



# TLC CON ESTADOS UNIDOS: UNA VISIÓN PRELIMINAR DEL ACCESO A MERCADOS A NIVEL ESTATAL

**PALABRAS CLAVE:** Integración comercial, tratados de libre comercio, economía internacional.

**KEY WORDS:** Commercial integration, free trade agreements, international economy.

## RESUMEN

Ante la proliferación de procesos de integración comercial bilateral, es importante analizar los retos que se plantean para las economías en desarrollo. Este documento presenta las implicaciones que el TLC tendría para la economía colombiana. Igualmente analiza algunos de los principales argumentos a favor del libre comercio y sus limitaciones y los estados, dentro de Estados Unidos, con los cuales el país tendría mayores posibilidades de integración.



## ABSTRACT

Due to the proliferation of bilateral commercial integration processes, it is important to analyze the challenges that come out for developing economies. This document presents the implications that the Free Trade Agreement (TLC) would have for the Colombian economy. Likewise, it analyzes some of the main arguments in favor of the book commerce and its limitations. In the same way, the document analyzes the States, within the United States, that the country may have greater possibilities of integration.

## INTRODUCCIÓN

El nuevo auge de los acuerdos comerciales a nivel regional tiene sus raíces en el anhelo de un acuerdo regional conocido como el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Dicho acuerdo tuvo sus orígenes en la Cumbre de las Américas realizada en Miami en 1994. Allí, los Jefes de Estado y de Gobierno de las 34 naciones de la región convinieron la creación de un área de libre comercio donde se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y se estimularía la inversión entre los países. En su momento, se definió como fecha límite para la concluir las negociaciones el año de 2005. Sin embargo, desacuerdos entre las partes, principalmente por temas de enorme sensibilidad política y económica como los subsidios a la agricultura, a lo que se sumaron las asimetrías entre las diferentes economías en negociaciones, ha ido empantanando los avances que en un principio se vieron como promisorios.

Por su parte, Estados Unidos, desde los inicios de las negociaciones ha sido uno de los principales líderes de este acuerdo, y optó por negociar de manera bilateral con algunos países de la región, y así avanzar en el logro de los objetivos iniciales, mientras se facilitan las negociaciones regionales, a través de los acuerdos bilaterales.

Colombia, junto con sus socios andinos –Perú y Ecuador–, no ha sido ajena a dicho movimiento. Desde comienzos de 2004 se iniciaron las negociaciones comerciales en el contexto de un acuerdo comercial bilateral. Los tres países andinos optaron por aprovechar el marco que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) suministraba desde el punto de vista estratégico para negociar en bloque, y de alguna manera sopesar las asimetrías frente a una negociación con Estados Unidos. Asimismo, la decisión de una negociación comercial también se vio influenciada por los acuerdos bilaterales ya firmados (Chile y Centroamérica-CAFTA), particularmente porque los competidores regionales directos de los tres países andinos ya habían firmado acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, haciéndolos más competitivos en el mercado del norte al tener condiciones preferenciales de acceso.

Dichas negociaciones comerciales han generado enorme atención de todos los estamentos de la sociedad colombiana, no sólo por las eventuales oportunidades y retos que se presentarían en el nuevo contexto comercial,

---

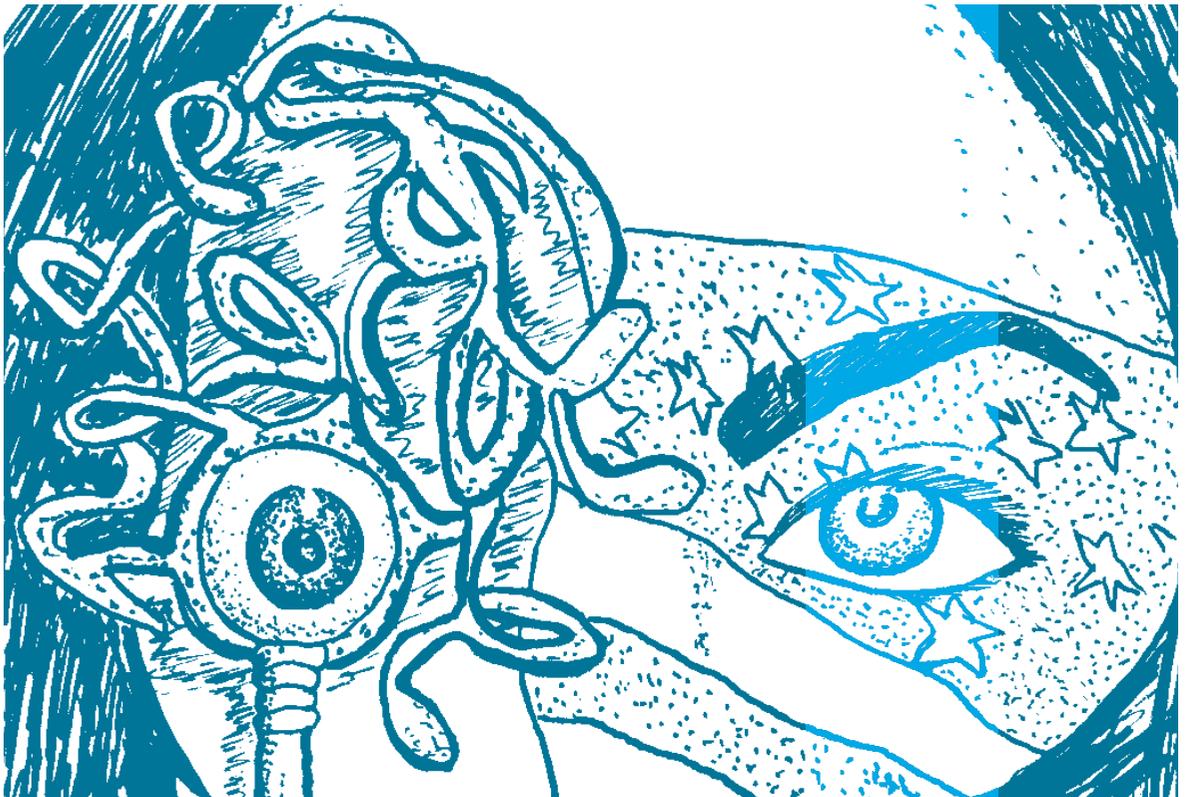
<sup>1</sup> MSc Economía del Desarrollo. Instituto de Estudios Sociales – La Haya. Actualmente se desempeña como investigador del Observatorio de Entorno de los Negocios y profesor de la Facultad de Administración de Empresas, de la Universidad Externado de Colombia. Recibido, 15 de febrero de 2005, aceptado, 10 de marzo de 2005.

