los países imponen unas barreras no arancelarias para proteger sus economías y sus mercados de los productos extranjeros, este es el caso de Estados Unidos y Colombia, en donde a pesar que este último tiene un tratado de libre comercio con el primero, no ha logrado aumentar sus exportaciones debido a una serie de restricciones impuestas por el gobierno americano. A continuación se mencionará cuáles son esas limitantes que deben superar los colombianos y cuáles son las instituciones americanas que regulan la entrada de productos de consumo humano a este país.

Food and Drug Administration (FDA)

Una de las principales instituciones norteamericanas que regula el ingreso de productos de consumo humano a Estados Unidos es la Food and Drug Administration (FDA), esta se encarga de proteger la salud pública de los ciudadanos norteamericanos a través de la regulación de las importaciones de medicamentos humanos y veterinarios, productos biológicos, dispositivos médicos, alimentos, cosméticos, productos derivados del tabaco y productos que emiten radiación. Esta institución impone una serie de requisitos que deben cumplir los productos que quieren ingresar a este país, y son estas restricciones las que representan un obstáculo para las empresas colombianas con miras a exportar Estados Unidos, debido a que estas regulaciones son bastante estrictas y exigentes.

Entre los requisitos que deben enfrentar los colombianos que quieran exportar a Estados Unidos es que deben registrar su fábrica de producción ante la Food and Drug Administration, el registro se refiere sólo a las instalaciones que manufacturen y / o procesen, envasen o almacenen alimentos para el consumo

humano o animal en los EE.UU³⁸. Los tipos de alimentos que se incluyen en la definición de "alimento" en la regulación del registro de la instalación son:

- Los suplementos alimenticios e ingredientes alimentarios
- Los preparados para lactantes
- Bebidas (incluyendo bebidas alcohólicas y agua embotellada)
- Frutas y hortalizas
- Pescados y mariscos
- Productos lácteos y huevos
- Los productos agrícolas crudos para su uso como alimentos o componentes de alimentos
- Alimentos enlatados y congelados
- Productos de panadería, bocadillos y dulces (incluyendo goma de mascar)
- Animales destinados al consumo directo
- Alimentos para animales (por ejemplo, alimentos para mascotas, golosinas para mascotas y mastica, alimentación)

Entre las instalaciones que no deben registrarse ante la Food and Drug Administration se encuentran las que están reguladas exclusiva y totalmente por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos USDA, es decir, las instalaciones que sólo manipulan la carne de, aves o productos a base de huevo.

Por otra parte, si el exportador colombiano debe registrar su instalación y no lo hace, los productos que lleguen a Estados Unidos y que provengan de dicha instalación, estarán sujetos a la detención de la carga y no podrán ingresar a dicho país. Este registro es necesario según la Food and Drug Administration porque le ayuda a esta institución a determinar la localización y el origen de un incidente bioterrorista o un brote de una enfermedad transmitida por los alimentos, y permitir que se notifique rápidamente estos problemas a dichas instalaciones y así poder evitar una emergencia sanitaria en dicho país.

³⁸ Extraído el 31 de Octubre de 2013 de la página web de la Food and Drug Administration: <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/default.htm>

La Food and Drug Administration también se encarga de la inspección de todos los tipos de alimentos mencionados anteriormente, de las fábricas y centros donde se procesa la mercancía tales como bancos de sangre, fábricas de alimentos, granjas lecheras, laboratorios clínicos y de experimentos, entre otros. Adicional a esto la Food and Drug Administration tiene destinada una serie de restricciones específicas para cada uno de los productos de consumo humano que deben cumplir para poder ingresar al territorio de los Estados Unidos. Estas restricciones van desde el etiquetado de los productos hasta las Regulaciones Actuales de Buenas Prácticas de Manufactura CGPMR (por sus siglas en inglés). Por ejemplo si una empresa colombiana quiere exportar alimentos a Estados Unidos, estos deben cumplir con todos los requisitos de etiquetado de alimentos entre los que se encuentran una declaración de identidad, una declaración exacta de la cantidad neta, nombre y lugar del fabricante, envasador o distribuidor, y una lista completa de los ingredientes, enumerados por su nombre común o usual y por orden de predominio descendente, además, todas las palabras, declaraciones y demás información requerida por o bajo la autoridad de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (Ley de FD & C)³⁹ para aparecer en una etiqueta o etiquetado de un alimento médico deben aparecer con protagonismo y deben estar en inglés.

Adicionalmente, los exportadores colombianos deben cumplir con unas Regulaciones Actuales de Buenas Prácticas de Manufactura CGPMR que impone la Food and Drug Administration, estas regulaciones identifica unas prácticas de higiene que se mencionan a continuación:

- El uso de prendas exteriores;
- Adecuada limpieza personal;
- Lavado y desinfección de las manos;

³⁹ Extraído el 31 de Octubre de 2013 de la página web de la Food and Drug Administration: <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/MedicalFoods/ucm054048.htm>

- Extracción de la joyería sin garantía (y otros objetos sin garantía);
- Uso de los guantes compuestos por un material impermeable y el mantenimiento de ellos en una condición intacta, limpia y sanitaria;
- El uso de cofias eficaces;
- No almacenar la ropa u otras pertenencias personales en las zonas donde los componentes, suplementos dietéticos, o cualquier superficie de contacto están expuestos o donde se lavan las superficies de contacto;
- No comer alimentos, goma de mascar, tomar bebidas, o el uso de productos de tabaco en áreas en las que están expuestos los componentes, suplementos dietéticos o cualquier superficie de contacto.

Estas Regulaciones de Buenas Prácticas de Manufactura CGPMR aplican para las personas o entidades que fabrican, empaacan, o etiquetan productos de consumo humano que son exportados a cualquier territorio de los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, o el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

En este orden de ideas, los colombianos que quieran exportar productos de consumo humano a Estados Unidos y que estén destinados al comercio interestatal serán responsables de que estos sean seguros, sanitarios y que estén etiquetados de acuerdo a los requerimientos de la institución competentes, que en este caso es la Food and Drug Administration (FDA). Pero esta última no está autorizada por la ley para aprobar, certificar, licenciar, dar algún tipo de sanción a las personas que exportan hacia Estados Unidos, pero si tiene la facultad de detener los envíos si estos no están cumpliendo con los requisitos, y todo exportador colombiano estará sujeto a una inspección de la mercancía por parte de esta entidad. Además, no se puede exportar productos de consumo humano hacia este país sin previa autorización de la Food and Drug Administration (FDA), a no ser que las instalaciones que producen, almacenan o manipulan los productos ya están registradas ante esta institución.

Todos los tipos de alimentos, medicamentos, productos biológicos, cosméticos, dispositivos médicos y productos electrónicos que emiten radiación son de la

autoridad de la Food and Drug Administration a excepción de la mayoría de las carnes y aves.

Departamento de Agricultura de Estados Unidos USDA

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos es la entidad líder en aspectos tales como alimentación, agricultura, recursos naturales, desarrollo rural, y nutrición. A través de sus diferentes políticas públicas regulan la entrada de animales y plantas al territorio americano, y representa una de las entidades más importantes en cuanto normatividad y reglamentación para los exportadores colombianos de productos de consumo humano. A continuación se muestran unas entidades que hacen parte del Departamento de Agricultura de Estados Unidos y que tienen a su carga ciertas áreas específicas.

Departamento de Agricultura de Estados Unidos – Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS)

El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas es la agencia encargada de proteger y promover la salud agrícola en Estados Unidos, regula la entrada de organismos modificados genéticamente, y es directamente responsable de evitar la introducción a territorio norteamericano de cualquier enfermedad o peste proveniente de las plantas que puedan amenazar la salud pública.⁴⁰ Esta entidad facilita y promueve el comercio internacional de forma segura para Estados Unidos, para lograr esto el Servicio de Inspección supervisa el movimiento de materiales de riesgo para protegerse contra la introducción de plagas, regula la exportación e importación de plantas y ayuda a los exportadores estadounidenses a cumplir los requisitos de entrada que imponen y requieren otros países, además se encarga de velar por la salud de los animales que sean comercializados en las fronteras y regular la importación y exportación de animales, productos animales, y productos biológicos.

⁴⁰ Extraído del Consultorio de Comercio Exterior, Icecomex de la Universidad Icesi: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/10/28/>

Los colombianos que quieran exportar hacia Estados Unidos deben tener en cuenta principalmente que esta entidad regula especialmente la carne, la carne de ave, y los productos de huevo procesado, y que además tienen el derecho y la autoridad según la normatividad de los Estados Unidos, para inspeccionar todos los productos que contengan estos ingredientes. Además de esto se encuentran en la disposición de pedir un certificado sanitario para identificar el país de origen de los productos, o para identificar el establecimiento donde fueron procesados.

Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Servicio de Inspección y Salud Alimentaria (FSIS)

El Servicio de Inspección y Salud Alimentaria hace parte del departamento de Agricultura de los Estados Unidos, el FSIS es el organismo de salud pública responsable de garantizar que el suministro comercial de carne, pollo, huevos y los productos derivados de estos sean seguros, sanos y correctamente etiquetados y envasados⁴¹.

¿Cuáles son las pautas de seguridad a tener en cuenta por los productores o procesadores de alimentos según el FSIS?

Las pautas de seguridad a tener en cuenta por los productores o procesadores de alimentos según el Servicio de Inspección y Salud Alimentaria son:

- Todas las compañías deberán contar con un equipo encargado del manejo de la seguridad alimentaria.
- Se debe elaborar un plan de seguridad alimentaria teniendo en cuenta los principios establecidos de manejo de riesgos.
- Los productos que se consideren perjudiciales para la salud no deberán por ningún motivo entrar al mercado.

⁴¹ Extraído del Consultorio de Comercio Exterior, Icecomex de la Universidad Icesi: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/10/28/>

- El plan deberá especificar la manera apropiada de manipular y eliminar los productos intencionalmente contaminados con agentes químicos o biológicos.
- El plan debería contener los procedimientos a seguir para notificar a las autoridades policiales y de salud pública cuando se reciba una amenaza a la seguridad alimentaria, o cuando haya pruebas evidentes de adulteración intencional de productos.

Adicionalmente el Servicio de Inspección y Salud Alimentaria cuenta con unos comités consultivos nacionales sobre, Comités Asesores Inspección de Carnes y Aves (NACMPI) y Criterios Microbiológicos para los Alimentos (NACMCF)

La Oficina de Imprenta del Gobierno de Estados Unidos (GPO)

La Oficina de Imprenta del Gobierno de Estados Unidos Proporciona servicios de publicación y difusión de las publicaciones oficiales y auténticas del gobierno, Congreso, agencias federales, bibliotecas federales depósito y la publicación estadounidense. Entre estos se encuentra el Código de Regulaciones Federales CFR que se menciona a continuación.

Código de Regulaciones Federales CFR

Los exportadores colombianos deben tener en cuenta que Estados Unidos es un estado federal, y que por lo tanto cada estado es independiente y tiene regulaciones y normatividades diferentes a las de los otros estados; para este problema está el Código de Regulaciones Federales que se explica a continuación.

La edición anual del Código de Regulaciones Federales (CFR) anual es la codificación de las normas generales y permanentes publicadas en el Registro Federal por los departamentos y organismos del Gobierno. Se divide en 50 títulos que representan amplias áreas sujetas a la regulación federal. Los 50 títulos contienen uno o más volúmenes individuales, que se actualizan cada año, en forma escalonada. Cada título se divide en capítulos, que por lo

general llevan el nombre del organismo emisor. Cada capítulo se subdivide en partes que cubren áreas regulatorias específicas. Las piezas grandes se pueden subdividir en subpartes. Todas las piezas están organizadas en secciones, y la mayoría de las citas de la CFR se refieren a los materiales a nivel de sección.⁴²

Ya se revisaron las principales entidades que regulan e imponen una serie de normas que representan barreras a las exportaciones de productos de consumo humano para los colombianos, pero ahora se mostrará de forma más general, cuáles son los requerimientos exactos que necesita cumplir un exportador colombiano para poder llevar sus productos a Estados Unidos.

