



ESTADOS UNIDOS Y COLOMBIA: ¿OPORTUNIDADES O RIESGOS?

Resumen:

Colombia adelanta actualmente la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. El argumento central de conveniencia es que se trata de dos economías complementarias. Por eso en este artículo se examina esta condición, a través de la aplicación de las metodologías de similitud y competencia de canastas exportadoras y la identificación de otras características del comercio de Colombia con Estados Unidos.

El artículo confirma la complementariedad de las canastas exportadoras de Colombia y Estados Unidos frente al mercado mundial y la existencia de similitud y competencia entre las de Colombia, Ecuador y Venezuela en dicho mercado. Entre otras características del comercio bilateral se destacan el logro de una balanza comercial superavitaria en la presente década, la diversificación de las exportaciones hacia los Estados Unidos, la diversificación de algunas exportaciones y sus posibilidades de crecimiento favorecidas por la presencia de ventajas comparativas reveladas.

Autores:

Hernán Avendaño Cruz

Economista de la Universidad Nacional de Colombia, con Magíster en Teoría y Política Económica de la Universidad Nacional de Colombia y con Especialización en Banca de la Universidad de los Andes. Actualmente se desempeña como Jefe de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Martha Cecilia Alvarez Rubiano

Economista de la Universidad Nacional de Colombia, con Mágister en Ciencias Económicas con profundización en Economía y gestión pública, de la Universidad Nacional de Colombia. Actualmente se desempeña como Asesora de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Lina María Castro Córdoba

Estudiante de décimo semestre de Economía en la Universidad Nacional de Colombia. En el momento en el que participó en la elaboración de este documento, se desempeñaba como estudiante en práctica en la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.



ESTADOS UNIDOS Y COLOMBIA: ¿OPORTUNIDADES O RIESGOS?

Hernán Avendaño Cruz¹
Martha Cecilia Alvarez Rubiano
Lina María Castro

Introducción

Colombia adelanta actualmente la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, la economía más poderosa del mundo. Cualquier comparación de tamaño o de niveles de desarrollo pone en evidencia las enormes diferencias que hay entre las dos economías. De ahí los temores que algunos analistas plantean frente a la negociación.

Sin embargo, la argumentación central del gobierno sobre la conveniencia de la negociación radica en el hecho de que se trata de dos economías complementarias y no dos economías que se compiten. Esto significa que al ser economías con una estructura productiva muy diferente, surgen oportunidades de complementación; por el contrario, en negociaciones como la de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) o la de CAN – MERCOSUR, salta a la vista que se trata de economías con mayor similitud, en las que un número elevado de sectores se compiten.

Estos elementos muestran la necesidad de examinar qué tan similares o tan diferentes son las dos economías. Una forma de aproximarse al tema es mediante las metodologías de similitud y competencia de canastas exportadoras. También es útil identificar otras características del comercio de Colombia con Estados Unidos.

El presente artículo explora las oportunidades de Colombia en los Estados Unidos a través de la construcción y análisis de diversos indicadores basados en el comercio exterior de ambos países. En la primera parte, se examina el comercio bilateral entre los dos países y se construye el indicador de balanza comercial relativa. En la segunda parte, se analizan las exportaciones, el grado de concentración de las mismas en el mercado de Estados Unidos, y el tamaño del mercado que enfrentan nuestras exportaciones. En la tercera parte, se examina el aprovechamiento de las preferencias unilaterales otorgadas por Estados Unidos a Colombia. En la cuarta parte, se hace un análisis general de la similitud y competencia de las canastas exportadoras de Colombia y los Estados Unidos en el mercado mundial y su nivel de concentración. En la quinta parte, se hace una comparación de las canastas exportadoras de Colombia y los países de la CAN, con lo cual se determina el grado de similitud y competencia de dichas canastas en el mercado de los Estados Unidos. Finalmente se presentan las conclusiones.

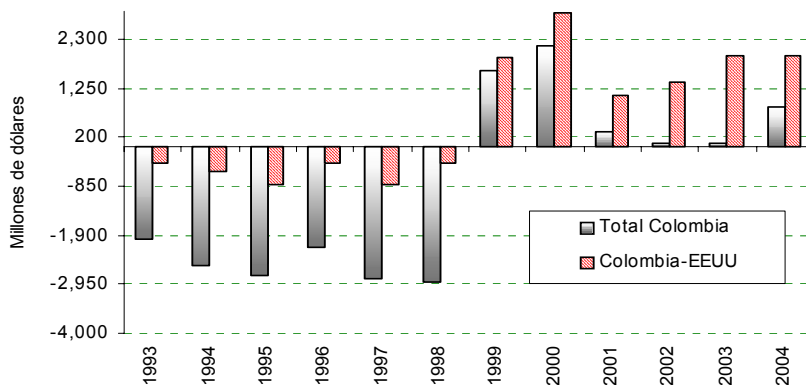
¹ Las opiniones aquí expresadas son de responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen la entidad a la que se encuentran vinculados.



1. Balanza comercial bilateral

La balanza comercial global de Colombia se caracterizó por ser deficitaria hasta 1998 y se tornó en superavitaria en el resto del período; en el 2004 la balanza fue positiva en US\$ 856 millones.

Gráfico 1
Balanza comercial total y bilateral Colombia-Estados Unidos (1993-2004)
Millones de dólares FOB



Fuente: DIAN-DANE, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

El cambio de tendencia fue explicado en buena medida por el comportamiento de la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos, al pasar de un déficit de -US\$ 350 millones en 1993 a un superávit de US\$ 1.950 millones en el 2004.

Para determinar la tendencia importadora o exportadora a nivel intrasectorial del comercio de Colombia con Estados Unidos, se calculó el Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR), que relaciona la balanza comercial (exportaciones netas) de un producto, con el comercio total del mismo (exportaciones más importaciones).

