

**CADENAS DE VALOR POTENCIALES ENTRE COLOMBIA-MÉXICO EN EL
MARCO DEL ACUERDO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO**

LINA MARÍA RONDÓN PEDRAZA
MARÍA ALEJANDRA GÓMEZ DÍAZ



UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA
2018

**CADENAS DE VALOR POTENCIALES ENTRE COLOMBIA-MÉXICO EN EL
MARCO DEL ACUERDO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO**

LINA MARÍA RONDÓN PEDRAZA
MARÍA ALEJANDRA GÓMEZ DÍAZ

Trabajo de Grado presentado como requisito para obtener título de Economista

Director:

ISAAC GUERRERO RINCÓN

Economista, Magister en Ciencias Económicas, Especialista en Gerencia Pública

Codirector:

OSCAR LEÓN ISLAS

Licenciado en Economía UNAM, Magister en Finanzas Bursátiles, Doctorante en
Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA

2018

DEDICATORIA

A Dios.

Por habernos permitido llegar hasta este punto y ser nuestra guía y fortaleza en cada paso de la vida. Por haber puesto en nuestro camino a las personas indicadas durante toda nuestra vida universitaria.

A nuestras Familias.

Por su esfuerzo, sacrificio y apoyo incondicional en todo este tiempo

Alejandra y Lina

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darnos la oportunidad de culminar esta etapa de nuestras vidas.

A nuestras familias por los valores que nos han inculcado, por pensar en nuestro futuro, por su confianza, apoyo moral y económico en estos años de estudio.

A nuestro Director y Codirector por el apoyo, tiempo y conocimientos compartidos durante el desarrollo de este proyecto, y en general a todos los profesores que hicieron parte de nuestra formación académica.

A nuestros amigos por las experiencias vividas, por compartir los buenos y malos momentos y apoyarnos a lo largo de esta etapa convirtiéndola en vivencias que nunca olvidaremos.

¡A todos ellos, muchas gracias!

Alejandra y Lina

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	15
OBJETIVOS	18
1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	19
2. MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA	23
2.1 ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS O CADENAS DE VALOR	24
2.1.1 Origen y concepto	27
2.1.2. Tipos de encadenamientos y determinantes	32
2.2 MARCO CONCEPTUAL	36
2.2.1 Tratados de Libre Comercio	36
2.2.1.1 TLC Colombia-México	37
2.2.1.2 Alianza del Pacífico (AP)	38
2.2.2 Reglas de origen	39
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	40
3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO	42
3.1 PANORAMA GENERAL Y ENTORNO MACROECONÓMICO	42
3.2 DINÁMICA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO.....	52
3.2.1 Coeficiente de Apertura Comercial	53
3.2.2 Sectores productivos	55
3.2.2.1 Composición de las exportaciones de Colombia	56
3.2.2.2 Composición de las importaciones colombianas	59
3.2.2.3 Complementariedad comercial por sectores económicos	62
3.2.2.4 Índice de Complementariedad	63
4. ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO COLOMBIA-MÉXICO	67
4.1 POSICIÓN DE COLOMBIA EN LAS CADENAS DE VALOR.....	67
4.1.1 Valor agregado extranjero contenido en las exportaciones colombianas... 71	71
4.1.2 Matriz Insumo Producto (MIP) en la economía colombiana	73

4.2 CASO DE ESTUDIO: INDUSTRIA QUÍMICA DESDE EL ANÁLISIS DE LA CADENA DE LOS COSMÉTICOS	76
4.2.1 Descripción del sector cosméticos	76
4.3 POTENCIALES ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO	82
4.3.1 Índice de Balassa de las exportaciones	84
4.3.2 Situación actual del sector perfumería y aguas de tocador en Colombia ...	86
4.4 DESCRIPCIÓN DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO COLOMBIA-MÉXICO	89
4.4.1 Preferencia arancelaria del Insumo exportado de México a Colombia	94
4.4.2 Preferencia arancelaria del producto final exportado desde Colombia hacia México	94
4.4.3 Requisitos de origen del producto final con destino a México	95
4.5 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO MÉXICO - COLOMBIA – REPÚBLICA DE COREA	96
4.5.1 Descripción del encadenamiento productivo	99
4.5.2 Empresas coreanas que compran Perfumes y Aguas de Tocador del mundo.....	100
4.5.3 Requisitos no arancelarios para exportar el producto final hacia Corea del Sur	100
4.5.4 Preferencia arancelaria del producto final exportado desde Colombia hacia la República de Corea	101
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
BIBLIOGRAFÍA	108
ANEXOS	118

LISTADO DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Exportaciones intra-regionales como porcentaje de las exportaciones totales de los países de la Alianza del Pacífico (AP)	46
Gráfico 2. Exportaciones intra-regionales de cada país como porcentaje de sus exportaciones totales.....	47
Gráfico 3. Contribución de cada país en las exportaciones intra-regionales del bloque AP.....	49
Gráfico 4. Balanza comercial bilateral entre cada país de la AP y el resto de los países miembros (Miles dólares)	50
Gráfico 5. Comercio Colombia-México (Miles de dólares)	52
Gráfico 6. Coeficiente de Apertura Comercial.....	54
Gráfico 7. Índice de Complementariedad.....	64
Gráfico 8. Participación de las economías desarrolladas en las cadenas de valor globales.....	68
Gráfico 9. Valor agregado extranjero contenido en las exportaciones de algunos países.....	71
Gráfico 10. Distribución de valor agregado extranjero proveniente de la AP por país.....	72

Gráfico 11. Valor agregado proveniente de la Alianza del Pacífico incorporado en las exportaciones colombianas.....	72
Gráfico 12. Componente por origen del valor agregado de la producción en Colombia.....	73
Gráfico 13. Índice de Balassa.....	85
Gráfico 14. Principales destinos de las exportaciones colombianas de perfumes y balanza comercial	87
Gráfico 15. Principales países de origen de las importaciones de perfumes.....	88
Gráfico 16. Lista de países importadores de Perfumes y Aguas de Tocado en el año 2016.....	97
Gráfico 17. República de Corea: Importaciones y exportaciones de Perfumes y Aguas de Tocado.....	98

LISTADO DE CUADROS

Cuadro 1. Cifras macroeconómicas de Colombia, México, Chile y Perú en el año 2016.....	43
Cuadro 2. Exportaciones colombianas hacia México (Miles de dólares)	56
Cuadro 3. Colombia exporta hacia el mundo (Miles de dólares)	56
Cuadro 4. Importaciones desde México (Miles de dólares)	59
Cuadro 5. Colombia importa desde el mundo (Miles de dólares)	59
Cuadro 6. Participación de México en las importaciones de Colombia.....	59
Cuadro 7. Coincidencia de exportaciones e importaciones de Colombia con México.....	62
Cuadro 8. Índice de Complementariedad de Colombia con México por sectores.....	65
Cuadro 9. Exportaciones e importaciones del sector cosméticos y principales países destino (Miles de dólares)	79
Cuadro 10. Posibles encadenamientos productivos entre Colombia y México....	82
Cuadro 11. Precios implícitos del insumo en el mercado US\$ por tonelada.....	90
Cuadro 12. Importaciones totales de México del producto final	90
Cuadro 13. Exportaciones de México y Colombia del producto final al mundo....	91

Cuadro 14. Exportaciones de México del insumo a Colombia y el mundo	91
Cuadro 15. Principales empresas colombianas que compran el insumo desde México (Año 2016)	92
Cuadro 16. Empresas colombianas que exportan perfumes y aguas de tocador a México (Año 2016)	93
Cuadro 17. Empresas mexicanas que compran perfumes y aguas de tocador del mundo.....	94
Cuadro 18. Importaciones totales de Corea del Sur desde el mundo	99
Cuadro 19. Exportaciones de Corea del Sur y Colombia del producto final al mundo	100

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1. Encadenamiento productivo.....	33
Figura 2. Requisitos específicos de origen.....	95

LISTADO DE ANEXOS

Anexo A. Cifras de comercio internacional de los países miembros de la AP ...	118
Anexo B. Cifras de comercio intra Alianza	119
Anexo C. Cifras para el cálculo del índice de Balassa	119

RESUMEN

TÍTULO: CADENAS DE VALOR POTENCIALES ENTRE COLOMBIA-MÉXICO EN EL MARCO DEL ACUERDO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO*

AUTORES: María Alejandra Gómez Díaz, Lina María Rondón Pedraza**

PALABRAS CLAVE: Encadenamiento productivo, Alianza del Pacífico, importaciones, exportaciones, comercio exterior, valor agregado, aranceles, reglas de origen, acuerdos comerciales.