Requisitos para exportar alimentos hacia Estados Unidos

Al momento de importar un producto alimenticio, Estados Unidos requiere que dichos productos⁴³:

- Sean inocuos (seguros)
- Sean libres de contaminación
- Cuenten con buenas prácticas de manufactura (BPM)
- Sean etiquetados correctamente
- Cumplan con las reglas, permisos y procedimientos previos administrativos

Frutas y Verduras

Como se había mencionado, la autoridad en cuanto a las frutas y verduras la tiene el Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas, y por lo general esta entidad pide un permiso de importación, que puede variar según el estado

⁴²The U.S Government Printing Office (GPO): <http://www.gpo.gov/about/>

⁴³ Barreras no Arancelarias Exportación de Alimentos y Cosméticos hacia USA, Cámara De Comercio Colombo Americana Seccional Suroccidente

hacia el que se exporte. Además esta entidad en su página web ha establecido una base de datos llamadas FAVIR (Frutas y Hortalizas requisitos de importación) donde se encuentran las frutas, verduras y hortalizas que se permiten importar en Estados Unidos de ciertos países. Actualmente Colombia no tiene ninguna fruta, verdura u hortaliza que no pueda exportar hacia Estados Unidos o que haya sido clasificada como una amenaza para la salud de este último país. Los colombianos exportadores pueden revisar esta base de datos para conocer todos los requisitos generales para su importación en el país del Norte.

Contingentes Arancelarios

Según la definición de la OMC, los contingentes arancelarios son volúmenes limitados de importación para un producto en particular con un arancel menor que el arancel consolidado para el resto de importaciones del mismo producto⁴⁴. Estos contingentes son utilizados dentro del marco del las negociaciones del Tratados de Libre Comercio Estados Unidos - Colombia para otorgar tratamientos preferenciales a aquellos productos que son sensibles para la producción de ambos países por lo general suelen ser productos agrícolas.

En el Tratado de Libre Comercio entre estos dos países, bilateralmente se establecieron cuotas que permitirán proteger las industrias sensibles de cada uno de los países, y en el caso de Colombia, le han sido otorgado plazos de hasta 19 años para llegar a una desgravación total. Tiempo durante el cual, los países tienen que prepararse para ser mejorar su competitividad en el escenario internacional. Para esto con se han determinado dos diferentes mecanismos para la administración de los contingentes dentro del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; uno de estos es la Export Trading Certificate (ETC) y el otro método es el “Primer Llegado, Primero en derecho”. El primer mecanismo mencionado se aplica especialmente para los cuartos traseros de pollo y el arroz, y lo que hace es que establece una empresa en los

⁴⁴ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN,
http://www.dian.gov.co/descargas/tlc/Contingentes_Arancelarios.pdf

Estados Unidos que se conforma por las asociaciones gremiales de estos productos de Colombia y por asociaciones de Estados Unidos. Estas empresas lo que hacen es que subastan entre los ofertantes que existan el derecho a tener una porción de dichas cuotas y por ello reciben una comisión; así las utilidades que se reciben durante el año, se reparten entre las empresas que se han asociado y se utilizan en inversiones para que las industrias puedan prepararse y ser más competitivas en el mercado internacional

Para el caso de el “Primer Llegado, Primero en derecho”, este es administrado por las aduanas de los países importadores y cada una de ellas tiene la autoridad para determinar cuál es el momento del primer llegado y por lo tanto, quien es el que tiene el derecho a la porción de la cuota.

Entre los productos con contingentes se encuentran: la carne bovina, aves, leche en polvo, yogurt, mantequilla, queso, productos lácteos procesados, frijol seco, maíz amarillo, maíz blanco, sorgo, glucosa, arroz, aceite crudo de soya, entre otros.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En materia de medidas sanitarias y fitosanitarias existen tres instrumentos principales que debe saber un exportador colombiano que son los certificados sanitarios y fitosanitarios, los permisos de importación y las inspecciones en puerto. Además de esto algunos productos requieren tratamiento fitosanitario en diferentes momentos, unos antes de entrar a Estados Unidos, otros cuando ya han entrado y los otros pueden recibir tratamiento en el lugar de procedencia.

De conformidad con la Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley contra el Bioterrorismo) las siguientes son las disposiciones en materia fitosanitarias y zoonosanitarias que se aplican a la importación de alimentos frescos o procesados:

- Registro de instalaciones alimentarias (food facility registration): las instalaciones nacionales y extranjeras que manufacturen, procesen, empaqueten, distribuyan, reciban o mantengan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos deben registrarse en la FDA.

- Notificación previa de alimentos importados (prior notice – aviso previo): Se debe informar por adelantado información sobre cada embarque de alimentos que desee ingresar al territorio de los Estados Unidos.
- Establecimiento y mantenimiento de registros: Las personas que manufacturen procesen, empaqueten, transporten, distribuyan, reciban, almacenen o importen alimentos deberán crear y mantener los registros que determine la FDA como necesarios para identificar la fuente inmediata de origen y el destinatario inmediato de los alimentos.
- Detención administrativa: la FDA está autorizada a detener de manera inmediata alimentos cuando considere que existe una evidencia o información creíble de que los alimentos constituyen una amenaza seria a la salud o la vida de las personas o animales.

Etiquetado

En Estados Unidos, como se ha venido mencionando a lo largo del presente trabajo, existen tres organismos o tres entidades que se encargan de reglamentar y supervisar las etiquetas de los productos de consumo humano especialmente los alimentos, estas son La Food and Drug Administration (FDA), el Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria (FSIS) y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

El Código Federal de Regulaciones de Estados Unidos exige que se especifique claramente en la etiqueta de los productos el lugar en el que se fabricó o manufacturó el mismo. Esta declaración del origen del producto debe localizarse en cualquier lugar del producto, pero no en la base, ya que no está permitido.

Los envases de los productos alimenticios exigen una etiqueta que contenga el nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase, y además de esto la información del etiquetado debe estar obligatoriamente en inglés utilizando las unidades de medición del sistema inglés (libras, onzas), debe incluirse una declaración de identidad, la marca o el logo, la cantidad exacta del contenido, nombre y lugar de donde se fabricó el producto, quien lo

envasa y quien lo distribuye, el país de origen, lista completa de ingredientes enumerados por su nombre común o usual y en orden decreciente a la cantidad presente en el producto inglés; debe contener información para cualquier reclamo sobre el producto.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta que todos los productos alimenticios que vengan envasados deben contener la tabla nutricional en donde se especifiquen los nutrientes básicos del producto y preferiblemente, como todo lo anterior, debe estar en inglés.

Requisitos para Exportar Cosméticos

Todos los cosméticos que se exporten a Estados Unidos para su comercialización deben estar de acuerdo con las estipulaciones de la Ley Federal de Drogas, Alimentos y Cosméticos (FD&C Act), la Ley Justa de Empaquetado y Rotulación, (Fair Packaging and Labeling Act (FPLA), y las regulaciones publicadas bajo la autoridad de estas leyes⁴⁵, toda esta normatividad en cuanto a los cosméticos se puede encontrar en las publicaciones del U.S. Government Printing Office. Al momento de importar cosméticos, Estados Unidos requiere que dichos productos:

- Sean inocuos.
- Sean libres de contaminación.
- Cuenten con buenas prácticas de manufactura.
- Sean etiquetados correctamente.
- Cumplan con las reglas, permisos y procedimientos previos administrativos.

Los productos cosméticos que están sujetos a la aprobación previa de la Food And Drug Administration (FDA) son los que tienen aditivos de color los cuales deben ser aprobados para el uso en Estados Unidos. Estos además deben estar correctamente etiquetados con toda la correspondiente información en

⁴⁵ Barreras no Arancelarias Exportación de Alimentos y Cosméticos hacia USA, Cámara De Comercio Colombo Americana Seccional Suroccidente

inglés, Sin embargo, si el producto se comercializa sólo en Puerto Rico, debe ser etiquetado en español. Si aparece alguna información de la etiqueta en otro idioma, toda la información requerida etiqueta deberá figurar también en inglés. Adicionalmente los productos deben, en virtud de la Ley de Envasado y Etiquetado Justo, ser identificados por sus nombres comunes en los Estados Unidos.

Un cosmético es considerado por la Food And Drug Administration (FDA) como mal etiquetado si la etiqueta es falsa o engañosa, no indica el nombre y la dirección del fabricante, envasador o distribuidor, la cantidad neta del contenido, la información requerida no se muestra en un lugar destacado y en términos que el consumidor entienda, y si el envase o su relleno es engañoso⁴⁶

Requisitos de entrada de productos a Estados Unidos

A continuación se muestra un reporte emitido por la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia, Proexport⁴⁷, en donde se muestran todos los documentos y requisitos que se requieren para introducir la mercancía al territorio estadounidense:

El servicio de Aduanas de Estados Unidos (US Customs Service) es el ente encargado de administrar y hacer cumplir las leyes y reglamentos de importación, estipulados en la Ley Arancelaria de 1930. Esta entidad, también se encarga, en calidad de organismo federal, de hacer cumplir los reglamentos de otras entidades en los puertos de entrada a lo largo de las fronteras marítimas y terrestres de Estados Unidos.

Documentos Requeridos

Toda importación a Estados Unidos requiere presentar los siguientes documentos:

⁴⁶ Food and Drug Administration (FDA)

<http://www.fda.gov/Cosmetics/CosmeticLabelingLabelClaims/CosmeticLabelingManual/ucm126444.htm#clga>

⁴⁷ Proexport, Página Web:

http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf

- Manifiesto de entrada o solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro formulario exigido por el director del distrito.
- Prueba del derecho de entrada.
- Factura comercial o factura pro-forma, cuando la primera no puede ser presentada.
- Lista de empaque (si aplica).
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

La mercancía debe ser liberada de la aduana contra documento de entrada. Para esto hay que presentar un resumen de entrada para consumo y, además, se deben depositar los aranceles calculados en el puerto de entrada dentro de los diez días laborales, contados a partir de la fecha en que la mercancía entre y sea liberada.

La factura comercial debe ser en inglés o con su debida traducción y debe llevar la siguiente información:

- Puerto de entrada al cual se destina la mercadería
- Fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor, si la mercancía es para la venta consignación o resulta de un contrato de venta.
- Descripción detallada de la mercancía, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc.
- Cantidad en peso y medidas
- Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones de envíos en consignación.
- Clase de moneda
- Cargos y costos adicionales a los de la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.
- Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercancía.
- País de origen

Procedimientos de Vistos Buenos

Otro tipo de barreras que debe enfrentar un exportador colombiano son los vistos buenos que debe darle unas entidades en Colombia a los productos que van a salir del país. Entre estas entidades se encuentra el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). A continuación se describen brevemente estas instituciones.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA):

El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, es la entidad colombiana que se encarga de contribuir al desarrollo sostenido del sector agropecuario, pesquero y acuícola, mediante la prevención, vigilancia y control de los riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales, la investigación aplicada y la administración, investigación y ordenamiento de los recursos pesqueros y acuícolas, con el fin de proteger la salud de las personas, los animales y las plantas y asegurar las condiciones del comercio⁴⁸.

En materia de exportaciones esta entidad debe certificar la calidad sanitaria de las mismas cuando lo exija el país de destino de la mercancía. En especial esta entidad tiene autoridad sobre los productos de la agricultura y de la ganadería específicamente.

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)

El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) entre sus funciones principales debe: Ejercer las funciones de inspección, vigilancia y control a los establecimientos productores y comercializadores de los productos a que hace referencia el artículo 245 de la Ley 100 de 1993 y en las demás normas que lo modifiquen o adicionen, sin perjuicio de las que en estas materias deban adelantar las entidades territoriales, durante las actividades asociadas con su producción, importación, exportación y disposición para consumo⁴⁹.