donde el acuerdo es visto como el pilar del desarrollo nacional hacia el futuro, sino también porque las actuales negociaciones comerciales han contado con un grupo interdisciplinario de expertos y asesores, nacionales y extranjeros, que de manera coordinada con los socios andinos han definido una hoja de ruta para afrontar las negociaciones en diferentes temáticas que van desde la propiedad intelectual, el acceso a mercados, los flujos de inversiones y los servicios financieros, pasando por la prestación de servicios profesionales y financieros, hasta llegar a temas como la agricultura, el medio ambiente y la cooperación, todo ello con canales para identificar los intereses y necesidades de la sociedad civil y el sector productivo.

Sin embargo, dentro de los elementos que se han analizado, las oportunidades que se presentan a nivel de los estados de la Unión Americana, más allá del régimen federal y los compromisos que allí se acuerden, así como

las legislaciones particulares de los estados norteamericanos y las eventuales barreras que impondrían al flujo de bienes y capitales, cobran la mayor relevancia en momentos en que las negociaciones se acercan a su parte final. En este sentido, el siguiente estudio tiene como objetivo fundamental hacer una primera aproximación a las posibilidades del mercado de Estados Unidos para productos colombianos al nivel de los estados, particularmente en aquellos donde se tendrían nichos de mercado importantes, y que servirán para profundizar en las oportunidades, retos y barreras para el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre las partes desde una perspectiva estatal.

A lo anterior se debe sumar la premisa de que el libre comercio, y en general la apertura de mercados, contribuyen al crecimiento económico de un país, más aún enmarcados en un proceso de globalización. En este sentido, WINTERS (2001) argumenta que el libre comercio tiene



implicaciones positivas en el crecimiento<sup>2</sup>, lo cual redundaría en un eventual alivio de la pobreza en los países, particularmente en aquellos pobres o en vías de desarrollo. Esto conlleva que las reformas comerciales deban estimular el diseño e implementación de políticas complementarias que minimicen las posibles consecuencias adversas que resulten del libre comercio.

En dicho contexto, analizar la importancia de una agenda interna que contemple no sólo los retos en temas como la modernización, la adaptación y el desarrollo tecnológico del aparato productivo nacional, sino también el fortalecimiento de capacidades comerciales tendrán que estar en el orden del día. Por ello, un análisis de los retos y potencialidades que los mercados, más allá del régimen federal, puedan proveer para la industria colombiana deberán ser un norte en la hoja de ruta nacional.

El siguiente trabajo comienza por presentar un marco teórico sobre los retos y oportunidades del libre comercio. Una segunda parte provee una breve radiografía general de los Estados Unidos como el socio comercial más importante para Colombia. Una tercera parte presenta una aproximación a los mercados estatales más importantes. Y, finalmente, se concluye con unas recomendaciones y conclusiones generales sobre las oportunidades nacionales y los retos que deberemos enfrentar.

Cabe mencionar que este estudio es un primer acercamiento al acceso de mercados, con énfasis en el comercio de productos<sup>3</sup> desde la perspectiva estatal. Pretende proveer elementos de análisis frente a los acuerdos que al nivel federal se negocian en materia de libre comercio, y que en primera instancia señalarían un área de investigación para estudios posteriores donde se profundice en la legislación estatal y las medidas técnicas al comercio que puedan identificarse para afrontar los retos y desarrollar los mercados que un tratado de libre comercio abriría.

## 1. UNA VISIÓN COMPLETA DE LOS ACUERDOS REGIONALES Y EL LIBRE COMERCIO

KRUGMAN y OBSTFELD (1999) afirman que los países realizan comercio internacional por dos razones básicas: primero, porque sus diferencias pueden generar beneficios para las partes mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien; y segundo, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción.

Estos autores consideran al libre comercio como un ideal de la política comercial. Por un lado, porque los modelos teóricos sugieren que el libre comercio evitaría las pérdidas de eficiencia asociadas con la protección. De otro lado, porque existe la creencia que el libre comercio produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones en la producción y el consumo. Finalmente, debido a que se considera al libre comercio como la mejor política, en contraste a no tener ninguna definición por parte del gobierno central frente al comercio y la globalización.

Por lo tanto, los beneficios del libre comercio se evidencian en una reducción de las distorsiones sobre el comercio (generadas por aranceles que influyen en los incentivos económicos de productores y consumidores), además de dar lugar a las economías de escala, aprovechando la división internacional del trabajo, el acceso a más productos/servicios y variedades, el acceso a nuevos mercados, más oportunidades

<sup>2</sup> WINTERS (2001) también cita a otros autores como DOLLAR (1992), SAHCS y WARNER (1995) y EDWARDS (1998) que han llegado a la misma conclusión. Incluso RODRÍGUEZ y RODRIK (1999) quienes hacen una crítica a varios de los estudios, lo hacen desde el punto de vista técnico, pero en ningún momento desvirtúan la relación directa entre apertura y crecimiento.