DESCRIPCIÓN: Desde el surgimiento de la Alianza del Pacífico se establecieron políticas comerciales que promocionan la creación y el desarrollo de cadenas de valor productivas entre sus países miembros. Por ello, esta es una investigación sobre encadenamientos productivos donde el objetivo fue identificar la potencial cadena de valor entre Colombia y México desde la firma del Acuerdo Alianza del Pacífico. Para este fin, se analizaron los patrones comerciales bilaterales entre los dos países en busca de los sectores que pueden generar cadenas de valor. Además, se realizaron cruces de exportaciones e importaciones entre Colombia-México y se calcularon indicadores de comercio exterior como el Coeficiente de Apertura Comercial y el Índice de Complementariedad. Los resultados obtenidos muestran que el sector de cosméticos es el más viable para la generación de encadenamientos productivos, adicionalmente, el bien final transformado en Colombia fue Perfumes y Aguas de Tocador, el cual se exportó a México y a Corea del Sur (País de Asia Pacífico). No obstante, se concluyó que aparte de la cadena de valor identificada existen otros sectores donde se pueden desarrollar potenciales encadenamientos productivos para diversificar la oferta exportadora colombiana.

* Trabajo de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración. Director: Isaac Guerrero Rincón. Codirector: Oscar León Islas.

ABSTRACT

TITLE: POTENTIAL VALUE CHAINS BETWEEN COLOMBIA AND MEXICO IN THE CONTEXT OF THE PACIFIC ALLIANCE*

AUTHORS: María Alejandra Gómez Díaz, Lina María Rondón Pedraza**

KEYWORDS: Productive chaining, Pacific Alliance, imports, exports, international trade, added value , tariffs, rules of origin, commercial accords.

DESCRIPTION: Since the beginning of the pacific alliance commercial politics were established that incited the creation and development of productive chains of value between their countries. That is to say, this is a research involving productive chains in which the objective consisted in identifying a potential chain of value between Colombia and Mexico starting from the Pacific Alliance Accords. To that end, bilateral commercial patterns involving both countries were analyzed in search of areas that could result in productive chaining. Furthermore, crossed analysis of export-import relations involving Colombia and Mexico were done as well as calculation of external commerce index such as the coefficient of commercial aperture and complementary index. The results obtained show that the cosmetics area is the most viable for the nurturing of productive chainings, additionally, the final material transformation in Colombia was for Perfumes and Eau de toilette (toilet water), which was exported to Mexico and South Korea (Asian Pacific Country). However, it was concluded that besides the productive chain identified other areas exist in which potential chains of value can be developed to diversify the colombian exports portafolio.

* Draft Degree

**Faculty of Human Sciences. School of Economics and Administration. Director: Isaac Guerrero Rincón. Codirector: Oscar León Islas.

INTRODUCCIÓN

La economía colombiana actualmente enfrenta grandes retos en materia de comercio internacional, las cifras revelan que las exportaciones se encuentran sesgadas hacia el sector minero energético, lo que genera efectos sobre el crecimiento económico, el presupuesto y la oferta social. Con la caída de los precios internacionales del petróleo, Colombia disminuyó significativamente sus ingresos fiscales y el ritmo de crecimiento del Producto Interno Bruto, pero se incrementó la inflación y el desempleo en el país. La anterior situación demuestra que Colombia necesita fomentar otros sectores de la economía para evitar que los cambios en el contexto internacional afecten significativamente la estabilidad del país.

Una forma de estimular la industria nacional dentro de los procesos de globalización es a través de la integración internacional de las economías donde surgen como una opción los encadenamientos productivos. Pues, mediante tratados comerciales los países en desarrollo buscan encontrar oportunidades y ventajas que influyan en la productividad y competitividad nacional. En el caso colombiano, los 18 acuerdos comerciales firmados en la última década han contribuido a la expansión de los mercados y la diversificación de la oferta exportadora.

La Alianza del Pacífico es uno de los acuerdos de libre comercio vigentes en Colombia, firmado el 06 de junio del 2012 por México, Chile, Perú y Colombia. El convenio tiene como principal propósito crear un área de integración regional basada en la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en busca de expandir los mercados y proyectarse como un área atractiva de comercio e inversión especialmente en los países del Asia Pacífico. Así mismo, este acuerdo pretende profundizar la cooperación internacional por medio de la promoción de encadenamientos productivos para ser competitivos en el mercado internacional.

Con la firma de la Alianza del Pacífico se favoreció la exportación de insumos mexicanos hacia Colombia, convirtiendo así a la nación azteca, en el principal proveedor de materia prima destinada a la fabricación de productos colombianos, dando lugar a la creación de encadenamientos productivos. Dichos encadenamientos generan eficiencia, mejoran la estructura productiva de los sectores económicos implicados a través de la innovación y la tecnología. Pero, su principal fin es localizar nuevos mercados con los cuales exista una ventaja competitiva.

Por consiguiente, los encadenamientos productivos forman parte de la política industrial colombiana y de los objetivos primordiales de la Alianza del Pacífico. Entonces, a causa de estas políticas comerciales se espera que el sector empresarial colombiano crezca, genere empleo al país e incursione en los diferentes mercados internacionales. De esta manera, se plantea una cuestión concreta a resolver ¿Cuáles son las potenciales cadenas de valor que se pueden desarrollar entre Colombia y México bajo la firma del acuerdo Alianza del Pacífico?

Cabe resaltar, que una de las principales características de esta alianza es la afinidad que poseen los países en materia cultural y económica. De dicha afinidad surgen las importaciones y exportaciones de productos similares, lo que ha llevado a incrementar el volumen de comercio intrarregional entre los países miembros, evidenciando la fortaleza comercial que tiene la región.

En este contexto, el objetivo de la presente investigación es identificar el encadenamiento productivo más viable para la exportación de un producto final con denominación de origen colombiano con destino México y un país de Asia Pacífico, en el cual existan oportunidades para la expansión e integración global de los mercados colombianos.

Este proyecto está motivado por el interés de buscar nuevos productos que diversifiquen la oferta y los destinos de exportación colombianos. Por lo tanto, la importancia de este documento radica en que los encadenamientos identificados pueden representar potenciales oportunidades de negocios en la industria nacional. Esta es una investigación de carácter analítico donde se estudian variables cuantitativas e indicadores del comercio bilateral de Colombia y México entre el año 2012 a 2016, lo cual determina que los resultados estarán únicamente en función del comercio exterior.

La investigación se divide en 3 etapas, en el primer capítulo se presentan los aspectos teóricos sobre comercio internacional, globalización, tecnología, innovación y acuerdos comerciales vigentes entre los dos países para comprender el concepto y la teoría bajo la cual se analizarán los encadenamientos productivos. En el segundo capítulo se realiza un análisis del comercio entre los 4 países miembros de la Alianza del Pacífico y un análisis de los principales sectores comerciales entre Colombia y México para determinar el sector de encadenamiento productivo, en este apartado se toma como referencia la metodología utilizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En el tercer capítulo se describe la cadena de valor encontrada siguiendo la metodología utilizada por Proexport Colombia para estudiar los encadenamientos productivos. Finalmente, se presentan las conclusiones y consideraciones finales.

Los datos sobre comercio internacional se recopilaron desde las bases estadísticas oficiales DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), PROCOLOMBIA y de otras que registran cifras de comercio exterior de cada país como TRADEMAP (Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional), y Penta Transaction. Es importante mencionar que solo se utilizarán los datos de exportaciones e importaciones de productos, es decir, no se incluirán las cifras por concepto de servicios.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Identificar una potencial cadena de valor entre Colombia y México a partir de la entrada en vigencia del acuerdo Alianza del Pacífico (2012-2016).

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Analizar los patrones comerciales entre los países de la Alianza del Pacífico, especialmente entre Colombia y México.
- Determinar los sectores económicos potenciales para la importación de insumos desde México que generen cadenas de valor para el comercio de productos finales.
- Establecer el encadenamiento productivo Colombia-México con potencial en los mercados de Asia Pacífico y México mediante un análisis de comercio internacional .
- Describir la cadena de valor.