La notación del índice es la siguiente:

$$IBCR_i = \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)}$$

Donde,

- X_i Exportaciones del sector i en un periodo dado
- M_i Importaciones del sector i en un periodo dado
- $X_i - M_i$ Balanza o saldo comercial por producto
- $X_i + M_i$ Flujo comercial del producto

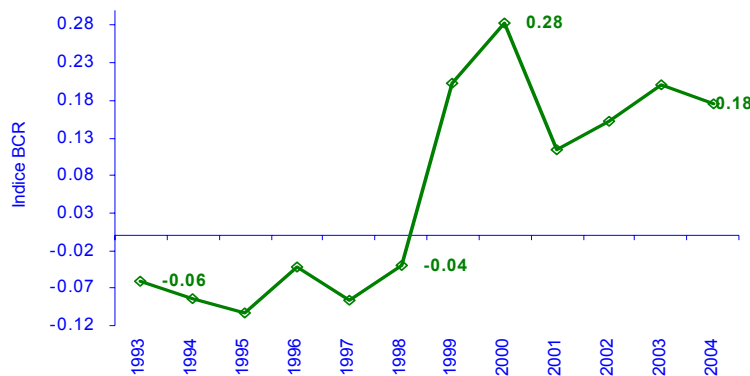
El BCR se ubica entre -1 y 1, indicando el grado en el cual el país es importador (-1) o exportador (1) neto de un producto determinado en relación con el flujo del comercio del país de ese producto. Cabe aclarar que si el IBCR es mayor que 0, el producto se



considera competitivo y si el comercio del producto (exportaciones + importaciones) es inferior a US\$ 100 mil se considera comercio irrelevante.

El IBCR promedio calculado para el comercio entre Colombia y Estados Unidos en el período 1993-2004 dio como resultado 0.06, valor casi en equilibrio, con una ligera tendencia a que Colombia sea exportador neto con Estados Unidos. Pero al revisar los valores individuales alcanzados en el período, se observa que este comportamiento no ha sido continuo. Hasta 1998 Colombia fue importador neto, y a partir del siguiente año hasta el 2004 se convierte en exportador neto (gráfico 2).

Gráfico 2
Índice de Balanza Comercial Relativa entre Colombia-Estados Unidos (1993-2004)



Fuente: DIAN – DANE, Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Esta evolución también se refleja en el número de los capítulos del arancel por las cuales comercia Colombia con Estados Unidos. En 1998, Colombia fue importador neto en 71 capítulos del arancel y exportador neto en 26 capítulos del arancel, mientras que en el 2004 Colombia redujo el número de capítulos en los que fue importador neto a 57 y aumentó aquellos en los cuales es exportador neto a 40.

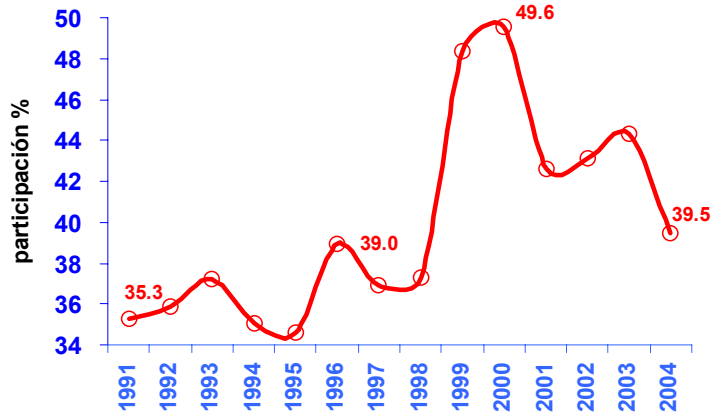
Los capítulos en los que tradicionalmente Colombia ha sido exportador neto son: *Café, Plantas vivas, Combustibles, Piedras preciosas, Frutas, Pescados, Confecciones de cuero, Azúcar y confitería, Confecciones de vestidos, Textiles industriales, Minerales no metálicos, Confecciones para el hogar, Cacao, Calzado, Confecciones de punto, Cuero y Cestería.*

2. Exportaciones hacia Estados Unidos

Las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos crecieron a una tasa promedio anual de 7% entre 1991 y el 2004, al pasar de US\$ 2.554 millones a US\$ 6.504 millones en esos mismos años. La participación promedio de las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos fue 39.9% entre 1991 y 2004.



Gráfico 3
Participación de las exportaciones hacia Estados Unidos en las exportaciones totales de Colombia (porcentaje)



Fuente: DIAN – DANE, Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Los grados de diversificación o concentración de las exportaciones colombianas a Estados Unidos se evaluaron a través del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH). Este índice “es un indicador de la concentración de mercados que ha sido muy utilizado en la literatura sobre economía industrial y es aplicado por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos para evaluar los efectos de las fusiones de empresas en los mercados respectivos a fin de aplicar la legislación de defensa de la Competencia” (Centro de Estudios de la Producción (2003); página 59).

El IHH se construye a partir de la siguiente fórmula:

$$IHH_i = \sum_i \left(\frac{X_{ij}}{X_{Tj}} \right)^2$$

Donde,

- X_{ij} Exportaciones del sector i por el país j ; y
- X_{Tj} Exportaciones totales del país j .

El IHH muestra el grado de concentración o diversificación de las exportaciones en función a la participación en el valor de las exportaciones totales de cada producto.