<sup>3</sup> Cabe mencionar que el flujo de servicios en el marco del TLC es de especial importancia y que deberá ser analizado con mayor énfasis en posteriores investigaciones. De acuerdo con CLAVIJO (2004), el rubro de servicios será el elemento fundamental en el impacto del desarrollo colombiano de largo plazo. "Se trata de pasar de negociaciones de "apertura comercial en bienes", como en los años ochenta, a una verdadera globalización en servicios de todo tipo, lo cual representa el gran desafío de esta década" (p. 4).

para el aprendizaje y la innovación, así como para la transferencia internacional de tecnología (TIT), entre otros.

Sin embargo, el libre comercio también plantea riesgos para las economías, en particular para los países en desarrollo como Colombia. De acuerdo con el Banco Mundial, "la participación activa en el comercio internacional también conlleva riesgos, en particular los relacionados con la fuerte competencia existente en los mercados mundiales. Por ejemplo, un país corre el riesgo de que algunas de sus industrias –las menos competitivas y adaptables– desaparezcan. Al mismo tiempo, la dependencia de proveedores extranjeros puede considerarse inaceptable cuando se trata de industrias importantes para la seguridad nacional. Por ejemplo, muchos gobiernos quieren garantizar la denominada 'seguridad alimentaria' de sus países, ante la posibilidad de que las importaciones de alimentos se interrumpan en caso de guerra". (Banco Mundial, 2001).

En esta misma línea, KRUGMAN y OBSTFELD (1999) consideran que el libre comercio puede ser una buena idea en lo práctico, incluso a pesar de que puede haber en principio mejores políticas. Se podría considerar que las políticas comerciales están dominadas por intereses políticos especiales más que por la consideración de los costos y beneficios nacionales. También, los economistas pueden demostrar que existiría una determinada selección de aranceles y subsidios de exportación que contribuirían al bienestar nacional, pero se corre el riesgo de que cualquier organismo estatal que intente conseguir un sofisticado programa de intervención comercial sea presa de grupos de interés y se convierta en un aparato para redistribuir la renta a favor de sectores influyentes políticamente. Con base en lo anterior, sería mejor defender el libre comercio sin excepciones incluso a pesar de que en el terreno puramente económico y teórico este mismo puede no ser siempre la mejor política.

Por lo tanto, un bloque económico bien definido puede generar eficiencia y bienestar económico dentro de los países miembros en términos de decisiones de consumo y de elección, así como en términos de aumento de la competitividad de los mismos productores. La disminución de barreras arancelarias permite un aumento de los mercados y da la entrada a productores más eficientes a países donde los precios históricamente permanecían inflados debido a distorsiones como los aranceles y las barreras comerciales. Sin embargo, los bloques comerciales pueden fácilmente adicionar distorsiones al comercio y a la eficiencia.

Con respecto a los Acuerdos Regionales de Integración (ARI), SCHIFF y WINTERS (2003) realizan un exhaustivo estudio y analizan en particular a los llamados "socios comerciales naturales" como los principales beneficiarios. Los autores afirman que el contenido práctico de dicha premisa es escaso o nulo y "para que fuese útil tendría que ser de fácil aplicación y debería identificar al comercio que se pretende estimular por medio de preferencias. El que un flujo comercial ya sea de proporciones considerables no dice nada respecto a la necesidad de estimularlo: las ventajas de la proximidad y la composición de bienes básicos conformables ya de hecho se reflejan en su tamaño. En efecto, algunos flujos son grandes debido a las distorsiones existentes y se hace necesario restringirlos en lugar de fomentarlos"<sup>4</sup>.

Aún así, SCHIFF (2001), evalúa de manera precisa el tema de socios comerciales naturales, y encuentra que, más allá del debate sobre distorsiones implícitas en las relaciones comerciales, lo realmente importante es identificar los flujos comerciales que existen entre el potencial socio comercial y el resto del mundo, y no solamente analizar las relaciones directas con el primero.

SCHIFF y WINTERS (2003) aseguran que el balance entre una creación de comercio y una desviación del mismo será determinante en los

<sup>4</sup> SCHIFF y WINTERS (2003:73).



beneficios finales de los ARI. Se pueden generar beneficios en la medida en que los países miembros del acuerdo, al acordar una eliminación de aranceles a los productos de las partes, tengan el potencial de generar nuevos vínculos comerciales y aumentar el flujo de bienes y servicios. Sin embargo, también señalan la posibilidad de una “desviación” de comercio, donde las ventajas otorgadas por el acuerdo provean una ventaja competitiva en términos de precios a los bienes provenientes de los socios, frente a los bienes de países fuera del acuerdo. En tal caso, la desviación de comercio fruto de esta distorsión en precios puede generar pérdidas de bienestar a las partes, ya que existiría la posibilidad de acceder a bienes más competitivos, pero deben conformarse con bienes de menor calidad/mayor precio del socio comercial, a lo que se sumaría la pérdida de ingresos arancelarios.

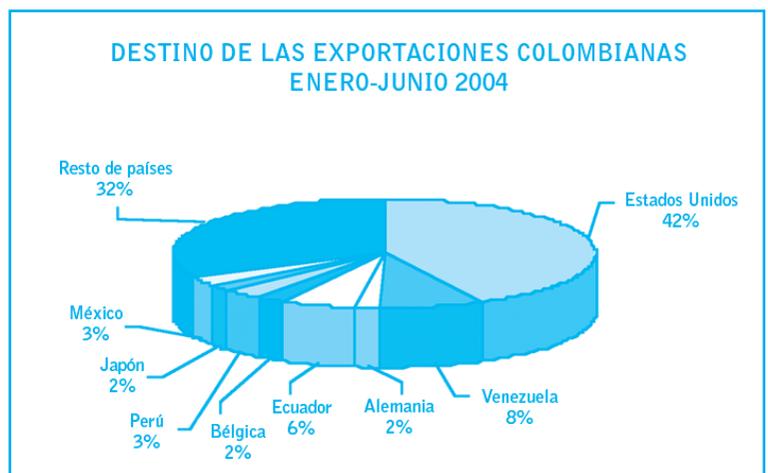
Por lo tanto, si se permite a los consumidores y empresas comprar de la fuente más barata de suministro, asegurando que la producción esté dada por ventajas comparativas, se podrán generar beneficios netos en el intercambio de bienes y productos. En contraste, las barreras al comercio discriminan en contra de los productores extranjeros a favor de los productores domésticos que, al contar con un nivel de precios más altos que su contraparte, generaría un costo de importación y un aumento de costos para los sectores exportadores (insumos y materias primas) afectando su crecimiento productivo. Por ello, según SCHIFF y WINTERS (2003), es importante defender la idea del intercambio de bienes producidos eficientemente por aquellos que no pueden reducir sus costos reales.

