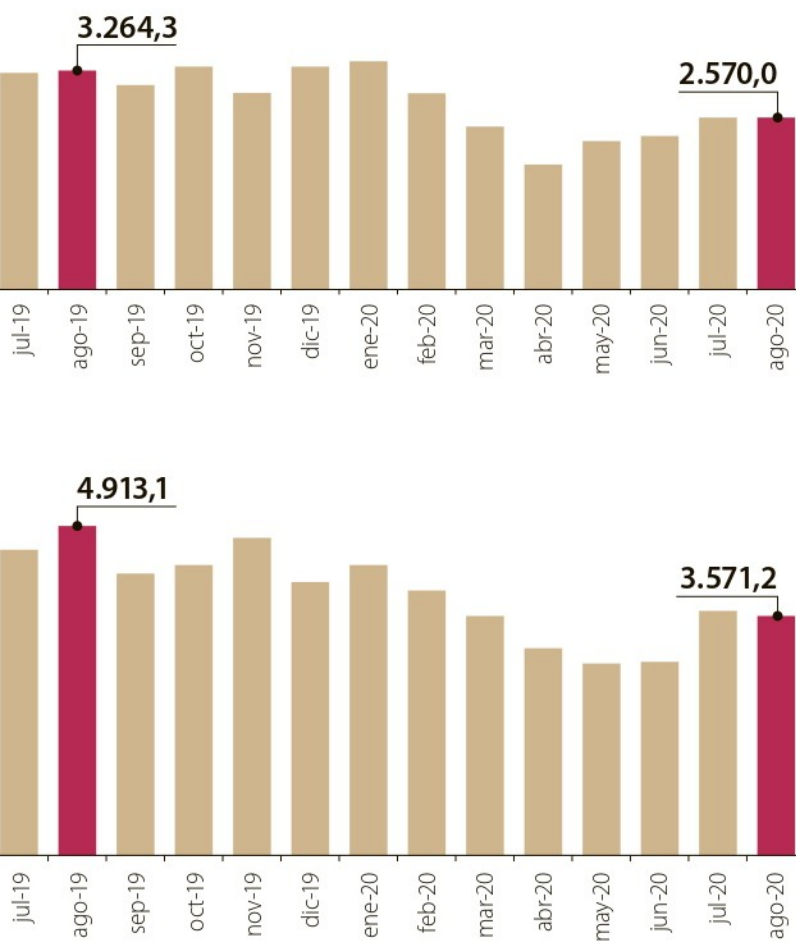
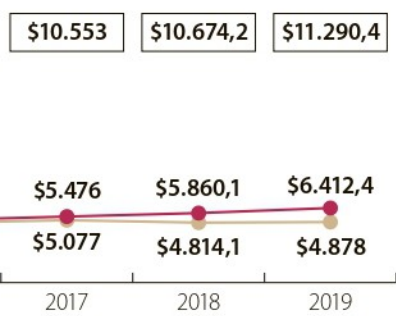


□ Total ● Minero energéticas ● No minero energéticas



rá un papel esencial”, puntualizó **Lacouture**.

#### LOS PRINCIPALES DESAFÍOS

Aunque se han tenido diferentes oportunidades positivas en el tema comercial gracias al TLC, aún se puede aprovechar más. Esto lo afirmó el exembajador de Estados Unidos en Colombia, **Kevin Whitaker**, al explicar que se debe “avanzar en el aprovechamiento de productos como el aguacate hass que representa una gran oportunidad para Colombia, tal como lo hizo Perú con la alcachofa, donde pasó de cero a registrar ventas de hasta US\$60 millones”.

**Pedro Nel Valbuena**, docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la *Universidad El Bosque*, manifestó que “hay un marco de oportunidades, como la desgravación de cerca de 1.000 productos agrícolas y bienes industriales que serán desgravados en 2021. La renegociación puede llevar a presionar el anticipo de desgravación a productos estratégicos para la economía colombiana como el pollo, la leche y el arroz. Cabe resaltar que el giro de la economía norteamericana hacia el proteccionismo puede crear aumento de gravámenes”.



**María Claudia Lacouture**  
Directora de AmCham Colombia

*“La principal lección en materia comercial con Estados Unidos es que aprendimos la importancia de tener reglas claras y a diversificar”.*



**Julián Arévalo**  
Decano de Economía Univ. Externado

*“Se necesitan voces que defiendan el espíritu liberal y muestren las bondades que el comercio y los esfuerzos de cooperación internacional traen en varios ámbitos”.*



**Pedro Nel Valbuena**  
Economista y PhD en Estudios Sociales

*“Hay un marco de oportunidades, como la desgravación de cerca de 1.000 productos agrícolas y bienes industriales que serán desgravados el próximo año”.*



Vea el video sobre cuál ha sido el resultado del TLC de Estados Unidos y Colombia en ocho años.



Síganos en:  
**www.larepublica.co**  
Con detalles sobre el especial completo de elecciones en Estados Unidos.

**Julián Arévalo**, decano de Economía de la *Universidad Externado*, agregó que lo que falta en este caso es un “acompañamiento al productor nacional y el cumplimiento en las barreras no arancelarias, la documentación que nuestros productores deben diligenciar y la preparación para satisfacer los estándares internacionales”.