Sobre una base de 10.000, los rangos de clasificación del nivel de concentración se distribuyen así:

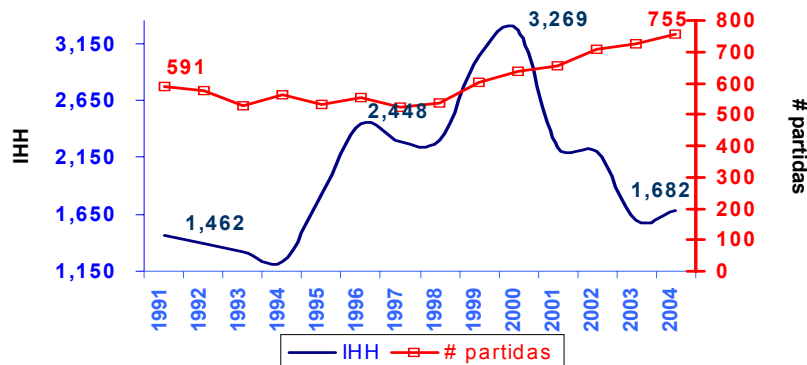
- IHH menor a 1.000 se considera una baja concentración,
- IHH entre 1.000 y 1.800 se considera una concentración media,
- IHH mayor a 1.800 se considera una alta concentración.

En el período 1991-2004, el IHH promedio alcanzó un nivel de 2.020, definiendo las



exportaciones colombianas hacia dicho mercado como “altamente concentradas”. Cabe destacar que luego de registrar en el año 2000 el índice de concentración más elevado (3.269), ha tendido a disminuir en los últimos años; en el 2004 el IHH fue de 1.682, con lo que ubicó a las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos en la categoría de “moderadamente concentradas”.

Gráfico 4
Comportamiento del IHH en Estados Unidos 1992-2004



Fuente: DIAN – DANE, Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Este resultado está acorde con el número de partidas arancelarias por las cuales se exporta a Estados Unidos. Mientras que en 1991 se exportaba por 591 partidas arancelarias, en el año 2004 se hizo por 755 partidas arancelarias.

Las exportaciones por sectores hacia los Estados Unidos –según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)–, tradicionalmente se han concentrado en *Extracción de petróleo crudo y de gas natural, Producción específicamente agrícola, Fabricación de productos de refinación de petróleo, Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra) e Industrias básicas de metales preciosos y de metales no ferrosos*. Estos cinco sectores abarcan el 76.8% de las exportaciones a dicho país y equivale a US\$ 5.000 millones.

Los siguientes 12 sectores representan el 17.4% de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos, es decir, US\$ 1.132 millones en el 2004. De estos sectores cabe destacar el comportamiento de *Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel* que representaron el 6.7% de las exportaciones totales a Estados Unidos; el ritmo de crecimiento de estas exportaciones fue de 8% promedio anual entre 1991 y 2004, con lo cual pasó de exportar por un valor de US\$ 166.7 millones en 1991 a US\$ 434.7 millones en el 2004.

Estos 17 sectores abarcan el 94.2% de las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos. Los restantes sectores corresponden al 5.8% del total exportado a dicho mercado.



Cuadro 1
Exportaciones de Colombia a Estados Unidos, según clasificación CIU r.3
Millones de US\$ FOB y porcentajes

CIU3	Descripción	1991	1994	1997	2000	2003	2004
111	Extracción de petróleo crudo y de gas natural	33.1	28.8	43.5	55.5	35.4	37.1
011	Producción específicamente agrícola	28.6	30.5	29.8	15.9	17.4	16.5
232	Fabricación de productos de refinación de petróleo	6.2	5.1	2.9	7.5	9.8	9.2
101	Extracción y aglomeración de hulla	2.5	3.7	2.2	2.7	6.5	7.0
272	Industrias básicas de metales preciosos	0.2	1.6	1.7	0.4	8.5	7.0
181	Fabricación de prendas de vestir, excepto de piel	6.5	9.1	5.2	3.8	6.4	6.7
269	Fabricación de productos minerales no metálicos	1.3	1.4	1.1	1.2	2.0	2.1
271	Industrias básicas de hierro y acero	0.5	0.4	0.5	0.6	1.0	1.6
369	Industrias manufactureras ncp	2.0	3.9	1.9	1.2	1.3	1.1
175	Fabricación de tejidos y artículos de punto	0.6	1.2	0.3	0.3	0.8	1.0
252	Fabricación de productos de plástico	0.2	0.3	0.2	0.2	0.9	0.9
160	Fabricación de productos de tabaco	0.1	0.0	0.0	0.0	0.8	0.9
241	Fabricación de sustancias químicas básicas	0.1	0.4	1.9	0.4	0.6	0.8
174	Fabricación de otros productos textiles	1.2	1.4	1.4	0.9	0.7	0.7
158	Elaboración de otros productos alimenticios	0.6	0.4	0.4	0.2	0.4	0.6
353	Fabricación de aeronaves y de naves espaciales	0.3	0.0	0.0	0.0	0.6	0.5
156	Elaboración de productos de café	0.2	0.5	0.6	0.4	0.4	0.5
Total 17 sectores exportadores (millones US\$)		2,156	2,653	3,994	5,940	5,419	6,130
Participación %		84.4	88.7	93.7	91.1	93.5	94.2
Total exportaciones a EEUU (millones US\$)		2,554	2,991	4,262	6,524	5,798	6,504

Fuente: DIAN – DANE, Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Cuadro 2
Exportaciones de Colombia a Estados Unidos, según partida arancelaria
Millones de US\$ FOB y porcentajes