A partir de lo anterior, es importante analizar el comportamiento de las exportaciones colombianas al mercado estadounidense, y atender a las tendencias de nuevos productos y mercados que se han desarrollado en los años recientes, para identificar las posibilidades que el acuerdo comercial le brindaría al país, observando el grado de influencia que la legislación estatal tiene en el eventual acceso y

consolidación de los productos colombianos en dicho mercado.

## 2. ESTADOS UNIDOS: MERCADO PARA LOS COLOMBIANOS

Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia. De acuerdo con el DANE, aproximadamente un 42% de sus exportaciones (7,323 millones de dólares FOB en 2004) tiene ese país como su destino. Dentro de esta oferta, aproximadamente el 46% corresponde a exportaciones tradicionales, dentro de las cuales se encuentran petróleo y sus derivados, café, carbón y ferroníquel. De acuerdo con Proexport (2004), “Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones colombianas al participar con un 42,2% del total exportado durante el primer semestre de 2004. Las exportaciones a Estados Unidos pasaron de US\$ 2.775 millones en el primer semestre de 2003 a US\$ 3.089 millones en igual período de 2004. La CAN es el segundo destino de nuestras exportaciones representando un 17,5% del monto total exportado, pasó de US\$ 817 millones a US\$ 1.281 millones. La Unión Europea, tercer destino de exportaciones, pasa de US\$ 962 millones a US\$ 1.065 millones en 2004 y participa con el 14%”.



Fuente: DANE.

Al profundizar en las exportaciones no tradicionales, el sector industrial es uno de los más dinámicos. Allí se destacan los productos alimenticios, textiles, sustancias químicas, metálicas básicas y maquinaria y equipo, entre otros. Sin embargo, resulta preocupante que las exportaciones colombianas no presenten mayor

valor agregado y que en un contexto de competencia global pueden ser aún más sensibles a los precios de la competencia internacional. Por lo anterior, resulta interesante hacer un análisis de las exportaciones no tradicionales, a las cuales se les pueda agregar valor y así competir en los mercados de una manera más eficiente.

Colombia, comportamiento de las exportaciones 2004 - 2003 Millones de dólares FOB				
Sector	Enero - junio 2004	% Participación	Enero - junio 2003	Variación %
Total exportaciones	7,323	100.00%	6,281	16.6
Exportaciones tradicionales	3,388	46.27%	2,961	14.4
Petróleo y derivados	1,907	26.03%	1,675	13.8
Café	448	6.12%	384	16.6
Carbón	728	9.95%	712	2.3
Ferróniquel	305	4.17%	190	60.5
Exportaciones no tradicionales	3,935	53.73%	3,320	18.5
Sector agropecuario, silvicultura, caza y pezca	656	8.95%	630	4.1
Sector minero	16	0.22%	6	170.3
Sector industrial	3,168	43.26%	2,643	19.9
Productos alimenticios y bebidas	516	7.05%	455	13.6
Textiles, prendas de vestir	582	7.95%	452	28.8
Industria maderera	35	0.48%	54	-34.4
Fabricación de papel y sus productos	214	2.93%	194	10.4
Fabricación de sustancias químicas	784	10.70%	653	20.0
Minerales no metálicos	145	1.98%	143	1.1
Metálicas básicas	362	4.94%	316	14.4
Maquinaria y equipo	458	6.25%	306	49.8
Otras industrias	73	0.99%	71	2.5
Diversos y no clasificados	0.009	0.00%	0.13	-92.9
Demás sectores	95	1.30%	41	129.3

Fuente: DANE



Colombia, comportamiento de las exportaciones 2004 - 2003 Millones de dólares FOB									
Sector	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Total exportaciones	10,648	11,549	10,866	11,617	13,158	12,330	11,975	13,092	7,323
Exportaciones tradicionales	5,546	6,017	5,277	6,113	6,947	5,481	5,309	6,027	3,388
Petróleo y derivados	2,947	2,707	2,329	3,755	4,775	3,285	3,275	3,383	1,907
Café	1,578	2,261	1,893	1,347	1,067	764	772	806	448
Carbón	849	888	936	857	893	1,197	991	1,422	728
Ferroníquel	172	161	120	154	211	235	272	415	305
Exportaciones no tradicionales	5,102	5,532	5,588	5,504	6,211	6,849	6,666	7,066	3,935
Sector agropecuario, silvicultura, caza y pezca	1,044	1,122	1,176	1,213	1,176	1,138	1,195	1,190	656
Sector minero	13	16	14	8	9	9	11	17	16
Sector industrial	4,025	4,374	4,376	4,254	4,994	5,670	5,419	5,739	3,168
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	757	877	946	814	870	980	944	1,000	516
Textiles, prendas de vestir	901	868	831	781	954	1,015	880	1,017	582
Industria maderera	36	30	44	45	63	76	69	89	35
Fabricación de papel y sus productos	222	251	273	260	318	399	373	398	214
Fabricación de sustancias químicas	1,042	1,235	1,246	1,385	1,489	1,522	1,509	1,371	784
Minerales no metálicos	151	169	189	204	224	253	291	295	145
Metálicas básicas	253	146	102	115	147	173	247	750	362
Maquinaria y equipo	439	607	601	479	769	1,093	931	665	458
Otras industrias	224	191	146	172	161	159	175	155	73
Diversos y no clasificados	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Demás sectores	19	21	23	30	31	32	41	120	95

Fuente: DANE.  
\* Correspondiente al periodo enero-junio de 2004



Fuente: DANE.

## EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE COLOMBIA

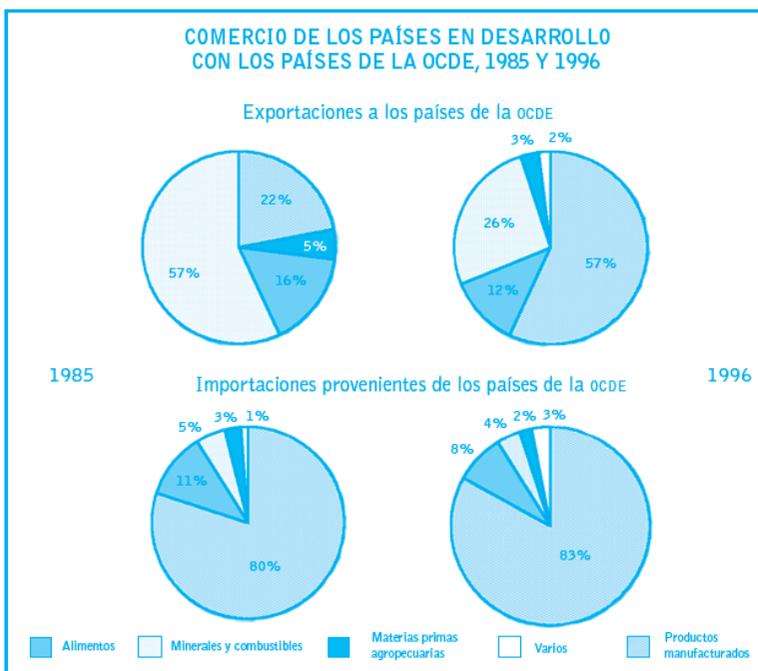
El Banco Mundial (2001) considera que la relación de intercambio de la mayoría de los países en desarrollo sufrió un deterioro en los años ochenta y noventa dado que los precios de los productos primarios, principal renglón de la oferta exportable de estos países, había disminuido frente a los precios de los productos manufacturados<sup>5</sup>, y donde dicha reducción ha representado importantes pérdidas económicas que han demorado su crecimiento y desarrollo económico.

Por lo anterior, varios países en desarrollo han aumentado la participación de los productos manufacturados en sus exportaciones, incluso a mercados de los países desarrollados. Cabe anotar que las exportaciones manufacturadas de estos países son intensivas en mano

de obra y escasos conocimientos especializados (tales como textiles, confecciones y productos de armado manual). Lo anterior permite la generación de empleo y el mejor aprovechamiento de uno de sus principales recursos: la fuerza laboral disponible. Sin embargo, los países en desarrollo siguen importando productos manufacturados muy especializados e intensivos en capital, renglones donde los países desarrollados han conservado su ventaja comparativa.

Para el caso colombiano, de acuerdo con Greco (2001), las exportaciones no tradicionales provienen de tres sectores de la economía nacional: agropecuario, industrial y minero. En el primer sector, se encuentran ramas tales como algodón, arroz, flores, tabaco, carne de res, frutas y legumbres, entre otros. Para el segundo sector, se tiene a las ramas industriales relacionadas con alimentos y bebidas (incluyendo azúcar), hilados y tejidos, confecciones, productos de plástico y caucho, cuero y sus manufacturas, madera y sus manufacturas, "artes gráficas y editoriales", industria química, minerales no metálicos, metales comunes, maquinaria y equipo, y material de transporte, entre los más importantes. Y, para el sector de la minería, se destacan **fuel-oil** y derivados, carbón y esmeraldas.

De igual forma, Greco (2001) hace una caracterización del comportamiento de las exportaciones no tradicionales por sectores en términos de su composición. Y se afirma que "la participación del sector agropecuario presentó una tendencia decreciente, pero se estabilizó desde 1983 alrededor de 15% de las exportaciones no tradicionales. La participación de las mineras presentó un quiebre a principio de los años ochenta: se incrementó de 8% en 1981 a



Fuente: Banco Mundial

<sup>5</sup> Tal es el caso de productos como el petróleo, el café y el cacao durante las décadas de los 80 y buena parte de los 90.



38% en 1983 debido al significativo aumento en el valor real de la exportación de **fuel-oil** y derivados. La participación de las exportaciones industriales en la primera mitad de los ochenta fue desplazada por las de **fuel-oil** y derivados; sin embargo, a partir de 1984 recuperó su tendencia creciente, y para 1999 fue de 61%, consolidándose el rubro industrial como el más representativo de las exportaciones no tradicionales<sup>6</sup>.

De esta manera, si el país quiere maximizar los beneficios de su oferta comercial, se deben también analizar los estados que dentro de los Estados Unidos son interesantes y presentan oportunidades que quizás aún no han sido plenamente explotadas.

### 3. MERCADOS POTENCIALES EN ESTADOS UNIDOS

En el ámbito estatal, Colombia tiene unos nichos de mercado, actuales y potenciales, que pueden identificarse por las dinámicas que han tenido las exportaciones a dicho país, y complementadas por la composición demográfica de dichos estados, si se asume que los productos exportados también tendrían como mercados objetivos a poblaciones latinas inicialmente. Lo anterior no desconoce que otras poblaciones pudieran ser consumidores potenciales de dichas exportaciones, por lo cual también es importante analizar el tamaño total de dichos mercados en el ámbito estatal<sup>6</sup>.