1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Las cadenas de valor gozan de ventajas económicas, pues permiten ver las empresas y el proceso de producción como un ente integrado a las economías internacionales y no como figuras autónomas aisladas de las relaciones comerciales. Los encadenamientos productivos Colombia-México se han fortalecido desde la firma del acuerdo de la Alianza del Pacífico. Para la promoción y fortalecimiento de las cadenas productivas el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo inicialmente destinó recursos a 161 empresas distribuidas en 12 proyectos, y en 2016 amplió esta cobertura para 160 nuevas empresas.¹ Dicho acuerdo permitió reducir las barreras arancelarias y generar una integración económica profunda² entre sus participantes.

Los estudios sobre encadenamientos productivos más relevantes han sido realizados con el objetivo de identificar los sectores económicos de cada país que están en capacidad de generar eslabones productivos con los demás países. En las investigaciones realizadas sobre encadenamientos productivos en Colombia predominan entidades institucionales como Proexport Colombia encargada de la promoción de exportaciones, turismo, inversión y marca país; el Ministerio de

¹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Encadenamientos Productivos. [En línea]. 2016. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/7358/encadenamientos_productivos.

²La integración económica se define como “un proceso mediante el que un grupo de países eliminan determinadas barreras económicas entre ellos. Cuando se habla de la integración económica como situación se refiere a la ausencia de cualquier modo de discriminación entre economías nacionales, es decir, el estado en el cual pierden importancia las fronteras y las barreras comerciales. Se dice que la integración es un proceso cuando paulatinamente se presenta una creciente apertura e interdependencia política y económica entre las naciones que hacen parte del proceso. En este proceso, una serie de países se unen con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en el marco de sus territorios.” (Tomado de Universidad ICESI, Integración Económica. [en línea] disponible en < <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/24/integracion-economica/>>) Consecuentemente, la integración económica profunda “implica un proceso multidimensional que va más allá de los económico, al impactar otras materias como lo cultural, lo social, lo político o lo energético.”

Definición tomada de: Hernández Bernal, José Armando. Muñoz Angulo, Luis Guillermo. Comercio y evolución de la Alianza del pacífico. 2015. Equidad & Desarrollo. P. 9.

Comercio, Industria y Turismo que apoya la actividad empresarial productora de bienes, servicios y tecnología; y a escala internacional la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México).

La investigación de El Banco Interamericano de Desarrollo (2013) denominada “Perspectivas de integración productiva entre los países de la Alianza del Pacífico” tuvo como principal objetivo “caracterizar el espacio de complementariedad productiva entre los países de la Alianza del Pacífico y entre estos y los países del Asia Pacífico.”³

El proyecto se enfoca en los tipos de encadenamientos productivos que existen entre los países a partir del análisis de la matriz insumo-producto y las exportaciones e importaciones intra e interregionales en el tiempo. A partir de estos datos calcularon el índice de complementariedad bilateral entre los países. Para el caso colombiano, el estudio resalta que el país es un fuerte proveedor de insumos relacionados con la minería, químicos y manufacturas de metales no ferrosos para Chile y Perú, y demanda gran variedad de insumos mexicanos tales como químicos, plástico y caucho. Finalmente, el informe concluye que, desde la firma del Acuerdo de la Alianza del Pacífico, México se encuentra en la parte final de la cadena de valor, actuando como importador de insumos que posteriormente transforma formando vínculos aguas arriba. Por otra parte, Chile, Perú y Colombia están especializados en la producción de bienes intensivos en recursos naturales que pueden ser utilizados por otro país en la fabricación de productos de exportación creando vínculos aguas abajo para insertarse en las cadenas de valor.

Otro trabajo de alcance regional fue realizado por Julybeth del Valle como tesis de maestría de la Universidad de Chile. El estudio titulado “Perspectivas de la Alianza

³ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Perspectivas de integración productiva ente los países de la Alianza del Pacífico. BID: Sector de Integración y Comercio, 2013. p.2.

del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales” tuvo como objetivo “Analizar las oportunidades que la Alianza del Pacífico puede crear en beneficio del establecimiento y consolidación de encadenamientos productivos entre los países miembros.”⁴ En este documento se utilizó una metodología de investigación de campo donde se realizaron entrevistas para profundizar en los efectos del acuerdo Alianza del Pacífico y en las estrategias políticas, económicas y sociales que proporcionan pautas para establecer encadenamientos regionales. Este es un estudio de carácter exploratorio donde se concluyó que el acuerdo Alianza del Pacífico propicia la integración regional y la consolidación de encadenamientos productivos intra-regionales, pero se necesita del compromiso de los gobiernos para asumir a cabalidad las disposiciones del acuerdo.

Para el caso de las cadenas de valor en el contexto colombiano PROEXPORT COLOMBIA (2013 y 2012) institución encargada de promover el comercio internacional y las exportaciones, realizó dos investigaciones sobre los posibles encadenamientos productivos donde el objetivo principal fue “identificar algunos productos con potencial para realizar encadenamientos productivos entre Colombia y Chile, para exportar a algunos países de Asia Pacífico”⁵ como también el Caso Colombia-Ecuador para la exportación de productos a México, Estados Unidos y Canadá. En estos informes se revisó los insumo-productos exportados por Colombia que tuvieron una transformación productiva en Chile y Ecuador y posteriormente se exportaron al mercado destino.

Así mismo, se analizaron las reglas de origen, condiciones de acceso, preferencias arancelarias y otros factores como las exportaciones e importaciones de insumos

⁴ MÁRQUEZ, Julybeth. Perspectivas de la Alianza del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales. [En línea]. Tesis de Maestría en estrategia internacional y política comercial. Santiago de Chile: Universidad de Chile, 2013. p. 12. Disponible en: www.uchile.cl/documentos/estudio-de-caso-completo_95587_0_0603.pdf.

⁵ PROEXPORT COLOMBIA. Encadenamientos Productivos Colombia-Chile-Asia Pacífico. [En línea] Bogotá, 2013. p. 03. Disponible en: http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/2013-04-19_proyecto_encadenamientos_productivos_colombia_chile_asia_pacifico.pdf

en los mercados internacionales, costos de transporte, distancias y empresas involucradas. En síntesis, estas investigaciones concluyeron que los encadenamientos productivos Colombia- Chile- Asia Pacífico y Colombia-Ecuador-México, Estados Unidos y Canadá deben estar acompañados de mayores estrategias de promoción y divulgación por parte de los gobiernos para mejorar el proceso de integración productiva y acercar a los proveedores de insumos con el país transformador.

Las publicaciones analizadas exponen casos prácticos de encadenamientos productivos explicados a partir de variables macroeconómicas entre Colombia con diferentes países. Dichas publicaciones son de gran utilidad para el desarrollo de esta investigación dado que, no hay un análisis detallado de cadenas de valor entre Colombia – México a partir del Acuerdo de la Alianza del Pacífico.

2. MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

En las últimas décadas, el acelerado proceso de globalización ha provocado cambios en el ordenamiento económico mundial: el surgimiento de nuevas tecnologías, la revolución del conocimiento, la reestructuración de los servicios logísticos, los sistemas de telecomunicaciones, la conectividad y la disminución relativa de las distancias geográficas han modificado los patrones de producción determinados actualmente por la deslocalización de las actividades productivas y la aparición de cadenas de valor que enlazan los procesos de producción, las empresas y la comercialización final.⁶

En la actualidad, las economías abiertas son la principal herramienta para permitir el desarrollo de las cadenas de valor. Por esto, los acuerdos comerciales y las desregulaciones arancelarias son un instrumento de la liberalización económica que incentivan los encadenamientos productivos y la integración entre países. Las cadenas productivas permiten crear escenarios de integración y articulación comercial que explican en cierta medida la productividad de algunos sectores empresariales.

Los conceptos de encadenamientos productivos y cadenas de valor se relacionan con la organización empresarial y la fragmentación de la producción industrial.⁷ Por consiguiente, estos conceptos conciernen a la provisión de insumos, la transformación de productos y la exportación de los mismos. Para generar eficiencia en estos procesos productivos es clave que exista competitividad en los países pues así las empresas se pueden apropiar del progreso tecnológico y generar valor agregado en sus productos comercializados. Un encadenamiento permite fortalecer

⁶ MÁRQUEZ, *Op. Cit.*, p. 7.