Partida	Descripción	1991	1994	1997	2000	2003	2004
2709	Aceites crudos de petróleo	33.1	28.8	43.5	55.5	35.4	37.1
2710	Aceites de petróleo, excepto los aceites crudos	6.2	5.1	2.9	7.5	9.8	9.2
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos	8.5	11.1	9.9	7.3	9.5	8.8
2701	Hullas; briquetas y combustibles obtenidos de la hulla.	2.5	3.7	2.2	2.7	6.5	7.0
7108	Oro en bruto, semilabrado o en polvo.	-	0.4	1.3	0.0	8.0	6.3
0901	Café, tostado o descafeinado y sucedáneos del café	13.2	11.5	15.6	5.5	5.1	5.3
6203	Trajés, conjuntos, chaquetas y pantalones para hombre	1.3	2.3	2.0	2.0	3.2	3.3
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos.	6.3	7.7	4.0	3.0	2.8	2.3
6204	Trajés, chaquetas, vestidos, faldas, pantalones para dama	3.3	3.8	1.2	0.9	1.8	1.8
2523	Cementos hidráulicos, incluso coloreados.	1.0	1.0	0.9	0.8	1.1	1.1
7306	Los demás tubos y perfiles huecos de hierro o acero.	0.0	0.0	0.2	0.3	0.5	1.0
2402	Cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco	0.1	0.0	0.0	0.0	0.8	0.9
7202	Ferroaleaciones.	0.5	0.4	0.3	0.3	0.4	0.6
7103	Piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas	1.3	3.8	1.5	0.8	0.8	0.6
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.6
3904	Polímeros de cloruro de vinilo en formas primarias.	-	-	0.1	0.1	0.4	0.5
6910	Fregaderos, lavabos, bañeras, bides, inodoros, cisternas	0.1	0.1	0.0	0.1	0.3	0.4
Total 17 sectores exportadores (millones US\$)		1,977	2,387	3,651	5,655	5,036	5,645
Participación %		77.4	79.8	85.7	86.7	86.9	86.8
Total exportaciones a EEUU (millones US\$)		2,554	2,991	4,262	6,524	5,798	6,504

Fuente: DIAN – DANE, Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Por partida arancelaria, los principales diecisiete productos de exportación representaron el 86.8% de las exportaciones colombianas a Estados Unidos del año 2004; los dos primeros productos de exportación son *Aceites crudos de petróleo* y *Aceites de petróleo o de mineral bituminoso excepto los aceites crudos*. Estos productos representan el 46.3%



de las exportaciones de Colombia a dicho mercado, y registraron una tendencia creciente.

En tercer lugar, aparecen las exportaciones de *Flores*, las cuales crecieron a una tasa promedio anual de 8% y en el último año participaron con el 8.8% de las exportaciones a Estados Unidos, por un valor de US\$ 573.9 millones.

Del resto de productos, se destacan las exportaciones de *Hullas*, las cuales crecieron a una tasa promedio anual de 16%, que le permitieron incrementar su participación en el total exportado hacia Estados Unidos de 2.5% en 1991 a 7% en el 2004.

Otros productos que tuvieron un buen comportamiento en estos trece años fueron las exportaciones de *Trajes (ambos o ternos), conjuntos para hombre* cuyo crecimiento promedio anual fue de 15%; los mejores años de estas exportaciones fueron 2003 y 2004, con un valor exportado cercano a US\$ 200 millones, un 3.3% del total exportado a Estados Unidos.

También se destacó la poca dinámica que registraron las exportaciones de *Café y Bananas*. En cuanto al primero, su tasa de crecimiento anual no alcanzó el 1% y en el 2004 se exportaron US\$ 345.8 millones. En el caso de *Bananas* se registró un decrecimiento promedio anual de 1% y en el 2004 se vendieron a Estados US\$ 149 millones.

Las exportaciones que actualmente Colombia hace a Estados Unidos pueden mejorar su posición en dicho mercado si con el Tratado de Libre Comercio se logra un acceso preferencial permanente. En el cuadro 3 se observa que para el año 2004 las importaciones de Estados Unidos en los productos principales de exportación de Colombia son 34 veces mayores que nuestras exportaciones en esos productos; si el acceso preferencial se traduce en aranceles cero, se obtendría una ventaja que permitiría tomar una mayor participación de mercado.

Los más altos niveles arancelarios para las principales exportaciones colombianas corresponden a *Trajes, conjuntos para hombre, Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos para mujer y Cigarros*. De estos tres productos, el indicador de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) es negativo en *Trajes para hombre* y para los dos productos restantes el indicador VCR es positivo en el mercado de los Estados Unidos²; esto indica que Colombia tiene ventajas competitivas en estos productos y que podría corregir las desventajas que tiene en el primer producto.

Los más bajos niveles arancelarios corresponden a *Hullas y Cementos hidráulicos, Café, Bananas o plátanos y Aceites crudos de petróleo*. El indicador VCR también es positivo para las exportaciones colombianas de estos productos hacia Estados Unidos.

² $VCR = X_{ji} / X_{Tj} / M_{EUi} / M_{EU}$; donde, X_{ji} Exportaciones del país hacia EEUU del producto i ; X_{Tj}

Exportaciones totales país; M_{EUi} Importaciones de EEUU del producto i ; M_{EU} Importaciones totales de EEUU.



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia

Oficina de Estudios Económicos

Cuadro 3
Principales exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos, tamaño de mercado y dinámica* en 2004

Partida	Descripción	Importaciones	Exportaciones	Tamaño /	Arancel	VCR	Dinámica	
		EEUU	Colombia				Importaciones	Exportaciones de
		millones de US\$		exportaciones	EEUU		EEUU	Colombia a EEUU
2709	Aceites crudos de petróleo	104,863.5	2,413.0	43	0.4	0.36	8.31	8.40
2710	Aceites de petróleo, excepto los aceites crudos	45,577.5	600.2	76	3.2	0.10	10.46	10.80
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos	887.0	573.9	2	5.7	0.97	10.74	7.76
2701	Hullas; briquetas y combustibles obtenidos de la hulla.	1,173.7	455.3	3	-	0.95	20.20	16.30
7108	Oro en bruto, semilabrado o en polvo.	3,828.3	412.4	9	1.2	0.82	5.97	76.10
0901	Café, tostado o descafeinado y sucedáneos del café	2,185.3	345.9	6	0.1	0.87	1.59	0.19
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas y pantalones para hombre	8,109.9	211.9	38	14.1	0.41	8.88	15.30
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos.	1,357.9	149.2	9	0.3	0.82	2.48	-0.63
6204	Trajes, chaquetas, vestidos, faldas, pantalones para dama	12,743.2	114.4	111	12.4	-0.10	8.78	2.45
2523	Cementos hidráulicos, incluso coloreados.	1,575.4	72.3	22	-	0.62	12.69	8.57
7306	Los demás tubos y perfiles huecos de hierro o acero.	2,373.4	62.4	38	1.0	0.41	10.16	86.28
2402	Cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco	564.4	59.7	9	9.1	0.81	9.41	24.85
7202	Ferroaleaciones.	1,963.7	37.7	52	2.7	0.28	7.29	9.55
7103	Piedras preciosas (excepto diamantes) o semipreciosas	670.2	37.6	18	3.9	0.68	2.27	1.03
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.	1,094.8	37.5	29	5.5	0.52	11.16	80.23
3904	Polímeros de cloruro de vinilo en formas primarias.	716.0	34.1	21	5.2	0.63	13.27	66.04
6910	Fregaderos, lavabos, bañeras, bides, inodoros, cisternas	720.3	27.7	26	5.8	0.56	20.41	18.23
Total 17 sectores exportadores (millones US\$)		190,405	5,645	34				
Participación %		12.57	86.80					
Total exportaciones a EEUU (millones US\$)		1,514,743.5	6,503.9	233				