De esta manera se identifica que las mayores concentraciones de inmigrantes se encuentran en los estados de Arizona, California, Florida, Illinois, Maryland, Massachusetts, New Jersey, New York, Pennsylvania, Texas, Virginia y Washington<sup>7</sup>.

De otro lado, un análisis de los puertos de entrada de los productos colombianos permite hacer otra aproximación a los mercados objetivo. Es así como se evidencia una enorme concentración en mercados geográficos específicos. Para el año 2003, diez estados<sup>8</sup> fueron el destino



Fuente: Greco (2001).

de aproximadamente el 95% de los productos colombianos hacia ese país<sup>9</sup> con por lo menos un 1% de participación individual frente al total de las importaciones colombianas. Dichos mercados coinciden en buena parte con el análisis anterior de la distribución de población latina, que deberá ser tomada en cuenta como elemento de mayor estudio en el futuro.

<sup>6</sup> Una primera aproximación, donde se revisa la composición demográfica de Estados Unidos, muestra que el 12.5% de la población es de origen latino (US Census Bureau State & Country QuickFacts, 2000-2003).

<sup>7</sup> Ver Anexo: Tabla de inmigrantes admitidos por estado por Intención de Residencia.

<sup>8</sup> Florida, Texas, Puerto Rico, Louisiana, New York, Alabama, Pennsylvania, Massachusetts, California y Maryland. Adicionalmente, para el 2002 y el primer semestre de 2004, el estado de Carolina del Sur (SC) también presenta una participación para destacar.

<sup>9</sup> De acuerdo con la Cámara de Comercio Colombo-Americana, las importaciones colombianas, y en general de cualquier país, tienen como mercado objetivo las zonas de influencia de los puertos de entrada. Lo anterior, debido a los altos costos de transporte en el mercado doméstico.

TABLE 11. IMMIGRANTS ADMITTED BY ESTATE OF INTENDED RESIDENCE FISCAL YEARS 1995-2003

State of intended residence	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	720,461	915,900	798,378	654,451	646,568	849,807	1,064,318	1,063,732	705,827
Alabama	1,900	1,782	1,613	1,608	1,275	1,904	2,257	2,570	1,693
Alaska	1,049	1,280	1,060	1,008	1,058	1,374	1,401	1,564	1,196
Arizona	7,700	8,900	8,632	6,211	8,667	11,980	16,362	17,719	11,001
Arkansas	934	1,494	1,428	914	940	1,596	2,572	2,535	1,911
California	166,482	201,529	203,305	170,126	161,247	217,753	282,957	291,216	176,375
Colorado	7,713	8,895	7,506	6,513	6,984	8,216	12,494	12,060	10,713
Connecticut	9,240	10,874	9,528	7,780	7,887	11,346	12,148	11,243	8,296
Delaware	1,051	1,377	1,148	1,063	1,026	1,570	1,850	1,862	1,490
District of Columbia	3,047	3,784	3,373	2,377	2,134	2,542	3,043	2,723	2,497
Florida	62,023	79,461	82,318	59,965	57,484	98,391	104,715	90,819	52,969
Georgia	12,381	12,608	12,623	10,445	9,404	14,778	19,431	20,555	10,805
Hawaii	7,537	8,436	6,867	5,465	4,299	6,056	6,313	5,503	4,907
Idaho	1,612	1,825	1,447	1,504	1,906	1,922	2,296	2,236	1,692
Illinois	33,898	42,517	38,128	33,163	36,971	36,180	48,296	47,235	32,488
Indiana	3,590	4,692	3,892	3,981	3,557	4,128	6,010	6,853	5,255
Iowa	2,260	3,037	2,766	1,655	1,780	3,052	5,029	5,591	3,425
Kansas	2,434	4,303	2,829	3,184	3,263	4,582	4,030	4,508	3,811
Kentucky	1,857	2,019	1,939	2,017	1,537	2,989	4,548	4,681	3,047
Louisiana	3,000	4,092	3,319	2,193	2,048	3,016	3,778	3,199	2,221
Maine	814	1,028	817	709	568	1,133	1,186	1,269	999
Maryland	15,055	20,732	19,090	15,561	15,605	17,705	22,060	23,751	17,813
Massachusetts	20,523	23,085	17,317	15,869	15,180	23,483	28,965	31,615	20,184
Michigan	14,135	17,253	14,727	13,943	13,650	16,773	21,528	21,787	13,546
Minnesota	8,111	8,977	8,233	6,981	5,956	8,671	11,166	13,522	8,435
Mississippi	757	1,073	1,118	701	698	1,083	1,340	1,155	730
Missouri	3,990	5,690	4,190	3,588	4,171	6,053	7,616	8,610	6,179
Montana	409	449	375	299	309	493	488	422	456
Nebraska	1,831	2,150	2,270	1,267	1,439	2,230	3,850	3,657	2,836
Nevada	4,306	5,874	6,541	6,106	8,305	7,827	9,618	9,499	6,369
New Hampshire	1,186	1,512	1,143	1,010	999	2,001	2,595	3,009	1,873
New Jersey	39,729	63,303	41,184	35,091	34,095	40,013	59,920	57,721	40,818
New Mexico	2,758	5,780	2,610	2,199	2,445	3,973	5,207	3,399	2,342
New York	128,406	154,095	123,716	96,559	96,979	106,061	114,116	114,827	89,661
North Carolina	5,617	7,011	5,935	6,415	5,792	9,251	13,918	12,910	9,479
North Dakota	483	606	535	472	314	420	558	776	332
Ohio	8,585	10,237	8,189	7,697	6,855	9,263	14,725	13,873	9,805
Oklahoma	2,792	3,511	3,157	2,273	2,376	4,586	3,492	4,229	2,394
Oregon	4,923	7,554	7,699	5,909	5,233	8,543	9,638	12,125	6,968
Pennsylvania	15,065	16,938	14,553	11,942	13,514	18,148	21,441	19,473	14,638
Rhode Island	2,609	3,098	2,543	1,976	2,058	2,256	2,820	3,067	2,495
South Carolina	2,165	2,151	2,446	2,125	1,773	2,267	2,882	2,966	1,946
South Dakota	495	519	490	356	356	465	671	902	488
Tennessee	3,392	4,343	4,357	2,806	2,584	4,882	6,257	5,694	3,373
Texas	49,963	83,385	57,897	44,428	49,393	63,840	86,315	88,365	53,592
Utah	2,831	4,250	2,840	3,360	3,564	3,710	5,247	4,889	3,174
Vermont	535	654	627	513	497	810	954	1,007	554
Virginia	16,319	21,375	19,277	15,686	15,144	20,087	26,876	25,411	19,781
Washington	15,862	18,833	18,656	16,920	13,046	18,486	23,085	25,704	18,017
West Virginia	540	583	418	375	392	573	737	636	485
Wisconsin	4,919	3,607	3,175	3,724	3,043	5,057	8,477	6,498	4,378
Wyoming	252	280	252	159	253	248	308	281	259
U. S. territories and possessions									
Guam	2,419	2,820	2,083	1,835	1,729	1,556	1,722	1,698	1,363
Marshall Islands	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Northern Mariana Islands	171	176	103	103	150	122	113	138	53
Puerto Rico	7,160	8,560	4,884	3,251	3,048	2,649	3,459	3,071	3,120
U. S. Virgin Islands	1,511	1,384	1,110	979	1,480	1,328	1,327	994	974
Armed Services Posts	-	-	-	88	105	116	96	100	118
Other or unknown	135	119	100	4	3	-	15	8	7