⁷ *Ibid.*, p. 17.

la competitividad empresarial mediante la red de proveedores y clientes.⁸ Igualmente, genera oportunidades de comercio mediante la firma de tratados comerciales que admiten la libre circulación de bienes y servicios.

El tema de los encadenamientos productivos ha venido tomando relevancia en la última década a causa del gran número de acuerdos comerciales que se han firmado en el mundo. Por lo tanto, existen diversos estudios sobre este tema enfocados desde diferentes perspectivas y conceptos teóricos.

2.1 ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS O CADENAS DE VALOR

Un encadenamiento productivo en términos generales se entiende como la relación de integración entre las empresas para conseguir un beneficio común proveniente de las exportaciones de algún bien o servicio en el largo plazo. En los encadenamientos se forman relaciones entre los proveedores de insumos, los que se encargan de la transformación, la comercialización, la distribución y el consumidor final.

Las cadenas de valor se pueden desarrollar en diferentes localizaciones geográficas, diferentes países, que dan como resultado la especialización de cada país en una parte de la cadena productiva donde se considera quién es más competitivo, ya sea en la producción o en la comercialización del bien, es así como surgen los potenciales socios comerciales. En el comercio internacional los individuos se benefician del intercambio de bienes, de las ganancias en los productos que ellos proveen, la apertura de nuevos mercados extranjeros, y el traspaso de conocimientos entre industrias.⁹ Las empresas involucradas en los

⁸ ISAZA, Jairo. Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. [En línea]. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2013. p. 10. Disponible en: revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/download/1602/1441.

⁹ CÁRDENAS, Andrea. Encadenamientos Productivos: La guía práctica. [En línea]. Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración, 2015. p. 10. Disponible en: <http://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1357/TG01007.pdf?sequence=1>.

encadenamientos no pertenecen necesariamente al mismo sector económico, sino que son parte de un proceso de complementación para identificar oportunidades en los mercados extranjeros.

Actualmente, no solo se intercambian productos, sino también capital humano y financiero; la participación comercial entre los países ha ido en aumento, y es por ello que, los gobiernos han tenido que adaptarse a los nuevos paradigmas globales e ir mejorando sus políticas, regulaciones y estrategias para aprovechar las ventajas del comercio debido al acrecentamiento de la producción mundial. Pues, los países tienen una fuerte dependencia del comercio internacional para su desarrollo social, económico y sostenible.

Otros beneficios adicionales a los directamente relacionados con las actividades productivas son el aumento en el nivel de capacitación humana, los mayores niveles de empleo en el país y las posibilidades a los consumidores de adquirir productos a un menor precio. Así mismo, el crecimiento de las exportaciones y el aumento de la Inversión Extranjera Directa son consecuencias notables de los encadenamientos productivos entre países. Por tanto, las naciones Latinoamericanas están dando paso a un proceso de apertura económica como medio para atraer IED e incentivar a los empresarios en la inserción de cadenas de valor.¹⁰

Por consiguiente, los proyectos de encadenamientos productivos favorecen el ambiente comercial de un país, aumenta el volumen de comercio internacional y fortalecen la integración de empresas en la actividad económica. Además, los productos del país adquieren cierta relevancia a nivel internacional al ser transformados por industrias nacionales y llevar un bonus de valor agregado. Por lo cual, se puede observar que un encadenamiento es más que la compra, transformación y venta de bienes o servicios, es un conjunto de actividades que

¹⁰ *Ibíd.*, p. 10.

estimulan la economía y generan consecuencias positivas en la misma y en el bienestar de las personas.

Los productos procesados que generan encadenamientos gracias a los factores tecnológicos y la adquisición de materias primas a otros países tienen un mayor precio en los mercados internacionales. Es decir, en un encadenamiento se verán beneficiados tanto los países productores de insumos básicos porque siempre tendrán una demanda activa para sus materias primas, como los países transformadores porque al proporcionarle “valor agregado a sus productos aumentan sus ganancias dado que los precios se elevan”¹¹. En las últimas dos décadas, el precio de los productos procesados a nivel mundial ha crecido más que el de las materias primas. Sin embargo, se debe tener en cuenta lo relacionado con las normas legales, impuestos, restricciones al comercio y aranceles a los que están sujetos los países.¹²

Por otra parte, con respecto al estudio de las cadenas de valor, sus ventajas y sus aportaciones sociales la CEPAL menciona que:

El análisis de una cadena global de valor ayuda a entender de qué manera participa un país o una región en una industria global y cuál es su papel en la distribución de beneficios que se derivan de las diversas actividades de la cadena. La participación en los eslabones tiene implicaciones profundas, tanto desde la óptica de la organización industrial, como en términos de desarrollo económico y social, debido a que las actividades asociadas con cada eslabón tienen diferente intensidad en el uso de recursos (capital, tecnología, mano de obra o recursos naturales), distinta oportunidad de encadenamientos

¹¹ CONTRERAS, Rodrigo. Encadenamientos Productivos: Una nueva forma de exportar. [En línea]. Bligoo. Chile potencia Alimentaria. Chile, 2010. Disponible en: <http://potenciaalimentaria.bligoo.com/content/view/884939/Encadenamientos-productivos-Una-nueva-forma-deexportar.html#.WgTHLIWWbcc>.

¹² CÁRDENAS *Op. Cit.*, p. 10

productivos y, en consecuencia, oportunidades diferenciadas para el desarrollo de capacidades locales.¹³

Es decir, las actividades que la cadena de valor abarca explican la participación de algunos países en las industrias a nivel global y las redes empresariales que llevan a cabo labores en la cadena de valor. Son los eslabones de la cadena de valor los que han ocasionado economías de escala en la producción para aprovechar las capacidades locales y generar nuevas oportunidades de encadenamientos productivos en la región.

2.1.1 Origen y concepto

El concepto de los encadenamientos productivos fue planteado por primera vez en el año 1958 en los trabajos de Albert Hirschman, quien definió los encadenamientos como “una secuencia de decisiones de inversión que tienen lugar durante los procesos de industrialización que caracterizan el desarrollo económico, decisiones que residen en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales o de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos.”¹⁴ Dichas decisiones tienen como característica principal la capacidad de movilizar recursos ineficientes para convertirlos en riqueza sobre los países.

En esta definición, el autor menciona el tema de los eslabonamientos en el desarrollo económico y formuló una diferenciación entre los encadenamientos. Definió encadenamientos hacia atrás como “las inversiones destinadas a producir materias primas que se utilizarán en la fabricación de productos terminados y encadenamientos hacia adelante como las inversiones destinadas a la creación y ampliación de las industrias que utilizan el producto fabricado.”¹⁵

¹³ CEPAL. Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial. Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica. Santiago de Chile, 2014. p. 81.

¹⁴ HIRSCHMAN, Albert. La estrategia del desarrollo económico. México, Fondo de Cultura Económica. Colecciones de Economía, 1981.

¹⁵ *Ibíd.*

Los encadenamientos hacia atrás hacen referencia a la utilización de insumos importados por un país para producir bienes que posteriormente son exportados a diferentes países o incluso al mismo país de donde se trajeron los insumos básicos. Estos encadenamientos exhiben la secuencia de producción que existe detrás de un bien final. Los encadenamientos hacia adelante se refieren a la inversión que se hace en los mercados para garantizar la comercialización del bien final.

Esta teoría procuró mostrar cómo y cuándo la producción de un sector es suficiente para atraer y satisfacer la inversión necesaria de los demás sectores, ya sea el que provee los insumos o el sector que los procesa. Hirschman resaltó que estas actividades están articuladas unas con otras, además, indicó que los encadenamientos productivos dependen de la demanda de factores y de la innovación tecnológica y que los encadenamientos son procesos que facilitan los acuerdos productivos.

Posteriormente, a finales de los años 70's Terrence Hopkins e Immanuel Wallerstein se interesaron de nuevo en el tema y definieron las cadenas de producción como "la vinculación de los procesos de utilización de materias primas, de transformación, de transporte y de mano de obra –por nombrar algunos– involucrados en un bien terminado."¹⁶ En este concepto como en el anterior se refieren a la cadena de valor como el proceso de complementación donde participan diversos agentes para llegar a la concepción de un bien final.