Fuente: Importaciones EEUU- USTIC. Exportaciones Colombia DIAN – DANE
Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
* Tasa de crecimiento anual



En este mismo grupo de productos se observa una dinámica interesante, tanto en el ritmo de crecimiento de las importaciones que Estados Unidos hace del mundo, como en las exportaciones que Colombia hace a dicho mercado.

En el caso de *Aceites crudos de petróleo* y *Aceites de petróleo excepto los aceites crudos* los crecimientos son similares. En *Flores*, la tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas es menor que la registrada por las importaciones que Estados Unidos hace del mundo. Si bien, se observa una reducción en la participación de las exportaciones de *Flores* en el total exportado por Colombia hacia dicho mercado, se mantiene la posibilidad de recuperar el espacio perdido e incluso incrementarlo. En cuanto a productos como *Hullas*, *Trajes sastre*, *conjuntos*, *chaquetas (sacos)*, *vestidos*, *faldas*; *Cementos hidráulicos* y *Fregaderos (piletas de lavar)*, se observa que el ritmo de crecimiento es menor que el registrado por las importaciones por parte de Estados Unidos al mundo.

3. Aprovechamiento de las preferencias arancelarias

Estados Unidos le concede a Colombia y a otros países andinos, dos tipos de preferencias arancelarias: el Sistema General de Preferencias Andinas (SGP) y las Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (Atpa-Atpdea). El Atpa estuvo vigente entre 1991 y el 2001; a partir de octubre de 2002 fue reemplazado por el Atpdea y está vigente hasta el 2006.

El nivel de aprovechamiento de estas preferencias se define como el porcentaje de participación del valor de las importaciones colombianas que hace Estados Unidos, con preferencias arancelarias, en el total de importaciones colombianas que hace dicho país.

El aprovechamiento de ATPA fue en promedio del 15%, mientras que el de ATPDEA para los años 2003 y 2004 fue de 48.4% a 55.5%, respectivamente.

Cuadro 4

Aprovechamiento preferencias unilaterales de Estados Unidos a Colombia Porcentaje

	2003	2004
Total importaciones por ATPA-ATPDEA-SGP	48.4%	55.5%
Total importaciones por ATPDEA	72.9%	76.1%
Principales productos Atpa-Atpdea-SGP	86.3%	88.1%
Petróleo	64.0%	65.0%
Flores y plantas vivas	13.0%	11.8%
Confecciones	8.4%	10.6%
Textiles	0.1%	0.0%
Cuero y sus manufacturas	0.6%	0.6%
Calzado	0.1%	0.1%

Fuente: USITC, Cálculos OEE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Los principales seis productos que han aprovechado los beneficios de las preferencias otorgadas por Estados Unidos, abarcan el 88.1% de las importaciones originarias de Colombia, cerca de US\$ 3.828 millones. Entre ellos se destacan *Petróleo*, *Flores* y *Confecciones*, con el 86% de las importaciones que Estados Unidos hace de Colombia.



Hay quienes sostienen que la negociación del TLC no tiene mucho sentido cuando contamos con unas preferencias unilaterales que dan acceso preferencial a buena parte de las exportaciones de Colombia. Es un argumento razonable, que destaca la principal ventaja de las preferencias unilaterales, cual es la de no dar nada a cambio. Pero no toma en consideración las limitaciones que tienen estos esquemas.

En primer lugar, el sostenimiento de las preferencias depende de las percepciones particulares del gobierno de turno o de cambios en el entorno político, económico y social del país que las otorga. En el caso actual, en los Estados Unidos se está generando un ambiente de proteccionismo como resultado de los crecientes déficit que registra la economía en la balanza comercial y en las finanzas públicas, la debilidad del dólar en los mercados internacionales y el creciente avance de la economía china, que se ha tornado más agresivo con la terminación del Acuerdo Multifibras.

En segundo lugar, la experiencia de la Unión Europea muestra que los sistemas de preferencias unilaterales son vulnerables jurídicamente. Es el caso del denominado SGP Régimen Droga, del cual fue beneficiario Colombia; la India demandó ante la OMC este régimen y el fallo inicial fue contra la Unión Europea. Aun cuando el mecanismo de apelación dio la razón a la Unión Europea, quedó el antecedente de vulnerabilidad.

En tercer lugar, las preferencias unilaterales benefician al consumidor norteamericano y al exportador colombiano, pero no tienen un impacto macroeconómico amplio. En el caso de un TLC el beneficio macroeconómico es mayor por cuanto los incrementos en productividad y la creación de comercio benefician al consumidor de ambos países y hay repercusiones en empleo e inversión.

En cuarto lugar, las preferencias unilaterales tienen una vigencia temporal limitada y no hay seguridad sobre su renovación y los términos en que ella se pueda dar. Este es un factor de incertidumbre que limita a los empresarios en sus decisiones de inversión.