⁴⁸ Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). <http://www.ica.gov.co/El-ICA/Funciones.aspx>

⁴⁹ Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), <http://www.invima.gov.co>

Esta entidad en materia de las exportaciones colombianas regula los productos de consumo humano tales como los alimentos, los medicamentos, cosméticos.

Es importante que consulte si su producto requiere de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación. Estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN.

Algunos productos están sujetos a cuotas como el azúcar y la panela a Estados Unidos o el banano y atún a la Unión Europea, entre otros.

VALLE DEL CAUCA

El Valle del Cauca es uno de los 32 departamentos de Colombia, situado en el suroccidente del país, entre la Región Andina y la Región Pacífica. Gran parte del departamento está entre las cordilleras occidental y central, en el valle geográfico del río Cauca de donde proviene su nombre. Está situado al sur occidente de Colombia y se compone por 42 municipios. Limita al norte con Chocó y Risaralda, al sur con Cauca, al este con Quindío y Tolima, y al oeste con el Océano pacífico teniendo bajo su jurisdicción la Isla de Malpelo. Su capital es Santiago de Cali.

Es el tercer departamento más poblado de Colombia (4'520.166 habitantes en 2012) y el vigésimo segundo en extensión (22.195 km²). El Valle del Cauca se constituyó tras la unión de los municipios de Cali y Buga, quienes elevaron su solicitud de establecimiento ante el congreso bajo el decreto N° 340 del 16 de abril de 1910, durante la presidencia de Ramón González Valencia. Se estableció como capital a Cali y como primer gobernador a Pablo Borrero Ayerbe.

En materia comercial, el Valle de Cauca se ha destacado por la diversificación de sus exportaciones e importaciones, la economía del Valle del Cauca alcanza un grado de internacionalización superior al del resto del país. Su rica oferta en

recursos naturales renovables, capacidad productiva, diversidad de producción y capital humano dan al departamento ventajas competitivas para aprovechar al máximo las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales que Colombia tiene vigentes con Estados Unidos, Canadá, Efta, Triángulo Norte, Chile, México y próximamente con la Unión Europea.

El departamento ha desarrollado altos estándares de capacidad productiva en casi todas las ramas de la economía, especialmente en los sectores industrial, agroindustrial y de servicios. De hecho, el 'cluster' del azúcar ha logrado un desempeño competitivo en los mercados globalizados debido al alto grado de integración de sus procesos productivos. Con una participación del 9,6% en el PIB Nacional en 2011, es decir, US\$30,196 millones. El Valle del Cauca es el tercer departamento más grande del país, su territorio alberga una importante red de municipios intermedios con una geografía variada y abundancia de recursos naturales en los que se han conformado uno de los corredores industriales más dinámicos del país.

De acuerdo con un escalafón de competitividad realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Valle del Cauca es el tercer departamento más competitivo del país debido a su liderazgo en infraestructura, progresos en ciencia y tecnología y mejoras en finanzas, gestión pública, y en capital humano. En 2011, las principales actividades económicas que contribuyeron al PIB del departamento fueron: la industria manufacturera 16,9%, actividades inmobiliarias y alquiler de vivienda 12,6%, actividades de servicios a las empresas excepto servicios financieros e inmobiliarios 9, %, comercio 7,2%, administración pública y defensa; seguridad social de afiliación obligatoria 4,7% e intermediación financiera 4,3%². Así mismo, son innegables los múltiples beneficios que ha traído al departamento el Puerto de Buenaventura, el más importante de Colombia sobre el Pacífico. Al contar con una ubicación estratégica que lo acerca a las principales rutas marítimas del comercio mundial, el transporte de mercancías desde Colombia a cualquier destino es competitivo es cuanto a costos y tiempos de envío.

El Valle del Cauca le apuesta a diversos sectores regionales, que se encuentran dentro del Programa de Transformación Productiva, PTP, alianza público-privada, creada por el Ministerio de Comercio, entre éstos sectores está el agroindustrial, en el cual se destacan los programas de chocolatería, confitería y sus materias primas; palma, aceite, grasas vegetales y biocombustibles; Hortofrutícola; Camaronicultura y Carne bovina. En el sector de manufacturas se destaca sistema de moda y cosméticos y artículos de aseo; por el lado de servicios se encuentran los programas de Software y tecnologías de la información; Turismo de naturaleza y Turismo de salud y bienestar; Editorial e industria de la comunicación gráfica.

Si se observa a nivel nacional, Colombia, según el Banco Mundial, es el país que más reformas ha hecho para facilitar las inversiones y el tercero más amigable para hacer negocios. Además es el quinto en el mundo y el primero en Latinoamérica que más protege al inversionista. Su crecimiento constante, la estabilidad macroeconómica, los incentivos tributarios, su ubicación estratégica, entre otras variables, hacen que Colombia sea una excelente destino para invertir. En este sentido, el Valle del Cauca ofrece oportunidades para que los inversionistas extranjeros se instalen en el departamento y desarrollen el potencial que tiene la región en los sectores de Agroindustria, Automotriz, Cosméticos y Artículos de Aseo, Materiales de Construcción, Sistema moda, BPO, Infraestructura Hotelera y Turística y Software y Servicios TI.

He aquí unos ejemplos es esto:

Agroindustria

Debido al clima tropical y la temperatura de las aguas del departamento, el Valle del Cauca ofrece oportunidades para que inversionistas extranjeros se instalen y desarrollen proyectos en caminados a la siembra extensiva de camarones. Colombia ofrece ventajas en este sentido ya que las condiciones climáticas posibilitan la producción en cualquier época del año a diferencia de lo que ocurre en países asiáticos y centroamericanos en donde el cultivo de

camarones se escasea por cuenta de los tifones, huracanes y otros fenómenos naturales. Así mismo, el departamento tiene 18.900 hectáreas disponibles para el desarrollo de cultivos de cacao de excelente sabor y aroma. La condición de Colombia como país tropical, ubicado en la zona ecuatorial, la luminosidad permanente durante todo el año y la disponibilidad de mano de obra calificada, le da al país oportunidades extraordinarias para el desarrollo de este producto. Las oportunidades también son evidentes para el sector hortofrutícola, ya que el Valle del Cauca se consolida como el principal departamento productor frutícola del país con alrededor de 540.000 toneladas, 50% de las cuales se concentran en cítricos como el limón tahití y la naranja valencia y otras frutas como el banano, la piña y la papaya.

No son despreciables las oportunidades para la inversión que el departamento ofrece en el sector forestal al contar con un área potencial aproximada de 200.000 hectáreas para reforestación así como 23.390 hectáreas de maíz sembrado (49% maíz amarillo y 51% maíz blanco) y una producción de 150.730 toneladas con un rendimiento de 6,7 toneladas por hectárea.

Autopartes, cosméticos y materiales de construcción

En el sector manufacturero, el departamento ofrece ventajas para los inversionistas extranjeros interesados en el ensamble de buses, camiones y vehículos ligeros y la fabricación de partes para el interior de vehículos y componentes eléctricos. También es destacable el potencial del departamento para la inversión en el sector de cosméticos y artículos de aseo. Entre 2001 y 2010, en el Valle del Cauca se graduaron 14.676 personas en carreras afines a la industria y se consolidaron 43 empresas de empaques para cosméticos. En el sector de materiales de construcción hay que destacar que el Valle del Cauca cuenta con un despacho de cemento gris de más 879 mil toneladas anuales y 1.200 técnicos y profesionales graduados anualmente en carreras de ingeniería afines al sector.

Sistema de Moda

El Valle del Cauca representa el 4% de la producción textil del país, el 11% de la de confecciones y el 17% de la industria del cuero, calzado y marroquinería de Colombia. Por su costo, productividad y mano de obra calificada, el Valle del Cauca es el sexto departamento del país que mayores ventajas ofrece para la producción de textiles, el cuarto para la fabricación de confecciones y el tercero para la manufactura de cuero, calzado y marroquinería.

BPO, Infraestructura Hotelera y Turística y Software y Servicios TI

El departamento ofrece oportunidades de inversión en el sector de Business Process Outsourcing en los nichos de voz básico, back office y KPO. El Valle del Cauca cuenta con más de 8.100 graduados entre 2001 y 2010 en formación Técnica y Tecnológica y 6.498 profesionales universitarios graduados en programas afines al sector en 2010.

En cuanto a Infraestructura Hotelera y Turística, el departamento tiene potencial para la construcción y desarrollo de hoteles con servicios selectivos o servicios limitados, para centro de convenciones y parques temáticos. Hoteles como Intercontinental, Radisson, Four points, Mercure entre otros, han escogido al Valle del Cauca como destino de su inversión.

En el sector de Software y Servicios TI, el departamento tiene entre sus fortalezas, 688 graduados en 2010 en programas afines al sector. Así mismo, la privilegiada ubicación geográfica del país al estar localizado en el centro de los principales centros comerciales y financieros del hemisferio y una infraestructura capaz de soportar operaciones de talla mundial por cuenta de cinco cables submarinos, y un anillo de fibra óptica interior que conectará 1.078 municipios en 2014, le dan a Colombia amplias ventajas para que los inversionistas extranjeros dirijan su mirada al desarrollo de proyectos de este tipo en el país.

Todos lo anterior va muy ligado con la promoción de la inversión colombiana en el exterior, ya que el Gobierno Nacional en el Plan de Desarrollo 2010 – 2014 “Prosperidad para Todos”, estableció la implementación de estrategias para promover la inversión colombiana en el exterior como elemento clave para el fortalecimiento de la competitividad empresarial, el crecimiento económico y el desarrollo.

Cultura y Naturaleza

Por último se debe destacar también la parte cultural y los recursos y oportunidades naturales que ofrece el Valle del Cauca. La variedad en fauna y flora del Océano Pacífico y la riqueza cultural de sus ferias y fiestas hacen del departamento del Valle del Cauca un destino turístico único en Colombia y Latinoamérica. La Feria de Cali, que se lleva a cabo anualmente en el mes de diciembre, representa una de las mayores insignias de un departamento orgulloso de su música y baile. También cobra importancia el Festival Petronio Álvarez, uno de los eventos más representativos del folclor afrocolombiano de la Costa Pacífica.

El Valle del Cauca también es un destino ideal para disfrutar de la naturaleza colombiana. Se pueden contemplar ballenas jorobadas en Bahía Málaga o realizar buceo y avistamiento de aves y especies marítimas como tiburones martillo, punta blanca, ballenas, galápagos o el tiburón solrayo en la Isla de Malpelo.

El departamento ofrece oportunidades para el desarrollo del agroturismo ya que municipios como Sevilla, Caicedonia, Ríofrío, Trujillo, Alcalá, Ansermanuevo, el Águila, El Dovio y Ulloa integran el paisaje cultural cafetero, declarado por la Unesco como Patrimonio cultural de la humanidad. Así mismo, cuenta con iglesias y monumentos destacables que convierten al Valle del Cauca en uno de los principales destinos religiosos del país. La Basílica del Señor de los Milagros en el municipio de Buga, la iglesia de Nuestra Señora de

Guadalupe en Cartago o la Catedral de San Pedro son atractivos reconocidos por turistas de todo el mundo para visitar en vacaciones o Semana Santa.⁵⁰

RELACIÓN COMERCIAL VALLE DEL CAUCA Y ESTADOS UNIDOS

De acuerdo a todo lo que se ha mostrado en los apartados anteriores, se puede observar cómo el Valle del Cauca cuenta con muchas oportunidades para aprovechar el acuerdo del Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos. Esto se puede evidenciar en la Tabla 3, donde para el 2012, la participación del departamento en las exportaciones a nivel nacional fue de 3,8%⁵¹, contribuyendo con 5,5%⁵² a las exportaciones para los países con acuerdo comercial. En la Tabla 4, en el período enero-septiembre 2013, muestra que la participación del departamento en las exportaciones a nivel nacional fue de 3,6%, contribuyendo con 4,2% a las exportaciones para los países con acuerdo comercial.