Gary Gereffi, un autor reconocido en la disciplina de las cadenas de valor porque desarrolló un marco teórico para el estudio de cadenas productivas globales, en

¹⁶ HOPKINS, Terence y WALLERSTEIN, Immanuel. (1977), "Patterns of development of the modern world-system". Citado por "BAIR, Jennifer. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. [en línea] COMPETITION & CHANGE. USA: Department of Sociology, Yale University, 2005. Vol. 9, No. 2. p. 155 Disponible en: http://spot.colorado.edu/~bairj/Research_&_Publications_files/Global%20Capitalism%20and%20Commodity%20Chains%20Looking%20Back%20Going%20Forward.pdf.

1994 describió los encadenamientos productivos como: “el amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto.”¹⁷

Esta teoría contempla las cadenas de valor como redes empresariales que conectan a los diferentes agentes de producción y los orientan a pensar en los mercados internacionales.¹⁸ Cabe resaltar que para Gereffi “las cadenas globales de valor son el resultado de un nuevo patrón de producción basado en la deslocalización productiva conectada con mercados finales dinámicos, (...) existen cuatro dimensiones clave en una cadena global de valor: la estructura insumo-producto, la cobertura geográfica, la gobernanza y el marco institucional.”¹⁹ El enfoque de Gereffi sobre los encadenamientos productivos está orientado en la búsqueda del desarrollo económico por medio de las PYMES y su inserción en las cadenas de valor para convertirse en un eslabón productivo del país.

Igualmente, el origen conceptual de las cadenas productivas se encuentra en la escuela de planeación estratégica y en la de negocios internacionales.²⁰ Específicamente con Michael Porter quien planteó los encadenamientos productivos como un factor de la ventaja competitiva de los países, puesto que, existe una relación empresarial entre los agentes que participan en dichos encadenamientos.²¹

¹⁷ GEREFFI, Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. Problemas del Desarrollo. [En Línea]. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2001. Vol. 32. p. 14. Disponible en: <http://www.journals.unam.mx/index.php/pde/article/view/7389>.

¹⁸ MÁRQUEZ, *Op. Cit.*, p. 18.

¹⁹ GEREFFI, Gary. “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”. 1999, Citado por “CÁRDENAS, Manuel José. Las cadenas globales de valor [en línea]. Portafolio, 2014. Disponible en: <http://www.portafolio.co/opinion/manuel-jose-cardenas/cadenas-globales-53310>.

²⁰ Isaza menciona que otros autores como Marta Beckerman y Guido Cataífe pertenecientes a estas escuelas han realizado estudios sobre el impacto de los encadenamientos productivos. Así mismo, instituciones como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el MINCIT generaron manuales para el estudio y el desarrollo de cadenas productivas. ISAZA. *Op. Cit.*, P. 10

²¹ PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Edición en español: Javier Vergara Editor SA, 1991. Cap. 6.

Porter en sus trabajos planteó el concepto de la cadena de valor como “el conjunto de actividades que lleva a cabo una empresa, relacionadas inicialmente con la producción, comercialización y entrega, en segundo lugar, con los recursos humanos y tecnológicos, insumos e infraestructura requerida.”²² Según Porter, las actividades de producción empresarial necesitan de insumos provenientes de la compra, de recursos humanos, de mejoramientos técnicos y de inteligencia gerencial para aprovechar la infraestructura de la empresa.

Además, complementa estos conceptos mencionando que la cadena de valor esta interconectada por sus eslabones o actividades. Algunos de estos enlaces pueden ser internos y ejecutados por la misma empresa y otros son frecuentemente realizados por otras entidades. Los eslabones de la cadena al integrarse permiten la generación de redes de producción diseñadas para estimular el crecimiento económico.

En esta definición, Porter tiene en cuenta los elementos que diversifican los complejos productivos para llevar a cabo la integración económica. Pues, Porter orienta sus definiciones hacia el ámbito empresarial, donde explica que los flujos comerciales y de información interconectan a las empresas y les permiten lograr ventajas competitivas. En este contexto, las cadenas de valor y los eslabones que surgen de ellas son la fuente de la ventaja competitiva y una herramienta para analizar esta ventaja en las empresas e incluso en los países. Sin embargo, Porter se centra en definir las cadenas de valor como instrumentos a utilizar posteriormente en los clústeres productivos.

²² PORTER, Michael. Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México, Grupo editorial Patria, 2000. Cap. 2.

Finalmente, el concepto de cadena de valor²³ que se utilizará en el presente trabajo es el propuesto por Kaplinsky en el año 2002 quien lo definió como:

Toda la variedad de actividades que se requieren para que un producto o servicio transite a través de las diferentes etapas de producción, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final de su uso. (Kaplinsky y Morris, 2002). A cada una de las etapas –concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final- se les denomina eslabones. La cantidad de eslabones que componen una cadena de valor cambia de manera importante según el tipo de industria. Las actividades o eslabones de la cadena pueden ser realizados por una o varias empresas.”²⁴

Es decir, toda empresa independientemente de su tamaño participa en algún tipo de cadena de valor ya sea local, regional o mundial. Esta participación se refleja en los eslabones que interactúan económicamente entre sí para propiciar encadenamientos productivos que benefician a todos los agentes económicos que participan.

En síntesis, los encadenamientos productivos sirven para fomentar la competitividad mediante mejoras en la calidad del producto, la innovación y la especialización en la producción.²⁵ Dichos encadenamientos son importantes porque permiten a las empresas acceder a nuevos mercados por medio de los tratados comerciales que desregulan los aranceles de importación y exportación. Por último, los encadenamientos generan beneficios en el aumento de las exportaciones, de la Inversión Extranjera Directa, la venta de productos con mayor

²³ En el presente documento los términos encadenamientos productivos y cadenas de valor se emplearán indistintamente.

²⁴ KAPLINSKY, Raphael. Globalisation and unequalisation: what can be learned from value chain analysis? 2000. Citado por “PADILLA, Ramón, ODDONE, Nahuel. Manual para el fortalecimiento de las cadenas de valor. [En línea]. México: CEPAL, FIDA, 2016. p. 17 Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40662/1/S1601085_es.pdf.

²⁵ PORTAFOLIO. Encadenamientos productivos, clave para conquistar mercados. [En Línea] 2014. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/encadenamientos-productivos-clave-conquistar-mercados-53844>.

valor agregado y en el ámbito social se estrechan las relaciones diplomáticas entre países.

2.1.2 Tipos de encadenamiento y determinantes

Los beneficios generados por las cadenas de valor provienen de distintas actividades, pues, existen diferentes tipos de encadenamientos productivos que determinan la especialización de las industrias y la posición de los países en la cadena de valor.

Como se mencionó anteriormente existen encadenamientos hacia atrás que se refieren a los proveedores de insumos, es decir, al uso o importación de insumos que un sector económico o país hace de otros sectores o países proveedores. Cuando se presenta este tipo de encadenamiento las empresas compradoras de insumos adquieren nuevas tecnologías para satisfacer las necesidades de producción que atraen inversión proveniente de otro sector. Por el contrario, los encadenamientos hacia adelante se refieren a la continuidad de la cadena de valor, es decir al procesamiento de los insumos, la distribución y comercialización de productos a nivel mundial y la penetración de mercados. En este tipo de encadenamientos las empresas se benefician de la información y el conocimiento.

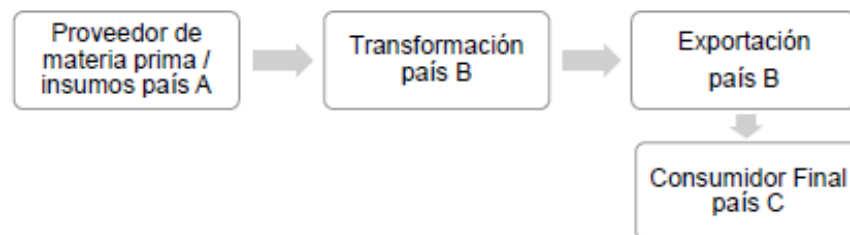
Con la diferenciación de los encadenamientos se busca dar respuesta a cómo y cuándo la producción de un sector es suficiente para satisfacer las necesidades mínimas que hacen atractiva la inversión en otro sector que éste abastece (encadenamientos hacia atrás) o procesa (hacia adelante).²⁶ Otra forma de definir los encadenamientos es denominándolos Aguas arriba y Aguas abajo, que son el equivalente a encadenamientos hacia atrás y hacia adelante respectivamente.