Aun cuando hay beneficios indiscutibles en regímenes como ATPA–ATPDEA, los factores mencionados hacen deseable contar con unas reglas de juego más claras. Esta es una de las razones por las que se negocia el TLC con los Estados Unidos.

4. Canastas exportadoras de Colombia y Estados Unidos y grado de concentración

Para evaluar si las exportaciones de Estados Unidos pueden desplazar a las de Colombia en el mercado mundial, es necesario determinar el grado de similitud entre sus canastas de exportación, y si éstas compiten en el mismo mercado. Con este fin se utilizaron dos indicadores: el Índice de Similitud (ISE) y el Índice de Competencia Exportadora (ICX).

El Índice de Similitud de Exportaciones (ISE) fue desarrollado por Finger and Kreinin (1979) y se construye de la siguiente forma:

$$ISE_{jk} = \sum_i [\min(X_{ij}, X_{ik}) * 100]$$



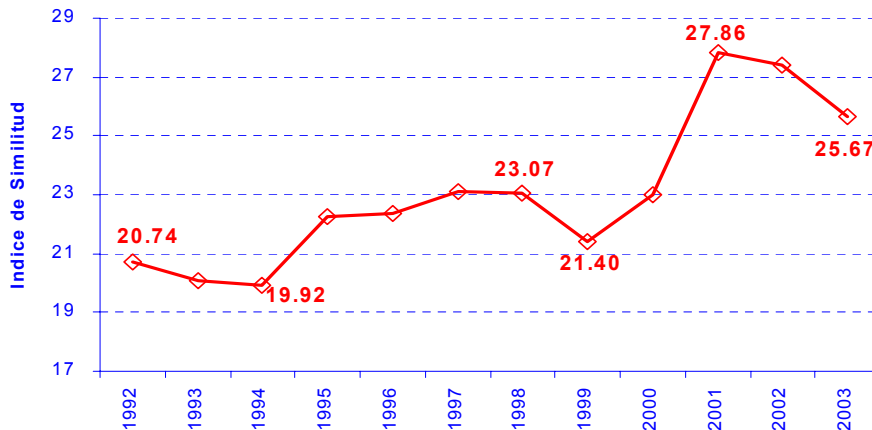
donde,

X_{ij} es la participación de las exportaciones del sector i del país j en sus exportaciones totales, y
 X_{ik} es la participación de las exportaciones del sector i del país k en sus exportaciones totales.

El índice de similitud toma valores entre 0 y 100. Un ISE de 100 indica que la composición de las exportaciones de los países comparados es idéntica y un ISE de 0 indica que dicha composición es totalmente diferente.

Al examinar la similitud que existe entre las canastas exportadoras de Estados Unidos y Colombia, se encuentra que el índice ha aumentado, al pasar de 20.74 en 1992 a 25.67 en el 2003. Sin embargo, el índice promedio se ubicó en 23.08 en los 12 años, por lo que se puede concluir que las canastas exportadoras de ambos países no son similares (gráfico 5).

Grafico 5
Indice de Similitud de las canastas exportadoras de Estados Unidos y Colombia (1992-2003)



Fuente: Comtrade, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Para construir el Índice de Competencia Exportadora (ICX)³ se sigue la siguiente fórmula:

$$ICX_{ijk} = \sum_s \left\{ \frac{x_{ik}^s + x_{jk}^s}{x_{ik} + x_{jk}} * \left[1 - \frac{\left| \frac{x_{ik}^s}{x_{ik}} - \frac{x_{jk}^s}{x_{jk}} \right|}{\frac{x_{ik}^s}{x_{ik}} + \frac{x_{jk}^s}{x_{jk}}} \right] \right\}$$

³ Adaptación hecha por Contreras y Meller (2000a) del modelo desarrollado por Glick, Reuven & Rose, Andrew K, 1998. "Contagion and Trade: Why are Currency Crises Regional," *CEPR Discussion Papers* 1947.



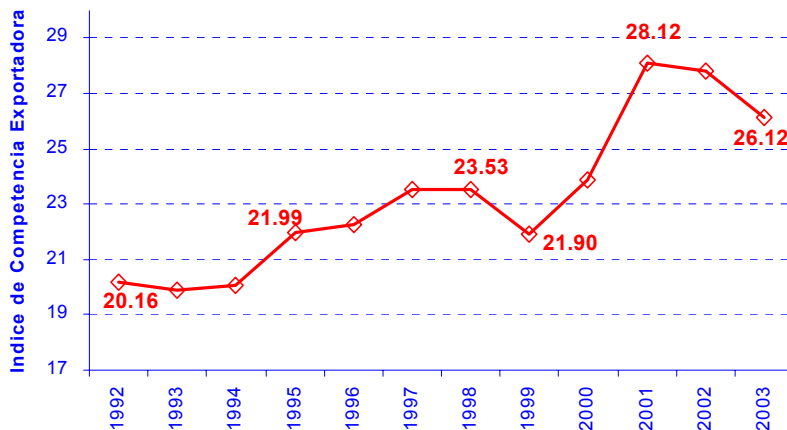
Donde,

X_{ik}^s corresponde a las exportaciones del sector s del país i al destino k y
 X_{ik} a las exportaciones totales del país i al destino k .

El índice de competencia (ICX) fluctúa entre 0 y 100, donde 0 indica el nivel más bajo de competencia entre las canastas exportadoras de un par de países y 100 el nivel más alto. Según Contreras y Meller (2000a), el nivel a partir del cual se sugiere la existencia de competencia es 40.

En la comparación de Colombia y Estados Unidos, el Índice de Competencia Exportadora también es bajo (el promedio para los 12 años fue de 23.27); por lo tanto, tampoco las canastas exportadoras de Colombia y Estados Unidos compiten en el mercado mundial. De todas formas se observa que la competencia ha aumentado, pues el índice pasó de 20.16 en 1992 a 26.12 en el 2003 (gráfico 6).