Tabla 3 Exportaciones Totales año 2012

miles US\$FOB

Exportaciones Totales 2012 miles US\$ FOB				
	Valle del Cauca		Colombia	
Exportaciones hacia países con acuerdo comercial	1.897.176,8	83,1%	34.673.658,9	57,7%
Exportaciones hacia otros destinos	385.874,7	16,9%	25.451.507,1	42,3%
Total Exportaciones	2.283.051,5	100,0%	60.125.165,9	100,0%

FUENTE: Proexport Colombia

⁵⁰ PROEXPORT COLOMBIA. Valle del Cauca aprovecha los TLC. En: Revista de las Oportunidades PROEXPORT COLOMBIA. p. 2, 3, 4, 36, 37, 38.

⁵¹ Ésta cifra resulta de dividir el total de las exportaciones del Valle del Cauca sobre el total de las exportaciones nacionales, donde ambos datos se muestran en el Tabla 3

⁵² Ésta cifra resulta de dividir el total de las exportaciones del Valle del Cauca hacia los países con acuerdo comercial sobre el total de las exportaciones nacionales hacia los países con acuerdo comercial, donde ambos datos se muestran en el Tabla 3

Tabla 4 Exportaciones Totales enero – septiembre año 2013

miles US\$FOB

Exportaciones Totales Enero - Septiembre 2013 miles US\$FOB				
	Valle del Cauca		Colombia	
Exportaciones hacia países con acuerdo comercial	1.281.980,4	82,1%	30.468.867,4	69,6%
Exportaciones hacia otros destinos	279.585,1	17,9%	13.300.077,1	30,4%
Total Exportaciones	1.561.565,5	100,0%	43.768.944,5	100,0%

FUENTE: Proexport Colombia

Sí de estas exportaciones excluimos las mineroenergéticas, se puede observar en la Tabla 5 que la participación del departamento fue de 12,6% a nivel nacional, contribuyendo con 14,6% a las exportaciones no minero-energéticas hacia los países con acuerdo comercial. Para el período enero-septiembre 2013, se puede evidenciar en la Tabla 6, que la participación del departamento en las exportaciones no minero-energéticas a nivel nacional fue de 11,6%, contribuyendo con 11,6% a las exportaciones no minero-energéticas hacia los países con acuerdo comercial.

Tabla 5 Exportaciones no minero-energéticas año 2012

Miles US\$ FOB

Exportaciones no minero -energéticas 2012 miles US\$ FOB				
	Valle del Cauca		Colombia	
Exportaciones hacia países con acuerdo comercial	1.647.346,4	81,2%	11.280.018,2	70,1%
Exportaciones hacia otros destinos	382.183,6	18,8%	4.821.193,5	29,9%
Total Exportaciones	20.295.301,0	100,0%	16.101.211,7	100,0%

FUENTE: Proexport Colombia

Tabla 6 Exportaciones no minero-energéticas enero-septiembre año 2013

Miles US\$FOB

Exportaciones no minero -energéticas enero - septiembre 2012 miles US\$ FOB				
	Valle del Cauca		Colombia	
Exportaciones hacia países con acuerdo comercial	1.160.010,7	82,2%	9.993.815,1	82,0%
Exportaciones hacia otros destinos	251.105,4	17,8%	2.192.781,7	18,0%
Total Exportaciones	1.411.116,1	100,0%	12.186.596,8	100,0%

FUENTE: Proexport Colombia

Si bien los porcentajes anteriores son pequeños con respecto al total, dichas cifras son significativas para el departamento del Valle del Cauca, dada las oportunidades que éste ofrece a los países con los cuales Colombia tiene tratado comercial. Éste departamento viene creciendo los últimos años de manera importante en términos de producción, ya que tiene un acceso más económico a la materia prima por su cercanía con el puerto y una muy buena infraestructura en todo sentido, lo cual hace que éste tenga ventajas competitivas que lo destacan frente a otros departamentos. Por ejemplo, en la Tabla 7, se muestra como Estados Unidos ocupó el primer lugar de destino de las exportaciones provenientes del Valle del Cauca para el 2012 y para el periodo enero-septiembre de 2013, con un valor de US\$415.332,7 y US\$244.411,3 respectivamente.

Tabla 7 Exportaciones por acuerdo comercial

Miles US\$ FOB

Acuerdo	2012	enero-septiembre 2013
Canadá	19.058,7	8.979,4
Chile	170.155,3	81.739,8
Estados Unidos	415.332,7	244.411,3
México	104.197,0	50.965,1
Venezuela	266.908,4	209.590,6
Suiza	1.829,8	150,4
Unión Europea	83.207,5	51.173,9
Total Exportaciones acuerdos comerciales	1.897.176,8	1.281.980,4

FUENTE: Proexport

Tabla 8 Participación de las exportaciones del Valle del Cauca

Porcentaje

Acuerdos	Participación			
	2012		ene-sep 2013	
	valle del cauca	colombia	valle del cauca	colombia
CAN	32,6%	6,0%	32,2%	5,9%
Canadá	0,8%	0,8%	0,6%	0,6%
Chile	7,5%	3,6%	5,2%	2,8%
Estados Unidos	18,2%	36,3%	15,7%	33,6%
MERCOSUR	6,0%	2,7%	6,9%	3,4%
México	4,6%	1,4%	3,3%	1,4%
Suiza	0,1%	1,2%	0,01%	0,8%
Triangulo del Norte	1,6%	1,4%	1,6%	1,7%
Venezuela	11,7%	4,3%	13,4%	3,8%
Unión Europea			3,3%	15,7%
Países con acuerdo comercial vigente	83,1%	57,7%	82,1%	69,9%
Exportaciones hacia otros destinos	16,9%	42,3%	17,9%	30,4%
Total Exportaciones	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Proexport

Con los datos mostrados en la Tabla 8, se puede apreciar que el 57,7% de las exportaciones colombianas para el 2012 se dirigieron para países con los cuales Colombia tiene acuerdos comerciales, el 42,3% restan fueron las exportaciones hacia otros destinos. De ese 57,7% de las exportaciones totales, el 36,3% se dirigió hacia Estados Unidos y el 18,2% proviene del Valle del Cauca. Un cifra bastante significativa si se compara con los demás tratados comerciales, donde después de las exportaciones hacia el CAN, Estados Unidos es el segundo acuerdo comercial donde el Valle del Cauca envía más exportaciones. Estos datos comparados con el periodo enero-septiembre de 2013 se puede observar que la participación de las exportaciones del Valle del Cauca hacia Estados Unidos fue de 15,7%, disminuyendo 2.5 puntos porcentuales.

La Tabla 9, registra los 15 productos principales exportados hacia Estados Unidos desde el Valle del Cauca para los años 2011 y 2012. Dejando a un lado las exportaciones minero-energéticas y centrándose en los productos de consumo humano, los que más se destacan son el azúcar de caña o remolacha, que del 2011 al 2012 tuvo un crecimiento del 21,8% y que ocupó el segundo lugar de la lista, seguida por los artículos de confitería que crecieron de un año a otro un 16,8%, ocupando el tercer lugar de la lista. Algo sorprendente es que el Café presentó una reducción del 51,7%, pasando de \$US39.919 a US\$15.271,5 y ocupando el lugar número cinco de la lista total.

Tabla 9 15 principales productos exportados hacia Estados Unidos 2011-2012

Miles US\$ FOB

Exportaciones			
15 Principales productos hacia Estados Unidos			
Descripción	2011	2012	Variación
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilavado o en polvo.	179.637,4	218.802,5	21,8%
Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	30.294,6	34.405,7	13,6%
Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)	22.070,3	25.785,2	16,8%
Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué); demás desperdicio	13.553,2	19.760,9	45,8%
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan	39.919,0	15.271,5	-61,7%
Ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos, halogenuros, peróxido.	12.563,7	14.641,4	16,5%
Suéteres (jerseys), <<pulloveres>>, cardiganes, chalecos, y artículos similares de punto.	10.181,3	9.439,4	-7,3%
Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras)	10.606,4	9.424,4	-11,1%
sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores) ligas y artículos similares, y sus partes incluso	5.429,8	8.216,7	51,3%
Limas, escofinas, alicates, (incluso cortantes), tenzas, pinzas, cizallas para metales, cortatubos, corta	1.246,8	4.666,6	274,3%
Hilos, cables, (incluso los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén la	6.188,3	4.587,8	-25,9%
Traje sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, pantalón, pantalones largos, pantalones	2.346,0	3.685,8	57,1%
Barras y perfiles, de aluminio.	4.609,3	3.289,5	-28,6%
Pimienta del género piper; frutos de los géneros capsicum o pimienta, secos, triturados o pulverizados	2.373,4	2.795,6	17,8%
extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto	2.319,9	2.766,7	19,3%
Total 15 productos	343.339,8	377.540,0	10,0%

FUENTE: Proexport

Por otro lado, si se observa la Tabla 10, que compara las exportaciones del periodo enero-septiembre para el año 2012 y 2013, se puede apreciar un reducción en los artículos de confitería del 6.4% pasando a ocupar este el segundo lugar y un incremento de las exportaciones de café del 5.7%, subiendo de posición y quedando en el tercer puesto. Para la caña de azúcar se aprecia una reducción del 3,4%, que la deja en el séptimo lugar.

Tabla 10 15 principales productos exportados hacia Estados Unidos enero - septiembre 2012 a 2013

Miles US\$ FOB

Exportaciones			
15 Principales productos hacia Estados Unidos			
Descripción	enero-septiembre 2012	enero-septiembre 2013	Variación
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilavado o en polvo	155.488,4	106.979,5	43,8%
Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)	19.060,5	15.685,8	6,4%
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan	10.396,3	13.812,3	5,7%
Ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos, halógenos, peróxidos.	12.890,6	11.986,5	4,9%
Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué); demás desperdicios.	14.879,9	10.510,0	4,3%
Suéteres (jerseys), <<pulovers>>, cardiganes, chalecos, y artículos similares de punto.	6.612,2	10.381,7	4,2%
Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	28.873,8	8.248,0	3,4%
sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores) ligas y artículos similares, y sus partes incluso	6.303,3	6.629,0	2,7%
Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras)	6.519,7	6.307,6	2,6%
Barras y perfiles, de aluminio.	2.996,9	4.168,5	1,7%
Pimienta del género piper; frutos de los géneros capsicum o pimienta, secos, triturados o pulverizados	2.072,3	3.445,4	1,4%
Traje sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, pantalón, pantalones largos, pantalones	2.470,7	3.262,7	1,3%
Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de	407,9	3.236,0	1,3%
Limas, escofinas, alicates, (incluso cortantes), tenzas, pinzas, cizallas para metales, cortatubos, corta	3.476,2	2.892,4	1,2%
<<T-shirts>> y camisetas, de punto.	2.123,6	2.428,7	1,0%
Total 15 productos	274.572,3	209.974,0	85,9%

FUENTE: Proexport

Las exportaciones de consumo humano siempre han ocupado un lugar importante después de las minero-energéticas, debido a la gran variedad con la que cuenta Colombia para expandir su oferta exportable, sin embargo, lo que realmente ofrece Colombia en cuanto a productos de consumo humano suele ser muy reducido dado que no cuenta con la infraestructura y la tecnología necesaria para explotar ciertos productos apetecidos en el exterior. En el Cuadro 1, se puede ver que las únicas exportaciones considerables de productos de consumo humano son el café y el banano, dado que los demás productos de consumo humano no alcanzan a llegar a los 150.000 dólares FOB, sin embargo en el siguiente apartado se hablará con más detalle sobre la relación bilateral entre el Valle del Cauca y Estados Unidos y se mostrará cómo esta relación ha sido influenciada por las barreras no arancelarias.