²⁶ CÁRDENAS. *Op. Cit.*, p. 12

En el proceso de encadenamientos existen 3 etapas (ver figura 1). La primera es la importación de insumos bajo arancel cero debido a los acuerdos económicos firmados, la segunda es la transformación de los insumos y la tercera es la exportación del bien terminado bajo preferencias arancelarias. En este entorno, surge un fenómeno que se ha dado con mayor intensidad en los últimos años debido a la liberalización comercial y a la evolución de nuevas tecnologías, la especialización vertical, que “se refiere a la utilización de insumos importados para producir bienes que luego son exportados”²⁷, lo cual sugiere que algunos países están relacionados entre sí para la producción de un bien final. Hummels, afirma que “cada una de las regiones del mundo se encuentra especializada en una o varias etapas de la cadena de producción de un bien, lo que permite que varios países puedan participar en una misma cadena de valor de un producto específico.”²⁸

La siguiente grafica muestra el proceso de un encadenamiento productivo:

Figura 1: Encadenamiento productivo



Fuente: Andrea Cárdenas. CESA. 2015

Es decir, la especialización vertical se da cuando se utilizan insumos importados en la fabricación de un producto que se exportara a otro país y también se

²⁷ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *Op. Cit.*, p.11

²⁸ HUMMELS, D., Ishii, J., & Yi, K. M. The nature and growth of vertical specialization in World Trade. 2001. Citado por “Pérez Melian, Érika. Offshoring y especialización vertical en España: evolución y situación actual. [En línea] Universidad De Las Palmas De Gran Canaria, 2015. Disponible en: https://acceda.ulpgc.es:8443/bitstream/10553/17491/5/Perez_Melian_Erika.pdf

comercializara en el mercado nacional. Una forma de medir la especialización vertical de una nación es mediante el valor agregador de las exportaciones. En este indicador se observan las exportaciones del país para determinar cuánto valor agregado extranjero se encuentra contenido en dichas exportaciones.²⁹ A través del valor agregado extranjero se puede determinar la posición de un país en la cadena de valor y los tipos de vínculos que desarrolla ya sea aguas arriba o aguas abajo.

Un encadenamiento productivo se ve afectado por diversos factores como las desregulaciones arancelarias, las reglas de origen que debe cumplir un bien final, las normas sanitarias, técnicas, fitosanitarias, los costos de transporte, los impuestos y otros factores externos como la globalización, el progreso técnico, la innovación y la liberalización comercial.³⁰

Algunos autores como Stiglitz y Schumpeter han estudiado involuntariamente los determinantes de los encadenamientos productivos los cuales han adquirido una gran importancia en el comercio entre países como un modo de colaboración bilateral que lleva al incremento del volumen transaccional de mercancías. Existen dos determinantes principales en los encadenamientos productivos: la globalización y la tecnología.

Según Stiglitz, la globalización es un fenómeno que enmarca constantes cambios estructurales en los sistemas de producción mundial. La integración de la producción en los mercados internacionales tanto de bienes y servicios como de capital es uno de los efectos marcados de la globalización que entrelaza áreas geográficas productivas y agentes productores en todo el mundo.³¹ Es importante mencionar que la integración es un proceso que se da mediante el comercio, la

²⁹ Propuesto por Hummels, Ishii y Yi en el año 2001.

³⁰ MÁRQUEZ. *Op. Cit.*, p. 30.

³¹ STIGLITZ, Joseph. *El malestar de la globalización*. Madrid: Taurus, 2002. p. 29.

migración y el flujo de capitales.³² Este proceso se refleja en la economía de los países adscritos a la globalización. En este contexto, los acuerdos y tratados de libre comercio se transforman en acuerdos globalizados que tienen como fin el libre intercambio de bienes, servicios y personas en los países participantes.

La reducción de aranceles conjuntamente con las políticas de apertura económica son un factor de desarrollo que maximiza las ganancias del comercio internacional. Por consiguiente, dentro de las relaciones productivas aparecen los encadenamientos productivos a escala mundial, los cuales “unifican e integran diversos segmentos de múltiples economías nacionales que operan de manera coordinada siguiendo estrategias competitivas fijadas por los centros de poder mundiales.”³³ De ahí que, las cadenas de valor se convierten en una forma de alianza entre los diferentes países para hacerle frente e integrarse al fenómeno de la globalización. En este sentido, los encadenamientos productivos regionales o globales son una forma de inserción en la globalización mediante actividades que involucran la producción, el transporte, la transformación y la comercialización de productos a nivel nacional e internacional.

Otro de los factores que inciden sobre los encadenamientos productivos es el desarrollo tecnológico y la innovación, los cuales están estrechamente relacionados con la eficiencia y productividad en los sistemas de producción que los hacen más competentes en el comercio internacional. Schumpeter, el autor más influyente en el tema del cambio tecnológico, definió la innovación como “la realización de nuevas combinaciones de los medios de producción.”³⁴ Es decir, la innovación se entiende

³² BANCO MUNDIAL. Globalización, Crecimiento y Pobreza “Construyendo una economía mundial incluyente”. USA: Washington, D.C. Editorial Alfaomega S. A., 2002. p. 51.

³³ DABAT, Alejandro; RIVERA RÍOS, Miguel Ángel. Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial. [En línea]. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Guadalajara, Los Ángeles. Juan Pablos editor, 2004. p. 42. Disponible en: <http://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/Globalizacion%20y%20cambio%20tecnologico.pdf>.

³⁴ SCHUMPETER, Joseph. Teoría del Desarrollo Económico. México: Fondo de Cultura Económica, 1963.

como una parte del proceso capitalista de producción donde predominan los objetivos de las empresas e industrias reflejados en los cambios estructurales de las dinámicas de crecimiento económico.

Por lo tanto, la clave para las naciones es aprovechar los procesos de innovación y cambio tecnológico para fortalecer sus industrias y ser parte de la integración mundial mediante los encadenamientos productivos globales. Estos poseen como ventaja el fácil acceso a las tecnologías para impulsar el desarrollo de las compañías y abrir mercados eficientes en otras zonas potenciales del mundo.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Tratados de Libre Comercio

Con la firma de acuerdos de libre comercio se incentiva la inversión extranjera y se abre un horizonte de oportunidades para diversificar las exportaciones, lo cual lleva a las empresas a incursionar en el mercado internacional.

Los tratados de libre comercio suscriben preferencias arancelarias para el intercambio de bienes y servicios con miras a aumentar los flujos comerciales y el desarrollo económico y social de los países. Es decir, por medio del aumento del comercio internacional se puede generar modernización en las actividades de producción que repercute en un mayor nivel de empleo, bienestar social y diversificación de los mercados nacionales disponibles para el consumidor. Cabe resaltar, que la principal ventaja de los Tratados Comerciales es el libre movimiento de bienes, servicios, capitales, y, en algunos casos personas.

En este contexto, los TLC son el medio que tienen los países para insertarse en los mercados internacionales y acceder a cadenas de valor. Debido a las preferencias arancelarias un país puede ser el eslabón que exporta insumos, el que los transforma o el que compra el producto final acogiéndose a las ventajas de los acuerdos.

Los tratados de libre comercio son parte fundamental de la política de internacionalización que lleva a cabo Colombia. Estos tratados pueden ser realizados en bloque como la Alianza del Pacífico o entre dos países como el acuerdo existente entre Colombia y México.

En la actualidad Colombia tiene 18 acuerdos comerciales vigentes y 3 suscritos o en negociación.³⁵ Estos acuerdos comerciales incluyen países como México, El Salvador, Guatemala, Honduras, Chile, Canadá, Estados Unidos, Cuba y Nicaragua, además, un acuerdo multilateral con los miembros de la OMC, los bloques económicos de la Comunidad Andina, MERCOSUR, Alianza del Pacífico, entre otros. Según Procolombia estos acuerdos de libre comercio dan acceso preferencial a un mercado de más de 1.500 millones de consumidores.³⁶

2.2.1.1 TLC Colombia- México

Es un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) firmado por los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia, entro en vigencia el 1 de enero de 1995. Inicialmente este acuerdo era llamado el G-3, pues Venezuela hacia parte de este tratado, pero en 2006 presentó formalmente la denuncia a este acuerdo y posteriormente se retiró de las negociaciones. En 2011 Colombia y México finalizaron la renegociación del TLC y “suscribieron cinco decisiones contenidas en un protocolo modificador referidas al acceso a mercados, las adecuaciones a las reglas de origen, el Comité Regional de Insumos, las facultades adicionales a la Comisión Administradora y el cambio de nombre del Tratado.”³⁷ Este acuerdo fue

³⁵ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR. SICE. Información sobre Colombia. [En línea]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/cty/index/COL/COLAgreements_s.asp#Inforce.