Además, concluyó que “se necesitan voces que defiendan el espíritu liberal y muestren las bondades que el comercio y los esfuerzos de cooperación internacional”. Las expectativas están puestas en quien será el nuevo presidente para mantener las relaciones comerciales.



**LAURA FERNANDA BOLAÑOS R**  
@laurabora510



Presidencia

El pasado 23 de abril, el gobierno de Estados Unidos se comprometió a ayudar a Colombia en la lucha contra la pandemia.

## El turismo a corto plazo es otra de las ventajas de las buenas relaciones

Desde 2012, los pasajeros de EE.UU. que llegaron al país vía área han crecido sostenidamente, mostrando el potencial de ese sector en la venta externa de servicios. Si bien en 2020 el sector se ha visto afectado, la cercanía con Estados Unidos y la mayor seguridad impulsarán al turismo, según *AmCham*.

## INDUSTRIA. EMPRESARIOS CONFÍAN EN LA ESTABILIDAD

# Argos, Tecnoglass y Ecopetrol, le apuestan al mercado estadounidense

BOGOTÁ

Los meses previos a las elecciones presidenciales de cualquier país suelen ser un periodo de incertidumbre económica, las empresas esperan el resultado de las votaciones para hacer planes de inversión o expansión, sin embargo Estados Unidos parece ser la excepción a la regla, al menos para las empresas colombianas con presencia en este país.

Sobre las elecciones, **Juan Esteban Calle**, presidente de *Cementos Argos*, empresa colombiana con mayor participación en esa economía, expresó, que “unas de las mayores fortalezas y atractivos de Estados Unidos son la estabilidad de sus instituciones y el clima de negocios. Independientemente de quien sea elegido como nuevo presidente, el país va a seguir siendo el mercado más apetecido del mundo en la industria cementera”.

La historia de la cementera y concretera en Estados Unidos se remonta a la década de los 60 cuando empezó con la exportación de cemento desde Colombia a Texas, donde se posicionó como la cuarta cementera más grande de Estados Unidos y la segunda concretera en el mercado.

En 2005, con la reorganización estratégica de la compañía en Colombia, incursionó en el mercado norteamericano con la adquisición de *Southern Star Concrete* y *Concrete Express*. Luego, en 2006, adquirió *Ready Mix*

*Concrete Company* e invirtió en facilidades portuarias en Houston, Texas, Savannah, Georgia y Wilmington, Carolina del Norte. En 2007, se sumaron dos compañías más *Santee Ready-Mix* y *Consort Concrete*.

Actualmente la inversión de *Cemargos* llega a US\$3.000 millones, además el país representa 60% de los ingresos y del ebitda de la compañía.

Otra empresa con gran actividad en Estados Unidos es *Tecnoglass*, empresa liderada por **Christian Daes**, quien también confía en la economía del país. “Estados Unidos es un país donde la política juega un papel importante hasta cierto momento, después de las elecciones se pasa la página y sigue creciendo, no importa el resultado de las elecciones en su economía”.

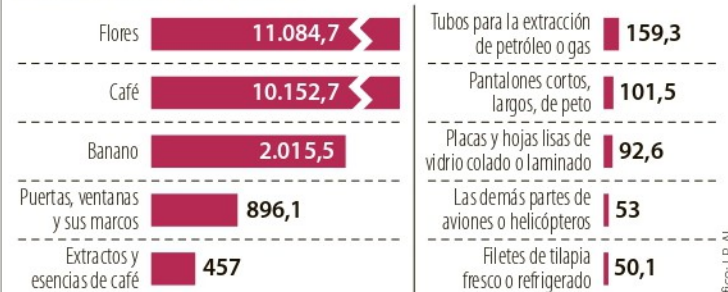
Las ventas de la compañía son 90% en territorio estadounidense, y en el país genera aproximadamente US\$400 millones. **Daes** afirmó que si bien no hay planes concretos que pueda revelar, seguirán su expansión en Estados Unidos.

Otro ejemplo es *Ecopetrol*, la estatal colombiana tiene grandes negocios en Estados Unidos con su socio *Oxy* hace exploración y producción en yacimientos no convencionales a los cuales le tiene una apuesta importante y confía en la estabilidad del proyecto.

**LINA VARGAS VEGA**  
@VargasVega20

## PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN UNA DÉCADA

Cifras en millones de dólares



## ALGUNAS EMPRESAS QUE DESTACAN



• Inversiones desde 2005  
**US\$3.000 millones**

• Estados Unidos representa **60%** de los ingresos y del ebitda de la compañía

• **2.814** empleados



**Juan Esteban Calle**  
Presidente de Cementos Argos

*“Unas de las fortalezas de Estados Unidos son la estabilidad de sus instituciones y el clima de negocios. Independientemente de quien sea elegido, el país va a seguir siendo el mercado más apetecido”.*



• **90%** de sus ventas son en Estados Unidos

• Ventas al año  
**US\$400 millones**



• Inversión de **US\$1.500 millones** en Estados Unidos

• **28%** de la inversión está en el extranjero