El tratado de libre comercio con Estados Unidos ha traído muchas ventajas a los empresarios colombianos, especialmente para los empresarios del Valle del Cauca. En el primer año de vigencia, 775 compañías colombianas empezaron

a hacer negocios en el territorio americano, de estas empresas, 42 son del Valle del Cauca y lo más destacado es que se ha exportado 16 productos que antes no se vendían en ese territorio, según cifras de Proexport. Desde licor de cacao, que vende Comercococoa, frijoles procesados que exporta Pana Ltda.; azúcar de remolacha que vende la CI Mundiproductos, pulpa de guanábana, que distribuye Natural Foods; pulpa de uchuva, chontaduro y vegetales congelados que vende la firma Listo y Fresco, hasta ropa de playa que fabrica y comercializa la empresa Caffé Swimwear.⁵³

Para inicios del 2013, se realizó un estimado de 258 compañías del Valle del Cauca realizando ventas hacia los EE.UU. Según datos de Proexport, en un período de diez meses, las ventas de confecciones crecieron 30%, las de confitería 25%, la industria gráfica duplicó sus negocios y la de alimentos incrementó sus exportaciones.⁵⁴

De acuerdo con Felipe Carvajal, presidente de la Sociedad de Agricultores del Valle, SAC, además de oportunidades, el TLC también ha traído retos, dado que las empresas de los diferentes sectores deben afrontar la competencia y deben recurrir a herramientas administrativas más eficientes, como por ejemplo, buscar servicios empresariales de outsourcing para ahorrar costos administrativos y obtener mejor tecnología. Por tal motivo con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, las empresas colombianas están recurriendo a sistemas tecnológicos más económicos en la producción, es decir, a procesos de modernización que ayuden a producir más y mejor en menor tiempo. Pero son transferencias tecnológicas que toman algún tiempo en implementarse.

Según Carvajal, los empresarios han tratado de no recortar empleos, pero esto es un tema laboral que debe repensarse. La razón es que los costos laborales nacionales no son competitivos a nivel internacional porque en Colombia el costo de mano de obra, es decir, el costo de un empleo es el doble del

⁵³ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/historias-primer-ano-tlc-entre-colombia-y-estados-unidos>

⁵⁴ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/historias-primer-ano-tlc-entre-colombia-y-estados-unidos>

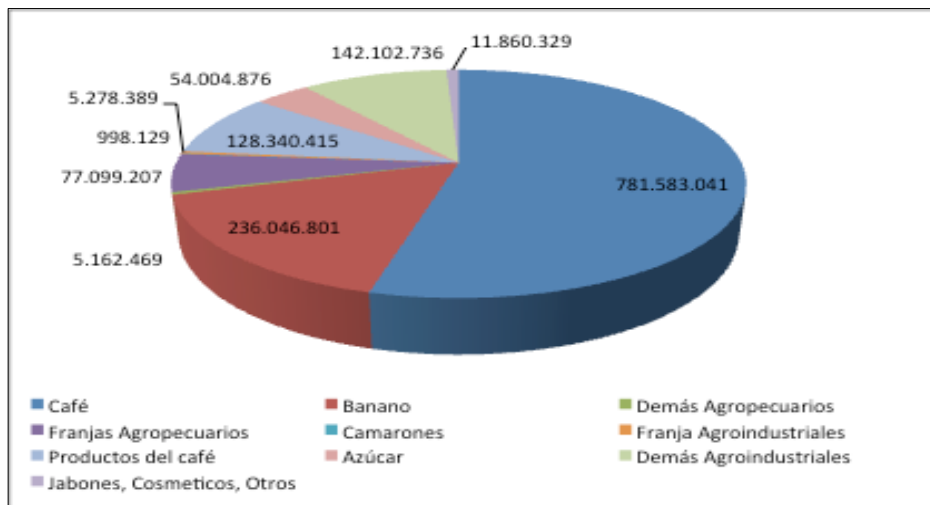
promedio de lo que vale en los países asiáticos, haciendo que éstos sean más competitivos debido a que dichos países hay abundancia de la mano de obra, lo cual abarata los costos laborales.

En el Cuadro 1 se puede observar las exportaciones de consumo humano desde Colombia hacia Estados Unidos para los años 2010, 2011 y 2012, en este cuadro se puede apreciar como éstas exportaciones se han incrementado en estos tres años. De acuerdo con Proexport, entre los productos con los mayores crecimientos netos después de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se encuentran las azúcares y mieles (58,7%), los de confitería (36%) y procesados del mar (31%), en el sector de agroindustria. En este, Cuadro 1 se puede observar, que dentro de las exportaciones tradicionales, el Café tuvo incrementos del 2010 al 2011, sin embargo para el 2011 hasta el 2012 las exportaciones de café disminuyeron, pasando de 1.084.541.584 a 781.583.041 dólares FOB, es decir, una diferencia de 302.958.543 millones.

Por otro lado, las exportaciones hacia Estados Unidos de los productos de consumo humano para el año de 2012 fueron de aproximadamente 21.979.604.870 millones; de las cuales 781.583.040 millones de dólares FOB corresponden a las exportaciones de café, tal como lo muestra el Gráfico 7; esto hace referencia a una participación del 3.6% aproximadamente. En segundo lugar se encuentran las exportaciones de Banano, que son alrededor de 236.046.801, siendo este el segundo producto en consumo humano que más exporta hacia Estados Unidos. Sin embargo si se piensa que Colombia es un país agrícola, ¿qué está sucediendo para que las estadísticas reflejen disminuciones en las exportaciones de los productos más representativos de Colombia como lo son el café y el banano?

Gráfico 7 Exportaciones hacia Estados Unidos 2012

Dólares FOB



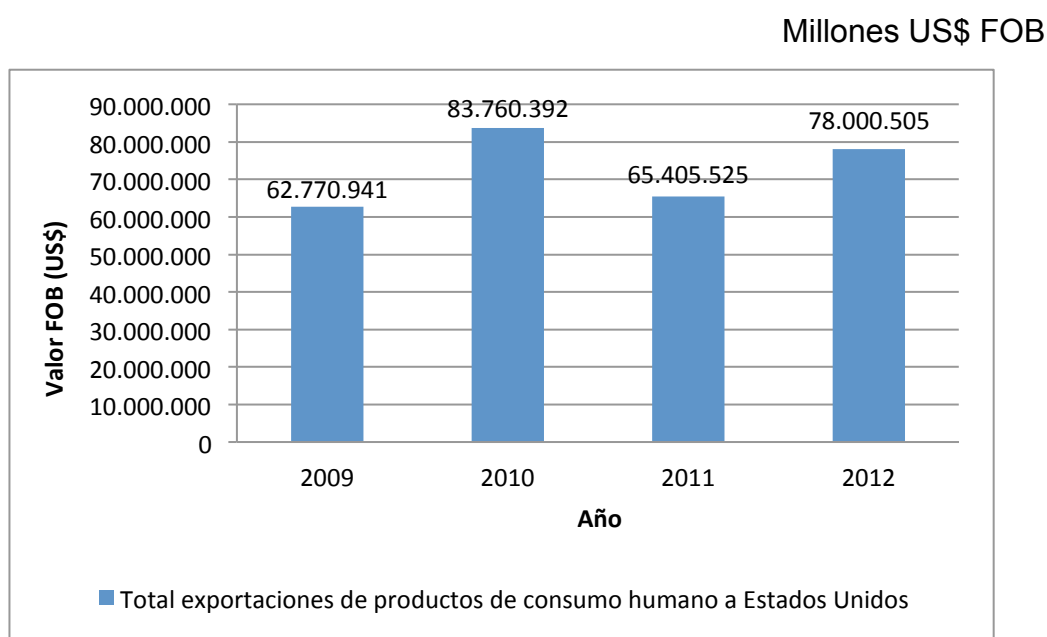
FUENTE: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Este efecto no solamente se ve a nivel nacional. En el Gráfico 8, se muestran las exportaciones totales de consumo humano del Valle del Cauca hacia Estados Unidos, en éste gráfico se puede observar como las exportaciones pasaron de 83.760.392 dólares FOB en 2010 a 65.405.525 dólares FOB en 2011, lo cual equivale a una disminución de 18.354.867 millones de dólares FOB. Para el 2012 las exportaciones se incrementaron en 12.594.980 dólares FOB llegando así a ese año a un total de 78.000.505 dólares FOB.

En el Gráfico 9 se muestran las exportaciones de dulces y confites desde el Valle del Cauca hacia Estados Unidos. Para el 2009 se evidencia una gran caída en las exportaciones de aproximadamente 65% entre el 2009 y 2010, esto debido probablemente a diferentes hechos que se registraron para el año de 2009 que afectaron la dinámica de las exportaciones colombianas; tales como: la reducción de la demanda externa, producto de la recesión de la economía mundial; la disminución de los precios internacionales de los productos básicos; las restricciones comerciales de Venezuela y Ecuador; y la revaluación de la moneda en el segundo semestre del año. Entre el 2010 y el 2011 la reducción fue menor (18%), mientras que para el 2012 el sector evidenció un incremento de las exportaciones en un 1%.

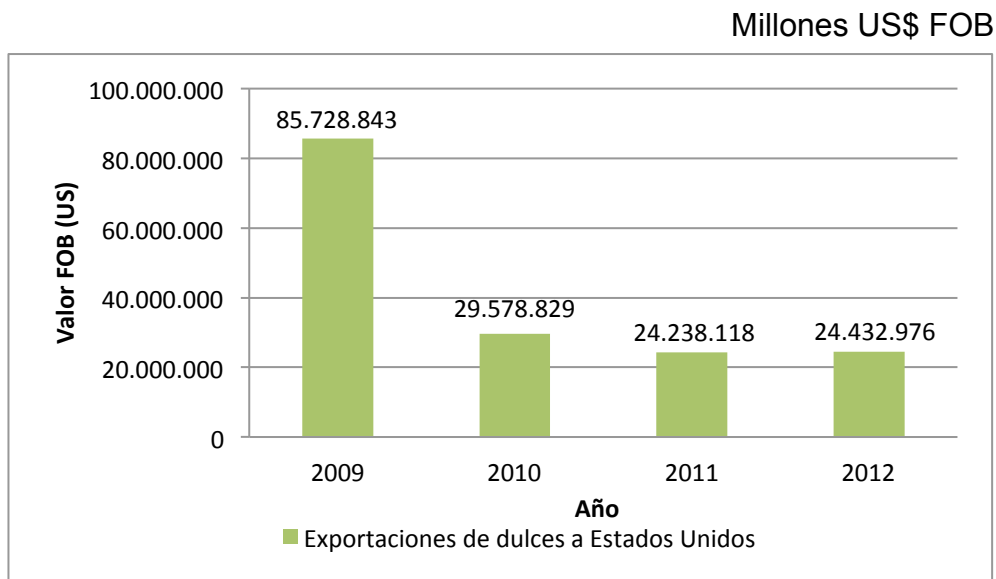
Dentro de las exportaciones de los confites y dulces provenientes del Valle del Cauca, se destacan tres empresas, Colombina, Comestibles Aldor y Cadbury Adams, tal como se muestra en el Gráfico 10, siendo Colombina la empresa de dulces que lidera las exportaciones del Valle del Cauca con un 75%, le sigue Cadbury Adam con un 22% y por último se encuentra Aldor con un 3% para 2012. Por otro lado, también están los ingenios, de los cuales se destacan Providencia S.A, con unas exportaciones aproximadas del 54%, seguido por el ingenio Riopalia S.A, que para el 2012 tuvo exportaciones del 36%, todo hacia Estados Unidos, en menor medida se encuentra el ingenio Incauca S.A (2%), el ingenio Trapiche Lucerna S.A (3%) y por último el ingenio Industrias alimenticias El Trebol (5%), tal como se muestra en el Gráfico 11