³⁶ PROCOLOMBIA. Crecimiento, confianza y oportunidades para invertir. [En línea]. 2015. p. 36. Disponible en: http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Adjuntos/Brochure_inversion_en_Colombia.pdf.

³⁷ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Tratado de libre comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia. [En línea]. Disponible en:

firmado con el objetivo de permitir integración regional y consolidar el lazo comercial entre los dos países.

Además, representó una apertura para bienes y servicios y apoyó un programa de desgravación arancelario para los productos industriales protegiendo el sector agrícola del país. Así mismo, dentro del acuerdo se incluyó que el universo arancelario debía ser desgravado de manera gradual en el transcurso de 10 años. Actualmente, 22 años después se estima que el 92% del universo arancelario se encuentra con 0% de arancel, quedando las subpartidas pertenecientes al sector agropecuario excluidas de la desgravación inmediata.

2.2.1.2 Alianza del Pacífico (AP)

La AP es un acuerdo firmado por Colombia, México, Chile y Perú. Establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.”³⁸ La finalidad de este acuerdo es, establecer una acción conjunta y una plataforma política de integración y articulación comercial, para reducir la desigualdad social, así mismo “conformar un área de integración profunda que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías participantes, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.”³⁹

La AP facilita el comercio mediante la reducción de aranceles, la disminución de barreras comerciales, la agilización de las operaciones de importación y exportación y el comercio de servicios.

http://www.tlc.gov.co/publicaciones/11963/tratado_de_libre_comercio_entre_los_estados_unidos_mexicanos_y_la_republica_de_colombia.

³⁸ *Ibíd.*

³⁹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. 100 preguntas de la Alianza del Pacífico. [En línea]. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/7180/100_preguntas_de_la_alianza_del_pacifico.

En este acuerdo se permite la acumulación de origen entre los 4 países, es decir si se cumple con las reglas de origen, así un producto posea materia prima importada de otros países, la AP lo reconocerá como originario de un solo país. Por ejemplo, se permite que un producto hecho en Colombia posea materia prima de México y posteriormente ingrese a Perú, a Chile o a mercados de Asia Pacífico. De esta manera, mediante el acuerdo se producen encadenamientos productivos entre los países que reavivan la economía de la región.

En el tema arancelario la AP definió “que el 90% del universo arancelario tendrá arancel cero a la entrada en vigor del acuerdo y el 10% remanente se desgravará conforme lo acordado entre las partes.”⁴⁰ Actualmente, alrededor del 92% de los bienes que se comercian en la Alianza del Pacífico son exentos de aranceles. En el caso colombiano el 95% de los bienes derivados de México circulan libremente.⁴¹

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la AP es una de las estrategias de integración más innovadoras en las que participa Colombia. Dado que se trata de un proceso abierto que busca la integración de los mercados latinoamericanos.

2.2.2 Reglas de origen

Los productos exportados en el marco de acuerdos comerciales deben cumplir ciertas reglas de origen que son requisitos técnicos para poder ser transformados en el país. Las reglas de origen según la Organización Mundial del Comercio (OMC) son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto.⁴²

⁴⁰ CANCELLERÍA DE COLOMBIA. Declaración de Cali. [En línea]. 2013. Disponible en: <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/declaracion-cali-suscrita-la-septima-cumbre-la-alianza-del-pacifico-los-presidentes>.

⁴¹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. 100 preguntas de la Alianza del Pacífico. *Op. cit.*

⁴² ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Información técnica sobre las normas de origen. [En línea]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm.

Estas normas buscan agilizar los trámites de exportación y salvaguardar el origen de los productos. Los países exportadores también deben tener en cuenta las normas sanitarias, fitosanitarias y técnicas que velan por el bien de los consumidores al controlar la calidad del producto, inocuidad y sanidad del producto.

Normalmente en todos los acuerdos se pacta que el producto es originario si se obtiene una transformación teniendo en cuenta una de las siguientes 3 reglas:⁴³

1. Que el bien final se ubique en una partida arancelaria diferente a la de los insumos importados (brinco arancelario). Así, el producto final será considerado como originario del país.
2. Mediante el método de valor de contenido regional,⁴⁴ en el cual se observa por medio de cálculos el valor agregado que se le dio al producto en la transformación en el país.
3. Analizando los procesos productivos que se realizan dentro del país necesarios para la transformación del bien final.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Además del concepto de cadena de valor definido en apartados anteriores, para efectos de este documento es necesario aclarar algunos términos que se manejan constantemente:

- Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías (SA):
“Nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un

⁴³ ALADI. Importancia de las Reglas de Origen para los países de la ALADI. [En Línea] 2014. p. 9. Disponible en: <http://www.aladi.org/sitioAladi/reuniones/LaImportanciaDeLasReglasDeOrigenParaLosPaisesDeLaAladi1.pdf>

⁴⁴ El valor del contenido regional está dado por la fórmula $CR = ((VT - VNM)/VT)100$ donde CR = Contenido Regional expresado como porcentaje, VT = Valor de Transacción de un bien ajustado sobre la base FOB y VNM = Valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien determinado. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industriatina/187.htm>

sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes. Éstos pueden establecer sus propias subclasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase.”⁴⁵

- Clasificación Arancelaria: es el código que caracteriza una mercancía en un sistema ordenado de descripción y codificación. Además de identificarla, esto permite asignarle un valor arancelario y el acceso a tratamientos preferenciales negociados en el comercio exterior, como los acuerdos de libre comercio.⁴⁶
- Capítulos: Comprende los dos primeros dígitos de la codificación numérica en que se encuentra clasificada la mercancía que se trate.
- Partidas: comprende los 4 primeros dígitos de la codificación numérica.
- Subpartidas: corresponden a la división de las partidas a nivel de 6 dígitos.⁴⁷
- Normas o reglas de origen: normas específicas para determinar el país en el que las mercaderías fueron producidas o elaboradas, cumpliendo determinados requisitos, condición indispensable para beneficiarse de las preferencias otorgadas en el Acuerdo de que se trate. ⁴⁸

⁴⁵ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Glosario de términos. Sistema Armonizado. [En Línea] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

⁴⁶ PROCOLOMBIA. Conozca las diferencias entre aranceles y subpartidas arancelarias. [En línea]. Colombia: Bogotá, 2016. (Consultado el 15 de octubre de 2017). Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias>.

⁴⁷ DIRECCIÓN NACIONAL DE ADUANAS. Sistema Armonizado para la clasificación de la mercadería. [En línea]. Colombia, 2015. p. 12. Disponible en: <http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/file/14443/1/3-sistema-armonizado-para-la-clasificacion-de-la-mercaderia.pdf>.

⁴⁸ CÁMARA DE COMERCIO EXTERIOR. Clasificación arancelaria. [En línea] Argentina: Santa Fe. p. 3 Disponible en: http://rafaelaforexport.com.ar/data/cursos_adjuntos/53-0000.pdf.

3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

3.1 PANORAMA GENERAL Y ENTORNO MACROECONÓMICO

La Alianza del Pacífico es un proceso de integración que surge en América Latina, pero capta la atención de toda la sociedad internacional concentrada en el Pacífico. El principal objetivo de la alianza es generar un área de integración profunda, no solo comercial, donde se permita el libre intercambio de bienes, servicios y personas entre los 4 países para impulsar la cooperación aprovechando sus semejanzas lingüísticas, políticas y culturales y así propiciar el crecimiento económico de este bloque a nivel internacional.

La AP cuenta entre sus miembros con 4 de las mayores economías de América Latina, las cuales tienen un peso significativo en el comercio exterior de la región. La importancia comercial de la AP radica en que representa un mercado de aproximadamente 217 millones de habitantes, los 4 países en su conjunto constituyen el 41% del PIB de América Latina y el Caribe y a nivel mundial se catalogan como la octava economía del mundo. Sumado a esto, según el índice Doing Business 2017 en términos de la facilidad para hacer negocios y la constitución legal de nuevas empresas los países miembros de la AP se encuentran en los 4 primeros lugares. Además, la iniciativa de la AP tiene como objetivo mercados de las potencias mundiales como China y la India, lo cual permite diversificar los socios comerciales y reducir un poco la dependencia del mercado estadounidense.