Gráfico 6
Índice de Competencia Exportadora entre Estados Unidos y Colombia (1992-2003)



Fuente: Comtrade, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Los resultados, tanto del ISE como del ICX, muestran que las exportaciones de Estados Unidos no están desplazando las de Colombia en el mercado mundial, pues para que ello ocurra las canastas tienen que ser similares y competir en el mismo mercado, lo que no sucede en este caso.

Los anteriores resultados son un indicador indirecto de estructuras productivas complementarias, que permiten el máximo aprovechamiento del comercio entre los dos países.

Otro aspecto que se puede comparar es el grado de concentración o diversificación de las exportaciones de cada país, utilizando el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH). En el Gráfico 7 se observa que las exportaciones totales de Colombia son más concentradas que las de Estados Unidos. El país del norte presenta un IHH promedio para los 12 años



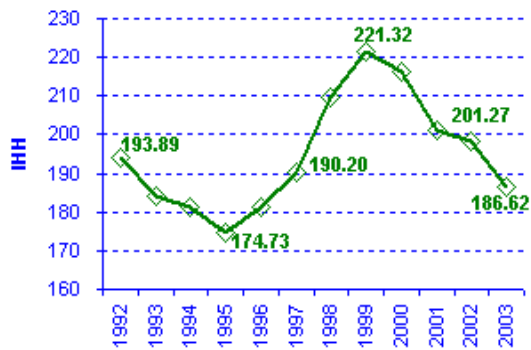
de 194.99, mientras que en el caso colombiano es de 865.02. Aún así, en ambos casos el índice promedio se encuentra por debajo de los 1.000 puntos, por lo que se puede concluir que las exportaciones totales colombianas y norteamericanas no se encuentran concentradas.

Desde el año 2000 hay una clara tendencia a la mayor diversificación de las exportaciones de cada país. Con base en sectores clasificación CUCI, Estados Unidos exporta al mundo por 176 sectores mientras que Colombia lo hace por 116 sectores.

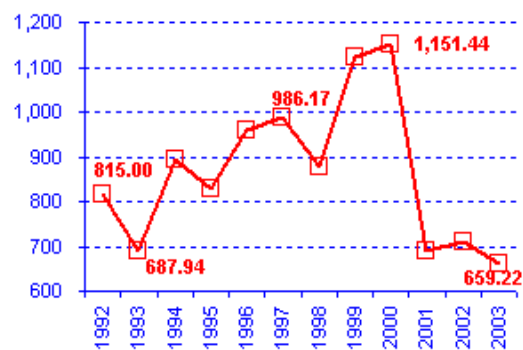
Gráfico 7

Concentración de las exportaciones de Estados Unidos y Colombia hacia el resto del mundo (1992-2003)

Estados Unidos



Colombia



Fuente: Comtrade, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

5. Comparación de las canastas exportadoras de los países CAN en el mercado de Estados Unidos

Con el fin de examinar si las exportaciones de los otros países de la CAN pueden desplazar a las de Colombia en el mercado estadounidense, se construyeron los índices de Similitud y de Competencia Exportadora para el período 1992 - 2003.

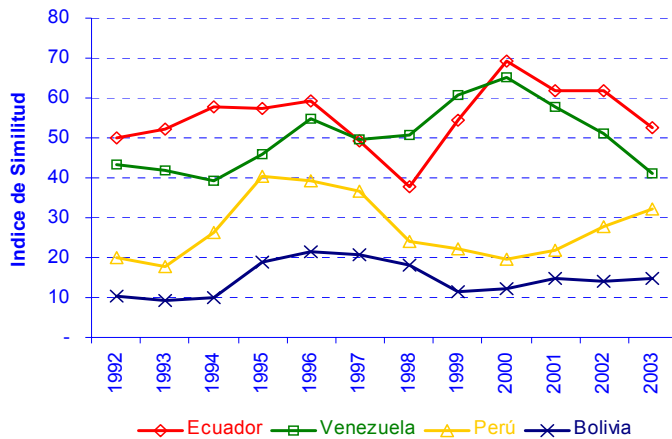
Los valores resultantes permiten afirmar que las canastas exportadoras de Ecuador y Venezuela son las que presentan una mayor similitud con la de Colombia en el mercado estadounidense. En el caso de Ecuador el ISE promedio para los 12 años fue de 55.3 y tuvo su máximo en el 2000 al alcanzar un valor de 69.16. Con Venezuela el ISE promedio fue de 50.09 y también alcanzó un máximo de 65.30 en el 2000.

Según la Clasificación CUCI Rev. 3, en ambos casos, el sector que presenta una mayor similitud es *Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos*. Este es el principal producto exportado al país del norte por Colombia, Ecuador y Venezuela, con una participación en las exportaciones totales de cada país de 36.5%, 50.76% y 85.34%, respectivamente.



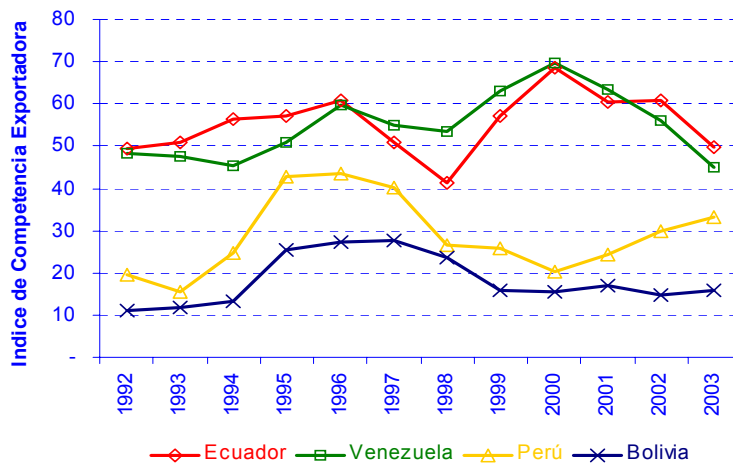
Por su parte, Perú y Bolivia presentan un Índice de Similitud de Exportaciones muy bajo con Colombia. En el caso de Bolivia el ISE promedio para los 12 años es de 14.77, mientras que para Perú es un poco más alto (27.38).