Gráfico 8 Exportaciones Totales Productos de Consumo Humano del Valle del Cauca hacia Estados Unidos



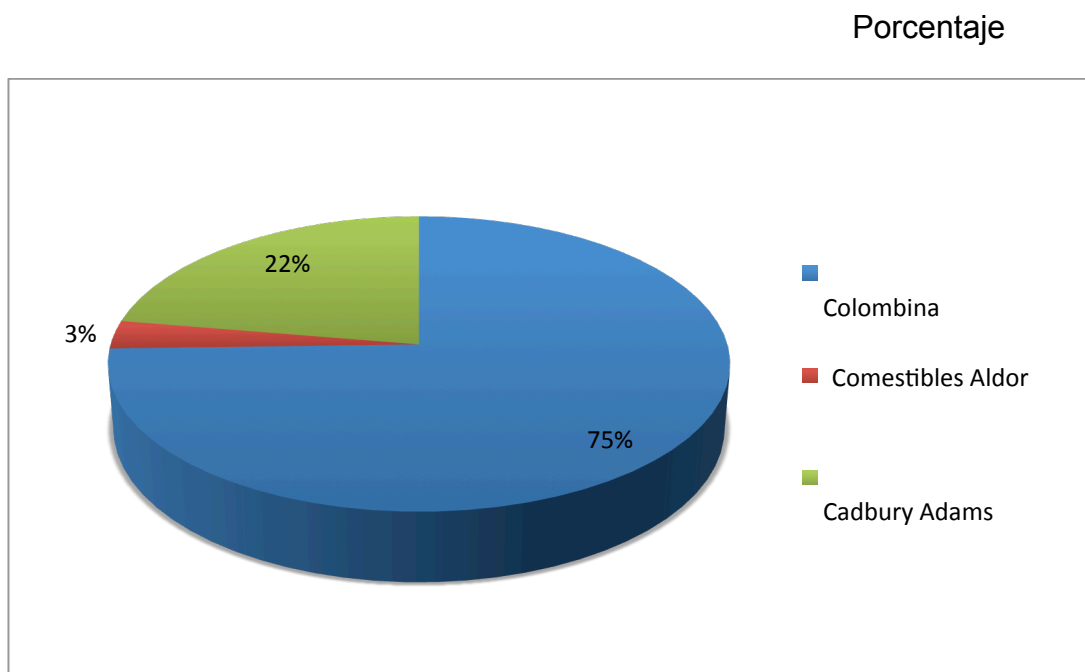
FUENTE: Bacex

Gráfico 9 Exportaciones de dulces del Valle del Cauca hacia Estados Unidos



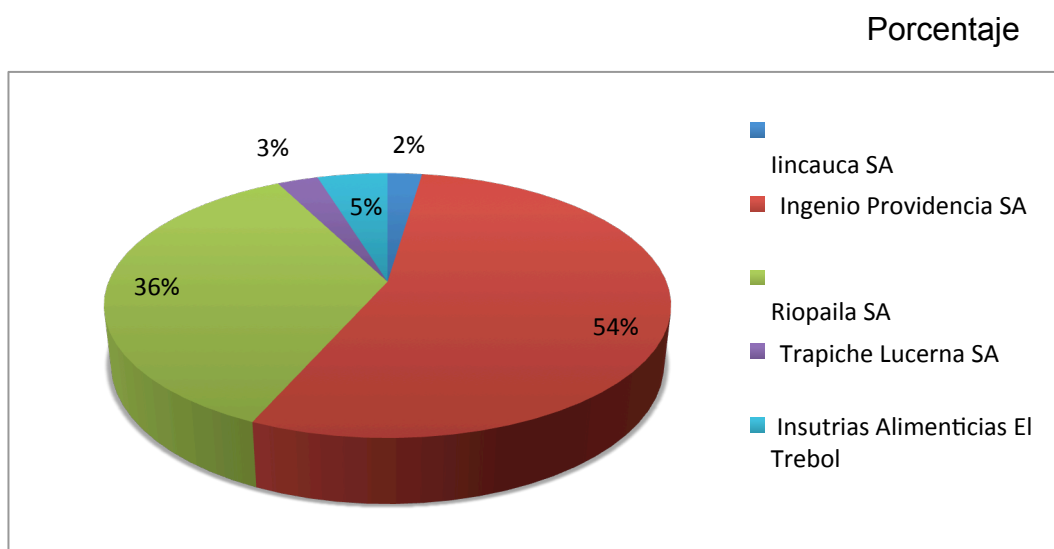
FUENTE: Bacex

Gráfico 10 Exportaciones de las empresas de dulces del Valle del Cauca hacia Estados Unidos en el 2012



FUENTE: Bacex

Gráfico 11 Exportaciones de los Ingenios del Valle del Cauca hacia Estados Unidos en el 2012



FUENTE: Bacex

Las reducciones en las exportaciones probablemente se deban a la revaluación del peso que ha estimulado las compras en el exterior⁵⁵, dado que la revaluación genera fortalecimiento del peso frente al dólar, y por consiguiente un dólar, al revaluarse el peso, vale menos pesos, lo que significa que por cada dólar se deben pagar o se reciben menos pesos. Esto para los exportadores es un verdadero problema puesto que sus ingresos en pesos disminuyen, en cambio para los importadores es positivo, dado que tienen que pagar menos pesos para importar o pagar en dólares los productos extranjeros.

Por otro lado, otra posible causa de reducción de las exportaciones puede ser el incremento de las barreras no arancelarias impuestas por Estados Unidos a los productos de consumo humano, ante la firma del Tratado de Libre Comercio. Como se vio en el apartado de las barreras no arancelarias del presente texto, los exportadores colombianos deben cumplir con unas series de normas que les imponen ciertas autoridades estadounidenses en materia de inocuidad, salubridad, y seguridad alimentaria. Estas reglamentaciones incluyen la inscripción de la fábrica o el lugar de producción de los productos,

⁵⁵ <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12793567>

unas buenas prácticas de manufactura, la inspección de los alimentos al llegar al territorio americano, entre otras muchas. Por otra parte, los exportadores colombianos deben registrarse ante la Food and Drug Administration (FDA) la cual es una entidad que como se mencionó anteriormente es la que regula el ingreso de alimentos, cosméticos y medicamentos a Estados Unidos. Adicional a esto según el producto que exportan deben estar bajo la autoridad y normatividad de cierta entidad. Por ejemplo, si una empresa vallecaucana quiere exportar banano a Estados Unidos, debe buscar la normatividad según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), pero especialmente bajo el Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS) y adicionalmente debe tener en cuenta que el banano está sujeto por cuotas de importación en Estados Unidos; pero si por el contrario quiere exportar medicamentos, entonces estaría bajo la jurisdicción de la Food and Drug Administration (FDA).

Adicionalmente hay que tener en cuenta que las empresas de productos de consumo humano del Valle del Cauca que quieren exportar a Estados Unidos deben cumplir con una normatividad impuesta por instituciones colombianas tales como el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).

Entonces, las exportaciones del Valle del Cauca se pueden ver afectadas debido a que muchos empresarios no pueden cumplir con las normas exigidas con las entidades de Estados Unidos, es por esta razón que esa serie de reglamentaciones imponen unas barreras de entrada al territorio americano para los productos de consumo humano de Colombia.

Adicionalmente, para poder cumplir con todas estas reglamentaciones, los empresarios deben hacer importantes inversiones en mano de obra especializada, nueva maquinaria y equipos, adecuación correcta del espacio de producción y de trabajo, capacitación del personal, entre otras; y en muchas ocasiones esas inversiones representan un riesgo muy grande para la empresa, o simplemente muchas de ellas no tienen como cubrir esos costos y por lo tanto prefieren no exportar.

Con base a lo anterior, se puede ver como empresas fuertes y consolidadas del Valle del Cauca tales como Colombina, Comestibles Aldor, Cadbury Adams, Ingenio Providencia, Ciamsa, BSN Medical, entre otras, tienen una capacidad financiera lo suficientemente grande, como para hacer inversiones significativas que le permitan mejorar su competitividad en el mercado internacional y así lograr exportar sus productos. Es por esta razón que los sectores de medicamentos, cosméticos, y confites no se han visto en su mayoría afectadas por el Tratado de Libre Comercio, sino que han logrado aprovechar las nuevas oportunidades que implica este nuevo acuerdo, tanto para las exportaciones como para las importaciones ya que, debido a la reducción de aranceles, las importaciones de los medicamentos producidos en Estados Unidos, han registrado un aumento del 37,2 por ciento, dado que llegan al país con cero arancel, mientras que antes tenían gravámenes de 0, 5, 10 y 15 por ciento. Por otra parte se puede ver que en especial las exportaciones del Valle del Cauca de medicamentos y cosméticos crecieron un 30% en el 2012 con respecto al año 2011, tal como lo muestra el Gráfico 12.

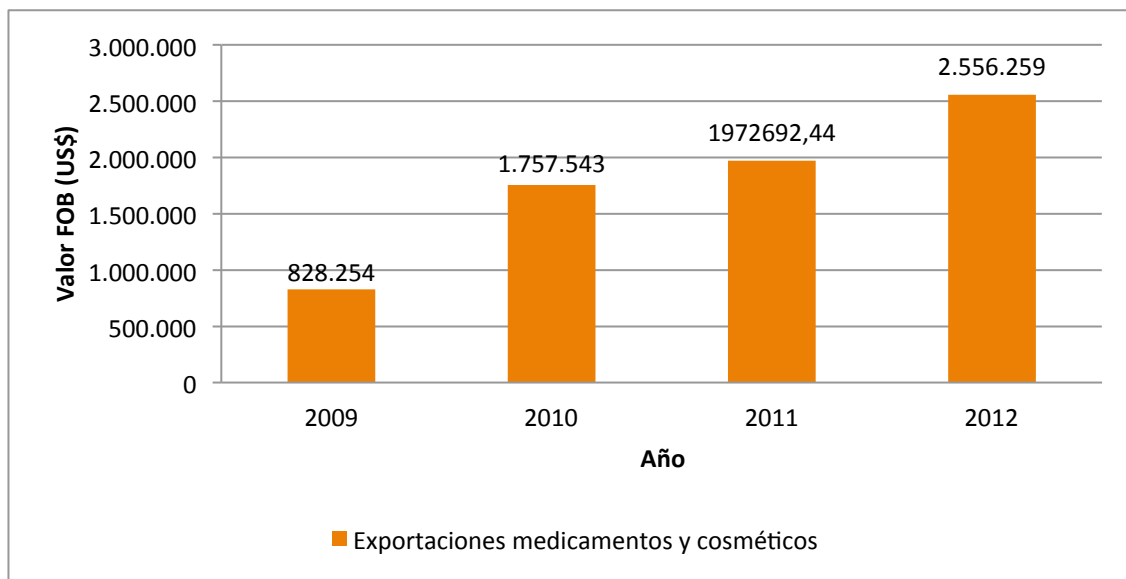
De igual forma, dentro de este sector, se destacan varias empresas del Valle del Cauca, tal como se muestra en el Gráfico 13, siendo BSN Medical LTDA la empresa de medicamentos del Valle que más exportaciones realizó para el 2012 hacia Estados Unidos con un 51%, seguida por el laboratorio Recamier LTDA que conto con un total exportado del 28% y en tercer lugar está Johnson y Johnson con un porcentaje de 14%, tal como se evidencia en el Gráfico 13