Fuente: US Census Bureau State & Country QuickFacts, 2000-2003



## PUERTOS DE ENTRADA DE IMPORTACIONES COLOMBIANAS EN EE.UU

State	Time Item	Jan-Jul2004	% Total Value
		Value (Dollars)	
	Total, All Districts	3,853,681,250.00	100.00%
FL	Miami FL	1,007,812,661.00	25.49%
TX	Houston TX	453,646,698.00	11.47%
LA	New Orleans LA	325,910,882.00	8.24%
AL	Mobile AL	319,218,545.00	8.07%
PR	San Juan PR	287,823,451.00	7.28%
NY	New York City NY	244,596,072.00	6.19%
TX	Port Arthur TX	241,855,421.00	6.11%
PA	Philadelphia PA	178,405,317.00	4.54%
Shipments Individually	Shipments Individually	169,008,885.00	4.27%
CA	San Francisco CA	145,873,655.00	3.69%
Virgin Islands	Virgin Islands	126,653,841.00	3.20%
FL	Tampa FL	96,792,732.00	2.45%
MA	Boston MA	69,209,019.00	1.75%
MD	Baltimore MD	56,883,877.00	1.44%
SC	Charleston SC	47,913,001.00	1.21%
CA	Los Angeles CA	42,818,987.00	1.09%
Total			96.50%

State	Time Item	2003	% Total Value
		Value (Dollars)	
	Total, All Districts	6,385,065,623.00	100.00%
FL	Miami FL	1,682,970,507.00	26.36%
TX	Houston TX	624,870,281.00	9.79%
PR	San Juan PR	585,084,517.00	9.16%
LA	New Orleans LA	567,841,747.00	8.89%
NY	New York City NY	474,508,464.00	7.43%
AL	Mobile AL	436,714,194.00	6.84%
TX	Port Arthur TX	413,749,176.00	6.48%
PA	Philadelphia PA	394,932,928.00	6.19%
Shipments Individually	Shipments Individually	284,573,001.00	4.46%
FL	Tampa FL	185,045,631.00	2.90%
MA	Boston MA	124,315,756.00	1.95%
CA	Los Angeles CA	98,794,066.00	1.55%
MD	Baltimore MD	89,354,071.00	1.40%
CA	San Francisco CA	80,894,872.00	1.27%
Total			94.65%

State	Time Item	2002	% Total Value
		Value (Dollars)	
	Total, All Districts	5,604,332,620.00	100.00%
FL	Miami FL	1,109,765,302.00	19.80%
TX	Houston TX	786,761,293.00	14.04%
LA	New Orleans LA	620,033,655.00	11.06%
PA	Philadelphia PA	544,185,014.00	9.71%
AL	Mobile AL	496,972,911.00	8.87%
NY	New York City NY	342,201,988.00	6.11%
TX	Port Arthur TX	292,172,010.00	5.21%
PR	San Juan PR	290,472,791.00	5.18%
Shipments Individually	Shipments Individually	246,337,191.00	4.40%
FL	Tampa FL	123,252,312.00	2.20%
MA	Boston MA	103,947,279.00	1.85%
CA	San Francisco CA	96,866,080.00	1.73%
VA	Norfolk VA	95,134,330.00	1.70%
Islands	Virgin Islands	87,414,542.00	1.56%
CA	Los Angeles CA	75,541,657.00	1.35%
MD	Baltimore MD	70,297,526.00	1.25%
SC	Charleston SC	59,571,308.00	1.06%
Total			97.08%

Fuente: www.usatradeonline.gov

Con respecto al balance comercial, Colombia ocupaba el puesto 31 en 2003 en el escalafón de socios comerciales de Estados Unidos, con importaciones por valor de \$6,346.2 millones de dólares, y exportaciones por \$3,496.3 millones, arrojando un saldo deficitario de \$2,849.9 millones<sup>10</sup>. Cabe señalar que aunque Colombia ha venido mostrando una tendencia positiva en el crecimiento de sus exportaciones a dicho mercado, las importaciones provenientes de Estados Unidos tienen una tasa de crecimiento mucho mayor. Es así como al comparar el comportamiento para el primer semestre de 2003 con el 2004, las exportaciones hacia Colombia han aumentado un 19.38% (de \$2,109.6 a \$2,518.5), mientras que las importaciones de productos colombianos han aumentado apenas un 5.40% (de \$3,751.2 a \$3,953.7 en 2004). Así, el déficit de Estados Unidos con Colombia se redujo de \$1,641.6 millones a \$1,435.1<sup>11</sup> para el período en mención.