Gráfico 8
Índice de Similitud de Exportaciones entre Colombia y el resto de países de la CAN en el mercado estadounidense (1992-2003)



Fuente: Comtrade, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Gráfico 9
Índice de Competencia Exportadora entre Colombia y el resto de países de la CAN en el mercado estadounidense (1992-2003)



Fuente: Comtrade, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Al construir el Índice de Competencia Exportadora se encuentra que las canastas de Ecuador y Venezuela compiten con la canasta exportadora de Colombia en el mercado



norteamericano, ya que el ICX en ambos casos supera los 40 puntos. El ICX con Ecuador es en promedio 55.28 para los 12 años y en el caso de Venezuela es de 54.75. Al igual que ocurre con el Índice de Similitud, el sector en el cual estos países más compiten con Colombia en el mercado estadounidense es *Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos*.

Estos resultados permiten concluir que las exportaciones colombianas en el mercado estadounidense se ven amenazadas por Ecuador y Venezuela, mientras que Perú y Bolivia no representan mayor problema. El sector de exportación *Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos* es el que mayor riesgo corre en dicho mercado.

Con el fin de aislar el efecto que tiene el petróleo, se calcularon nuevamente los índices de similitud y competencia sin incluir este sector en las canastas exportadoras de la CAN al mercado de Estados Unidos. Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 5
Comparación de los índices de similitud y competencia, con y sin petróleo entre Colombia y los demás países de la CAN en EEUU (Índice promedio 1992-2003)

Países de la CAN	Índice de similitud		Índice de competencia	
	Con petróleo	Sin petróleo	Con petróleo	Sin petróleo
Perú	27.38	16.12	28.82	16.08
Ecuador	55.30	16.85	55.28	16.50
Bolivia	14.77	8.88	18.29	9.02
Venezuela	50.09	3.68	54.75	3.24

Fuente: Comtrade, Cálculos OEE - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Se observa que en todos los casos, hay una reducción en los índices promedio; el más destacado es el que se presenta entre las canastas exportadoras de Colombia y Venezuela. El índice pasa de 50 a 3, lo que muestra que quitando petróleo las dos canastas exportadoras son complementarias en el mercado norteamericano. Lo mismo sucede con Ecuador, aunque la disminución es menos pronunciada.

Tomando en consideración las características del producto en el cual enfrentamos mayor competencia con Ecuador y Venezuela, es claro que no constituyen una amenaza real. Estados Unidos es un gran importador de petróleo y puede absorber todas las exportaciones que realicen Ecuador, Venezuela y Colombia. Para Colombia el mayor inconveniente para los próximos años es la tendencia descendente que registra la producción, sin que se descubran yacimientos prometedores que le permitan mantener o ampliar su cuota de mercado en los Estados Unidos.



6. Conclusiones

El comercio de Colombia con los Estados Unidos ha evolucionado de forma positiva para Colombia; no sólo las exportaciones han crecido más que las importaciones, sino que se ha logrado una creciente diversificación del comercio.

Aun cuando las preferencias unilaterales de ATPDEA han repercutido en un mayor dinamismo de las exportaciones, es claro que es deseable el logro de unas condiciones de acceso preferencial permanentes a ese mercado. Esas condiciones permitirían, por ejemplo, que los empresarios tomaran decisiones de inversión con mayor certeza sobre las reglas de juego.

Los ejercicios realizados comprueban que en el mercado mundial las canastas exportadoras de Colombia y Estados Unidos no son similares y no se compiten. Esto corrobora el argumento del gobierno para adelantar la negociación del TLC, de que se trata de economías complementarias y por lo tanto es conveniente una mayor integración.

Otro aspecto interesante que se ha obtenido es que la competencia con otros países andinos en el mercado norteamericano, específicamente Ecuador y Venezuela, está concentrada en petróleo. Por lo tanto, la amenaza no es real, pues Estados Unidos es un importador neto de ese producto.

Finalmente, las canastas exportadoras andinas hacia Estados Unidos son diferentes sin petróleo, lo cual justifica integración de los países andinos en el mercado norteamericano.



6. Bibliografía

Cárdenas, Mauricio (2005) Una nota sobre el modelo gravitacional de comercio y el TLC Colombia-Estados Unidos. *Coyuntura Económica*; Fedesarrollo, Vol. XXXV, No. 1, primer semestre.

Centro de Estudios para la Producción (2003) "Inserción exportadora Argentina en el mercado estadounidense: Potencialidades ante el ALCA". *Síntesis de la Economía Real No. 42 Segunda época*. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y Producción, septiembre.

CEPAL (2004) "Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos de comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL". *Cuadernos Estadísticos No. 30*.

Contreras, Gabriela y Meller, Patricio (2000a) "La competitividad de las exportaciones chinas en los mercados de Estados Unidos y Japón". *Revista Integración y Comercio No. 11* del BID-Intal, septiembre

Contreras, Gabriela y Meller, Patricio (2000b). "Efecto de las exportaciones chinas sobre las exportaciones de América Latina y Asia". Artículo presentado en "Conference on Export Development in the Millennium: Challenges and Opportunities for America Latina and the Caribbean", Washington, DC, septiembre.

Fedesarrollo (2003) "Lineamientos para una estrategia de negociación para Colombia en materia de acceso a mercados en las negociaciones de ALCA". Bogotá.

Feenstra, Robert and Andrew Rose (1997), "Putting Things in Order: Patterns of Trade Dynamics and Growth", *National Bureau of Economic Research Working Paper N° 5975*..

Finger, J. M., Kreinin, M.E. (1979), "A Measure of 'Export Similarity' and its Possible Uses", *The Economic Journal*; Johns Hopkins, University, Bologna, Italia.