Cuadro 1 Exportaciones de Consumo Humano desde Colombia hacia Estados Unidos

		Dólares FOB		
Periodo:ENE-DIC de 2010-2012		2010	2011	2012
Fecha Proceso:13/mar/2013		ENE-DIC	ENE-DIC	ENE-DIC
TOTAL	12.878.923.979	16.764.472.378	21.969.134.251	21.979.604.870
PRODUCTOS PRIMARIOS	11.745.559.480	15.432.137.036	20.647.250.665	20.625.943.600
PRINCIPALES PRODUCTOS	10.626.302.670	13.892.144.081	18.609.743.115	17.772.565.272
Tradicionales	9.476.878.370	12.647.374.545	17.375.320.573	16.508.025.890
Carbón	1.151.965.109	933.184.591	790.692.107	507.061.992
Café	651.425.525	735.231.756	1.084.541.584	781.583.041
Derivados del Petróleo	1.263.570.133	1.106.531.903	1.765.290.262	1.284.339.776
Ferroniquel	57.953.422	93.174.864	65.762.608	75.904.669
Petróleo	6.351.964.181	9.779.251.431	13.669.034.012	13.859.136.412
Otros	1.149.424.300	1.244.769.536	1.234.422.542	1.264.539.382
Esmeraldas	53.655.664	69.755.002	77.889.881	67.725.831
Banano	262.222.839	232.714.086	199.472.123	236.046.801
Flores	833.545.797	942.300.448	957.060.539	960.766.750
OTROS AGROPECUARIOS	56.674.378	73.745.666	77.186.558	83.259.805
Franjas Agropecuarios	4.311.108	4.295.064	5.480.447	5.162.469
Demás Agropecuarios	52.363.270	69.450.602	71.706.112	77.099.207
Camarones	0	0	0	998.129
DEMÁS MINEROS	1.062.582.432	1.466.247.289	1.960.320.992	2.770.118.522
INDUSTRIALES	1.129.012.052	1.327.819.814	1.311.414.616	1.344.827.775
AGROINDUSTRIALES	232.586.921	306.048.024	311.919.548	329.726.417
Azúcar	27.317.856	55.055.820	35.942.696	54.004.876
Productos del café	98.633.880	123.552.388	151.851.735	128.340.415
Franja Agroindustriales	7.685.149	6.144.661	7.301.524	5.278.389
Demás Agroindustriales	98.950.036	121.295.155	116.823.592	142.102.736
INDUSTRIA LIVIANA	487.081.100	561.386.587	566.447.708	557.249.818
Editoriales	27.758.128	27.695.980	22.717.762	18.043.835
Jabones, cosméticos, otros	8.863.201	8.677.756	11.209.864	11.860.329
Manufacturas de Cuero	37.866.941	48.143.497	50.208.745	46.903.911
Confecciones	202.148.819	238.450.882	222.135.123	212.112.792
Calzado	2.254.904	1.916.071	1.541.044	1.493.088
Productos de Plástico	58.623.968	90.460.606	104.969.599	97.467.702
Demás industria Liviana	138.497.851	133.759.969	137.074.427	148.441.991
Textiles	11.067.288	12.281.827	16.591.144	20.926.169
INDUSTRIA BÁSICA	202.714.294	261.082.579	286.309.858	286.808.951
Metalúrgica	105.585.923	100.304.844	129.712.653	144.050.513
Papel	7.877.200	10.324.773	8.871.961	6.300.762
Química básica	89.251.171	150.452.963	147.725.245	136.457.675
MÁQUINARIA Y EQUIPO	200.461.445	191.284.025	138.154.997	156.400.239
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	6.168.292	8.018.599	8.582.505	14.642.350
DEMÁS PRODUCTOS	4.352.447	4.515.528	10.468.969	8.833.496
De ellos armas	1.066.000	2.044.366	7.963.527	5.615.449

Gráfico 12 Exportaciones de Medicamentos y Cosméticos desde el Valle del Cauca hacia Estados Unidos

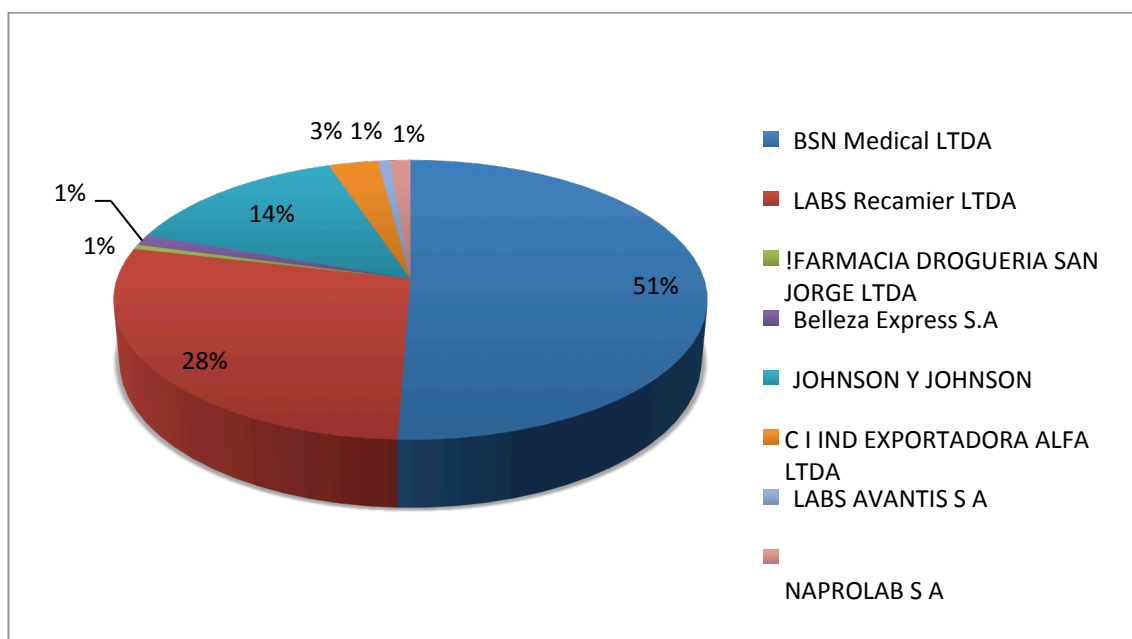
Millones US\$ FOB



FUENTE: Bacex

Gráfico 13 Exportaciones de empresas de Medicamentos y Cosméticos desde el Valle del Cauca hacia Estados Unidos

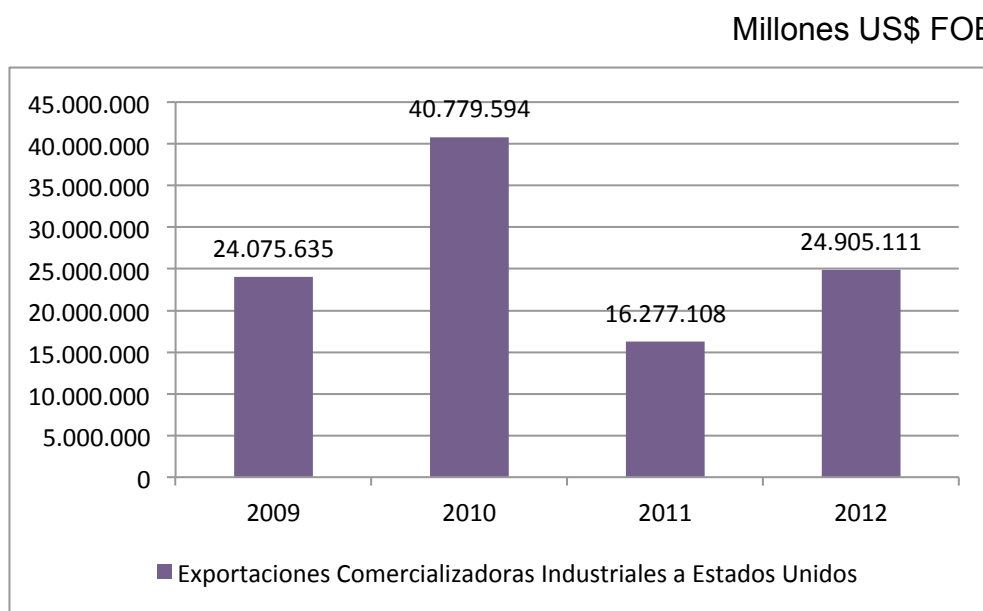
Porcentaje



FUENTE: Bacex

Por último, las exportaciones de las comercializadoras industriales del Valle ha variado mucho los últimos años, sin embargo, se puede observar que entre el 2011 y 2012 las exportaciones de las comercializadoras hacia Estados Unidos se han incrementado en 8.628.003 dólaresFOB, tal como se muestra en el Gráfico 14, además de eso la comercializadora de productos de consumo humano del Valle del Cauca que más se destacó para el 2012 fue Azucares y Mieles CIAMSA S.A, que tuvo exportaciones del 90% para este año, seguido por la comercializadora Frucol Industrial S.A quien exportó 7% para el mismo año, tal como se muestra en la Gráfica 14.

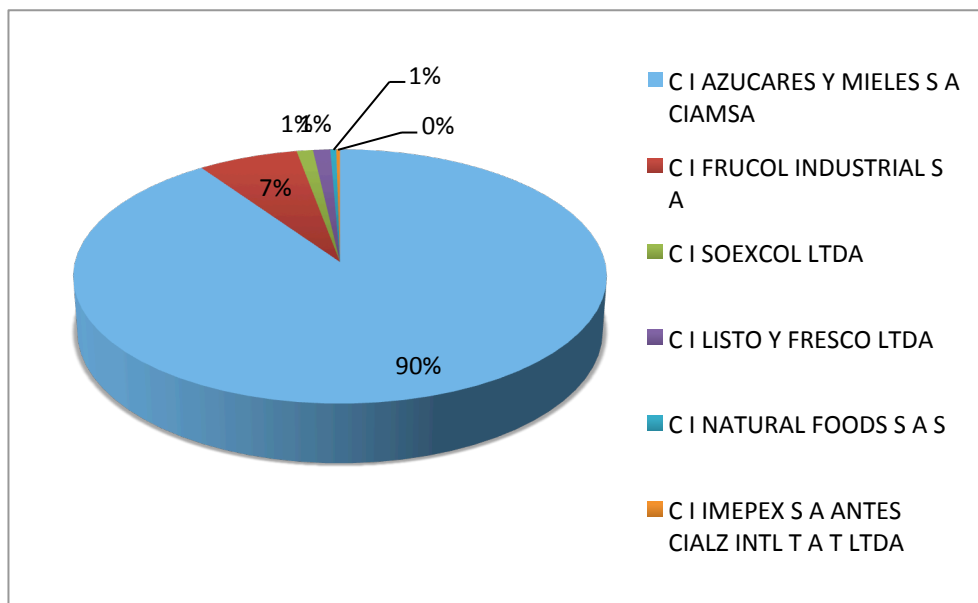
Gráfico 14 Exportaciones de las Comercializadoras Industriales del Valle del Cauca hacia Estados Unidos



FUENTE: Bacex

Gráfico 14 Exportaciones de las comercializadoras industriales del Valle del Cauca hacia Estados Unidos en el 2012

Porcentaje



FUENTE: Bacex

CONCLUSIONES

Colombia es un país que cuenta con una posición geográfica estratégica en el continente americano. Posee amplias costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico, se localiza en la zona ecuatorial lo cual determina la existencia de gran variedad de climas y ecosistemas, y por ubicarse en la zona tórrida o intertropical cuenta con la misma iluminación solar todo los días del año, además su extenso y amplio relieve le permite tener cinco pisos térmicos que van desde el cálido hasta el glacial. Todos estos factores hacen de Colombia un país apto para la industria agrícola, y por lo tanto se esperaría que se aprovechara tal potencial, y que por ende las exportaciones de Colombia se vieran marcadas por productos agroindustriales, pero de acuerdo a los datos y la información revisada en el presente estudio se puede ver como la balanza comercial para los últimos tres años presenta unos valores superavitarios, es decir que el nivel de exportaciones es mayor al de las importaciones, lo cual es muy positivo para el país, pero si desagrega la balanza y se sacan los productos derivados de la industria minero-energética se tiene como resultado una balanza deficitaria, y es aquí donde está el problema, ya que Colombia está centrando sus exportaciones y su economía en la industria minero-energética, la cual cuenta con unos recursos no renovables, y no en el sector agrícola, pero cabe resaltar que dentro de su oferta exportable se encuentran productos tales como el banano, el café, el azúcar, los camarones, jabones y cosméticos, y demás productos de la franja agropecuaria y agroindustrial.