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El libre comercio, como modelo de desarrollo económico y social, contribuye a la reducción de las distorsiones sobre el comercio, a la vez que permite lograr economías de escala. También, a partir de la división internacional del trabajo, permite el acceso a un mayor portafolio de productos y servicios para la sociedad, y genera más oportunidades para el aprendizaje y la innovación, así como para la transferencia internacional de tecnología (TIT), entre otros.

De igual manera, el libre comercio también plantea riesgos para las economías, particularmente para los países en desarrollo, que están relacionados con la fuerte competencia existente en los mercados mundiales y la dependencia de proveedores extranjeros, frente a las escasas capacidades que tienen acumuladas los países frente al entorno global.

<sup>10</sup> U.S. International Trade Commission [www.usitc.gov].

<sup>11</sup> Ídem.

Sin embargo, es importante tener una política frente al libre comercio en el entendido de que en el terreno puramente económico y teórico este mismo puede no ser siempre la política mejor concebible. De todas maneras, es de esperarse que se den las condiciones para generar eficiencia y bienestar económico dentro de los países miembros de acuerdos comerciales, en términos de decisiones de consumo y de elección, así como en términos de aumento de la competitividad de los mismos productores.

En dicho marco conceptual, es importante revisar que la política comercial y los acuerdos conlleven a la creación de comercio, más que a la promoción de desviación comercial, donde el primero efectivamente permite lograr los beneficios anteriormente mencionados.

Cabe resaltar que en el marco del acuerdo de libre comercio entre los países andinos (Colombia, Perú y Ecuador) y Estados Unidos, uno de los retos fundamentales a los cuales se enfrentan nuestras naciones está relacionado con el fortalecimiento de sus sistemas de ciencia y tecnología como pilares para el desarrollo económico y social. Según el Banco Mundial, la ciencia y la tecnología han sido elementos centrales en el progreso alcanzado hasta la fecha en la lucha contra la pobreza y en la estimulación del crecimiento económico. Sin embargo, además de proporcionar enormes oportunidades al desarrollo de los países, también se pueden convertir en obstáculos para su desarrollo: aquellos países que por su falta de capacidades no tengan acceso a utilizar los avances en ciencia y tecnología no podrán capturar estos beneficios y se quedarán atrasados con respecto a los demás países que sí lo puedan hacer (ej. la Revolución Verde en África Subsahariana).

Desde el punto de vista de mercados, es innegable que Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia, y en general de

los países andinos. El 42% de las exportaciones nacionales tiene como destino ese país. En dicha dinámica, las exportaciones no tradicionales colombianas han tenido un repunte importante en los últimos años, lo cual ha permitido reducir la dependencia en productos de materia prima. Pero aún el reto como país se encuentra en la generación de valor agregado a sus exportaciones, así como en la diferenciación de productos para competir internacionalmente.

Al profundizar en las exportaciones no tradicionales, se destaca el sector industrial, donde los productos alimenticios, textiles, sustancias químicas, metálicas básicas y maquinaria y equipo sobresalen por sus respectivas dinámicas de crecimiento.

La caracterización de la oferta nacional cobra especial importancia cuando se analiza desde la perspectiva de desarrollo de mercados para el caso de Estados Unidos. Allí, es evidente que existen enormes oportunidades que el país deberá aprovechar en el marco de un eventual tratado de libre comercio.

Un primer análisis de la distribución de la población, particularmente de inmigrantes, así como de puertos de entrada de las exportaciones colombianas a los Estados Unidos, permite establecer que estados tales como Arizona, California, Florida, Illinois, Maryland, Massachusetts, New Jersey, New York, Pennsylvania, Texas, Virginia y Washington deberán observarse con especial detenimiento, y que consumen más del 90% de nuestras exportaciones a ese país.

Se debe además profundizar en las barreras técnicas que al nivel de los estados puedan identificarse, de tal manera que las potencialidades y actuales dinámicas puedan maximizarse, y así lograr el cumplimiento de los objetivos económicos y sociales que el libre comercio tiene como sus cimientos.



## BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial. "Capítulo XII. Globalización y comercio internacional", Washington D. C., Banco Mundial Press, 2001.

CLAVIJO, S. *Crecimiento, comercio internacional e instituciones: reflexiones a raíz de las negociaciones TLC-ALCA*, Bogotá, Banco de la República, 2004.

FREEMAN, CHRIS. *Continental, national and sub-national innovation systems – complementarity and economic growth*. Research policy 31 (2002) 191-211. Elsevier Science B.V. Strategic Approaches to Science and Technology in Development. World Bank Policy Research Working Paper 3026, April 2003.

Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano (Greco). "Exportaciones no Tradicio-

nales de Colombia", en *El crecimiento económico colombiano en el siglo xx*, 2001

KRUGMAN, P.; M. OBSTFELD. "Economía internacional, teoría y política", 4.ª ed., Madrid, McGraw Hill, 1999.

Proexport - Subdirección de Inteligencia de Mercados. *Informe de tendencias: comportamiento de las exportaciones colombianas*, Bogotá, junio de 2004.

SCHIFF, M.; L. A. WINTERS. *Integración regional y desarrollo*, Banco Mundial, primera edición en castellano: enero de 2004.

WINTERS, L. A. "Trade policies for Poverty Alleviation in Developing Countries", Documento preparado para la serie International Policy Seminars. European International Policy Forum – Banco Mundial, 2001.