En cuanto al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se pudo ver en el desarrollo del presente trabajo que este país ha sido durante los últimos años el principal socio comercial de Colombia, es decir el principal destino de las exportaciones y origen de las importaciones. Pero se puede observar con el poco tiempo que lleva en vigencia el Tratado de Libre Comercio que los resultados no han sido favorables para Colombia, ya que a partir de varios años atrás se venía presentando una balanza comercial con este país positiva, pero desde el año 2012 y lo que va del 2013 el superávit comercial se ha visto

disminuido considerablemente. Estos resultados están mostrando que Colombia aún no se encuentra lo suficientemente preparada para afrontar todos los retos que implica el nuevo Tratado de Libre Comercio, y que el gobierno debe implementar políticas en pro de mejorar la competitividad del país frente a su principal socio comercial.

En cuanto a las barreras no arancelarias que se describieron en el texto, se puede decir que esta serie de normas y requisitos que tiene que cumplir los exportadores colombianos representan un desafío muy grande que deben enfrentar para poder llevar los productos de consumo humano al territorio estadounidense. Estas van desde la reglamentación que deben cumplir en Colombia como las que impone el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), hasta las impuestas por el gobierno de Estados Unidos que comprenden las buenas prácticas de manufactura, la nueva ley de inocuidad, el registro de la fábrica ante la FDA, la inspección de los productos, entre otros.

Por otra parte, se puede decir del Valle del Cauca es el tercer departamento más competitivo del país debido a su liderazgo en infraestructura, progresos en ciencia y tecnología, mejoras en finanzas, y en capital humano, además esta región se destaca por la diversificación de sus exportaciones e importaciones, por su rica oferta en recursos renovables, y por su capacidad de producción. Todas estas características le permiten al Valle del Cauca aprovechar los acuerdos comerciales que tiene Colombia con otros países, pero en especial le sirve para afrontar los retos que implica el Tratado de Libre comercio con Estados Unidos. Del Valle del Cauca se pudo encontrar que las barreras no arancelarias representan un desafío principalmente para las empresas pequeñas que no cuentan con una capacidad financiera muy grande para invertir en nueva maquinaria, infraestructura, y capacitaciones que les permita cumplir con toda la reglamentación exigida, y por lo tanto no logran vencer esas barreras no arancelarias y llevar sus productos a Estados Unidos, mientras que las empresas grandes del Valle del Cauca tales como Ciamsa, Ingenio Providencia, Colombina, Comestibles Aldor, entre otras, que tienen una gran

capacidad financiera para invertir en mejoras en la compañía y que además cuentan con una trascendencia en el mercado, logran vencer esas barreras impuestas por las instituciones norteamericanas y colombianas y pueden llevar sus productos a territorio estadounidense.

RECOMENDACIONES

El Valle del Cauca cuenta con una serie de oportunidades frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en la industria agropecuaria debido al clima tropical y a los recursos naturales del departamento que permiten la producción en cualquier época del año, además de esto gracias a la temperatura de las aguas del departamento existen oportunidades para que inversionistas extranjeros se instalen y desarrollen proyectos en caminados a la siembra extensiva de camarones, por otra parte el departamento cuenta 18.900 hectáreas disponibles para el desarrollo de cultivos de cacao de excelente sabor y aroma, adicionalmente por factores mencionados anteriormente como es la posición geográfica estratégica de Colombia, el país y por tanto el departamento cuenta con unas condiciones óptimas para el desarrollo agrícola, siendo evidentes las oportunidades en el sector hortofrutícola ya que el Valle del Cauca se consolida como el principal departamento productor frutícola del país con alrededor de 540.000 toneladas, entre las que se encuentra el banano.

Con base a lo anterior el Valle del Cauca debe aprovechar el potencial agrícola que tiene haciendo especial énfasis en la producción de frutas. Cabe resaltar que Estados Unidos, en la relación comercial que tiene con Colombia, entre los productos que más importa se encuentra el banano, y como se mencionó anteriormente el Valle del Cauca es fuerte en la producción de este tipo de fruta. Adicionalmente en el apartado de las barreras no arancelarias se pudo ver que Estados Unidos no tienen ninguna prohibición de importación de cualquier género de frutas desde Colombia y adicionalmente gracias al Tratado de Libre Comercio este tipo de productos ingresan con arancel cero a los

Estados Unidos, por lo tanto los exportadores vallecaucanos podrían estar invirtiendo en este sector y aprovechar los recursos que les brinda el departamento.

En cuanto al estado, este debe identificar esos sectores y productos claves del departamento, para fomentar la inversión y la competitividad frente a los competidores internacionales. En el caso del sector hortofrutícola, el estado podría invertir en la reforestación de las áreas que puedan ser aptas para la siembra de frutas, adicionalmente puede invertir en procesos de investigación y desarrollo para maximizar el rendimiento de la tierra generando el menor impacto posibles, así mismo se pueden buscar nuevos insecticidas que no afecten ni deterioren la tierra, pero que además no impliquen unos costos muy altos para los campesinos o empresarios. Además el estado debe promover entidades que acompañen al empresario en el cumplimiento de los requisitos y normatividad impuestos para el caso agrícola de instituciones tales como el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y en especial el servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS).

Empresas como Colombina, Comestibles Aldor, y Cadbury Adams también tienen grandes oportunidades con el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, debido al alto número de residentes latinos en este país. Productos tales como los confites, snacks, y galletas son distribuidos en lugares donde se concentra la población latina, y por su gran tamaño representan todo un mercado para estas empresas. Lo cierto en este punto es que este tipo de empresas ya se encuentran aprovechando el Tratado de Libre Comercio y tienen altos niveles de exportación, siendo Colombina una de las empresas que más exporta en el Valle del Cauca. Por lo tanto una recomendación para este tipo de empresas es que no sólo busquen llegar a los segmentos de mercado latinoamericanos, sino que implementen estrategias que busquen llegar a nuevos nichos de mercado tales como la población nativa de Estados Unidos entre los que podrían estar los niños.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de la República.
<http://www.banrepcultural.org><http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y por PROEXPORT, entidad que promueve el turismo, la inversión extranjera y las exportaciones en Colombia.
- Página Web: <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>
- Página Web: <http://www.finanzaspersonales.com.co/ultimas-noticias/articulo/tlc-no-reporta-grandes-beneficios-colombia/49911>
- Página Web: http://www.eltiempo.com/economia/estados-unidos-aventaja-a-colombia-en-primer-ano-del-tlc_12793567-4
- <http://www.laopinion.com/negociosgestion-empresarial/article/20130522/TLC-con-Colombia:-muy-poco-beneficio>
- CARBAUGH, R. Economía Internacional. 9° Edición. Thomson. México. 2004.
- KRUGMAN, P y OBSTFELD, M. Economía Internacional: Teoría y política. 7° edición. Editorial Pearson. Madrid. 2006. p. 81
- KRUGMAN, P y OBSTFELD, M. Economía Internacional: Teoría y política. 7° edición. Editorial Pearson. Madrid. 2006. P. 97-100, 180
- <http://www.senado.gov.co/sala-de-prensa/opinion-de-senadores/item/11713-prosperidad-para-todos-mas-que-un-plan-es-un-gran-reto>
- <https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=4-J9V-FE2pl%3D&tabid=1238>
- WALLIS, ROJAS MARLEN; SERNA GARCÍA KIMBERLY. Proyecto de Grado Análisis del Impacto del Acuerdo Comercial Entre Colombia y Corea del Sur en Las Empresas Vallecaucanas. Universidad Icesi. Mao 2012
- <https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=4-J9V-FE2pl%3D&tabid=1238>
- http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2010/Noviembre/Paginas/20101112_09.aspx
- <http://www.senado.gov.co/sala-de-prensa/opinion-de-senadores/item/11713-prosperidad-para-todos-mas-que-un-plan-es-un-gran-reto>

- http://www.polodemocratico.net/index.php?option=com_content&view=article&id=2376:la-politica-agraria-del-gobierno-de-juan-manuel-santos-iprosperidad-para-todos&catid=64:nacionales&Itemid=48
- http://www.eltiempo.com/politica/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-10107890.html
- http://www.polodemocratico.net/index.php?option=com_content&view=article&id=2376:la-politica-agraria-del-gobierno-de-juan-manuel-santos-iprosperidad-para-todos&catid=64:nacionales&Itemid=48
- PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web:
http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 5
- <http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/estados-unidos/cifras-del-comercio>
- https://www.frbatlanta.org/pubs/econsouth/07q2-espanol_comercio_internacional_una_fraccion_importante_de_la_economia_de_los EEUU.cfm#table1
- <http://www.eumed.net/ce/2010a/hbc.htm>
- PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web:
http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 15
- http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/Atpdea/ley_atpa_atpdea/resumen_ejecutivo.htm
- <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>
- PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web:
http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 16
- <http://www.colombiatrader.com.co/informacion-de-mercados/acuerdos-comerciales/tlc-colombia-estados-unidos>
- <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>
- <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>
- Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones, PROEXPOR Colombia. Análisis de exportaciones colombianas ene-jun 2013. Agosto de 2013, p. 13
- PROEXPORT COLOMBIA. Guía Comercial a Estados Unidos. En Página web:

http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf Abril de 2012, p. 14

- <http://www.portafolio.co/economia/importaciones-colombianas-julio-0>
- Extraído el 31 de Octubre de 2013 de la página web de la Food and Drug Administration: <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/default.htm>
- Extraído el 31 de Octubre de 2013 de la página web de la Food and Drug Administration: <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/MedicalFoods/ucm054048.htm>
- Extraído del Consultorio de Comercio Exterior, Icecomex de la Universidad Icesi: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/10/28/>
- The U.S Government Printing Office (GPO): <http://www.gpo.gov/about/>
- Barreras no Arancelarias Exportación de Alimentos y Cosméticos hacia USA, Cámara De Comercio Colombo Americana Seccional Suroccidente
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, http://www.dian.gov.co/descargas/tlc/Contingentes_Arancelarios.pdf
- Barreras no Arancelarias Exportación de Alimentos y Cosméticos hacia USA, Cámara De Comercio Colombo Americana Seccional Suroccidente
- Food and Drug Administration (FDA) <http://www.fda.gov/Cosmetics/CosmeticLabelingLabelClaims/CosmeticLabelingManual/ucm126444.htm#clga>
- Proexport, Página Web:
http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf
- Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). <http://www.ica.gov.co/El-ICA/Funciones.aspx>
- Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), <http://www.invima.gov.co>
- PROEXPORT COLOMBIA. Valle del Cauca aprovecha los TLC. En: Revista de las Oportunidades PROEXPORT COLOMBIA. p. 2, 3, 4, 36, 37, 38.
- Ésta cifra resulta de dividir el total de las exportaciones del Valle del Cauca sobre el total de las exportaciones nacionales, donde ambos datos se muestran en el Tabla 3
- Ésta cifra resulta de dividir el total de las exportaciones del Valle del Cauca hacia los países con acuerdo comercial sobre el total de las exportaciones nacionales hacia los países con acuerdo comercial, donde ambos datos se muestran en el Tabla 3

- <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/historias-primer-ano-tlc-entre-colombia-y-estados-unidos>
- <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/historias-primer-ano-tlc-entre-colombia-y-estados-unidos>
- <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12793567>