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa, la AP ha experimentado un aumento debido a la apertura de sus economías al libre comercio iniciada en el año 2000 y a la inversión externa que han realizado Colombia, México y Chile a partir del 2012. En 2015, el 46% del total de IED regional recibida fue absorbida por la AP

desarrollando 4.286 proyectos de inversiones. En términos generales México es el principal receptor de inversión extranjera proveniente de Asia, seguido por Colombia.⁴⁹

Con respecto al porcentaje de cadenas de valor globales que desarrolla la Alianza del Pacífico esta cifra oscila en promedio en un 40%, siendo Colombia el país que menos participa con tan solo un 26% y Chile el que más participa en la creación de cadenas de valor a nivel intra-Alianza (48%).⁵⁰

Cuadro 1

Cifras macroeconómicas de Colombia, México, Chile y Perú en el año 2016

CIFRAS MACROECONÓMICAS (AÑO 2016)	COLOMBIA	MÉXICO	CHILE	PERÚ
PIB (US\$ a precios actuales, millones)	282.462,55	1.045.998,07	247.027,91	192.093,51
Población (Miles)	48.653,42	127.540,42	17.909,75	31.773,84
PIB Per-Cápita (US\$ a precios actuales)	5.805,6	8.201,3	13.792,9	6.045,7
Exportaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales, millones)	39.657,88	399.126,46	70.313,59	43.118,65
Importaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales, millones)	58.310,71	418.275,99	68.237,44	42.948,39
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)	13.687.091.313	26.738.609.737	12.225.431.089	6.862.893.056

Fuente: elaboración propia. Datos Banco Mundial.

Ahora bien, de los cuatro países de la AP, México sobresale debido a su mayor tamaño económico y demográfico, pues el PIB mexicano sobrepasa 5,44 veces el de la economía peruana. Igualmente sucede en términos de exportaciones e importaciones, México excede en aproximadamente 8 veces a Perú, Colombia y Chile. El país azteca “es la 14° economía con un PIB que representa el 1,7% del

⁴⁹PROCOLOMBIA. Alianza Pacifico abre nuevos caminos para la inversión extranjera. [En línea] Colombia: Bogotá. Disponible en: <http://www.inviertaencolombia.com.co/noticias-news-letter/744-alianza-pacifico-abre-nuevos-caminos-para-la-inversion-extranjera.html>

⁵⁰ IBARRA PARDO, Martín Gustavo. Las Cadenas Globales de Valor y la Alianza del Pacífico. [En línea] Analdex, 2016. p. 08. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/4.-Martn-Gustavo-Ibarra.pdf>

total mundial (...) y es uno de los países más abiertos al comercio internacional, con acceso preferencial a más de 1.100 millones de consumidores potenciales”⁵¹.

Un caso muy particular es Perú, pues es el país con el menor PIB dentro de la AP, pero sus exportaciones y su PIB Per Cápita aventajan a Colombia. Perú aprovecha su riqueza natural para exportar recursos minerales y pesqueros a sus principales socios comerciales entre los que destaca Estados Unidos y China. Este país ha sido una de las economías de más acelerado crecimiento (5,9% en promedio), y baja inflación (alrededor de 2,9%) en Sudamérica.

Chile, por su parte, es el país más pequeño en términos demográficos que conforma la Alianza, pero no el menos productivo. Es una economía emergente muy bien posicionada en América Latina, que en los últimos 30 años logró multiplicar por 30 el volumen de sus exportaciones. En consecuencia, en la categoría de ingresos anuales Chile se encuentra un escalón más arriba que sus socios comerciales, pues tiene el PIB Per Cápita más alto de la región. Análogamente, Chile tiene más de 25 acuerdos comerciales en vigencia con 64 naciones, lo cual le permite expandir sus mercados e insertarse en la producción mundial.

Colombia es el segundo país entre los cuatro con mayor Producto Interno Bruto y mayor población, sin embargo, es el país con menor PIB per cápita, incluso este indicador se encuentra por debajo del promedio latinoamericano. Para Colombia la participación en la AP representa una manera de internacionalizar la economía y fortalecer la senda del crecimiento económico. Sin embargo, a 6 años de la firma del acuerdo el balance no es muy satisfactorio. Según la Alianza del Pacífico, las importaciones colombianas desde los países de la AP representan el doble de las exportaciones con destino a esos mismos países.

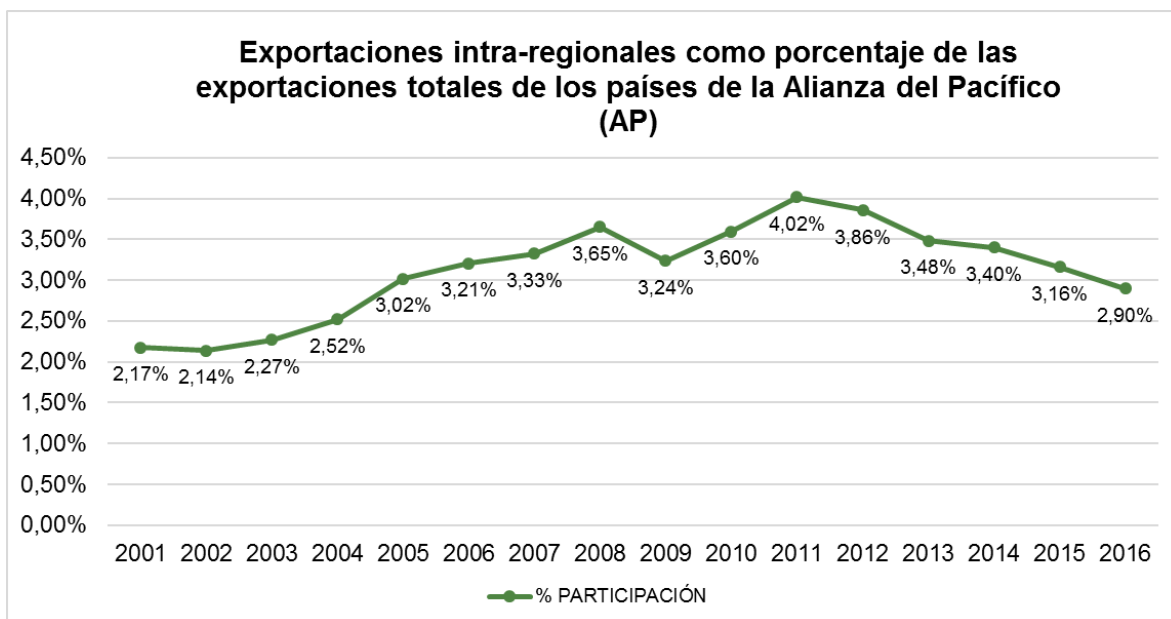
⁵¹ ALIANZA DEL PACÍFICO. Países miembros de la Alianza del Pacífico. [En línea]. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/paises-2/>.

Sin embargo, es muy importante enfatizar que estas exportaciones se concentran en el sector primario, pero, no incluyen bienes minero-energéticos. Colombia tiene una dependencia histórica de los recursos naturales como el carbón, petróleo y café que conlleva complicaciones en el desarrollo productivo de los demás sectores y el crecimiento económico del país. Un claro ejemplo es que, en los últimos 30 años, Colombia apenas logró duplicar sus exportaciones per cápita, en comparación con el resto de América Latina.

El principal destino de los productos exportados por Colombia a la AP es Perú (37%), seguido por Chile (36,5%) y por último México (26,5%). En términos generales desde la firma del acuerdo la balanza comercial con Perú y Chile es superavitaria, pero se ha ido reduciendo gradualmente. Por el contrario, con México es deficitaria debido al alto volumen de productos importados desde ese país, pues la nación azteca es el tercer origen de las importaciones colombianas, superado solamente por Estados Unidos y China, y el segundo mayor déficit comercial de Colombia aventajado únicamente por China (ver Anexo B).

A continuación, se llevará a cabo un análisis del comercio entre los países de la Alianza del Pacífico con el fin de ver que patrones comerciales existen entre estos y cómo han evolucionado desde antes y después de la firma de dicho Acuerdo.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

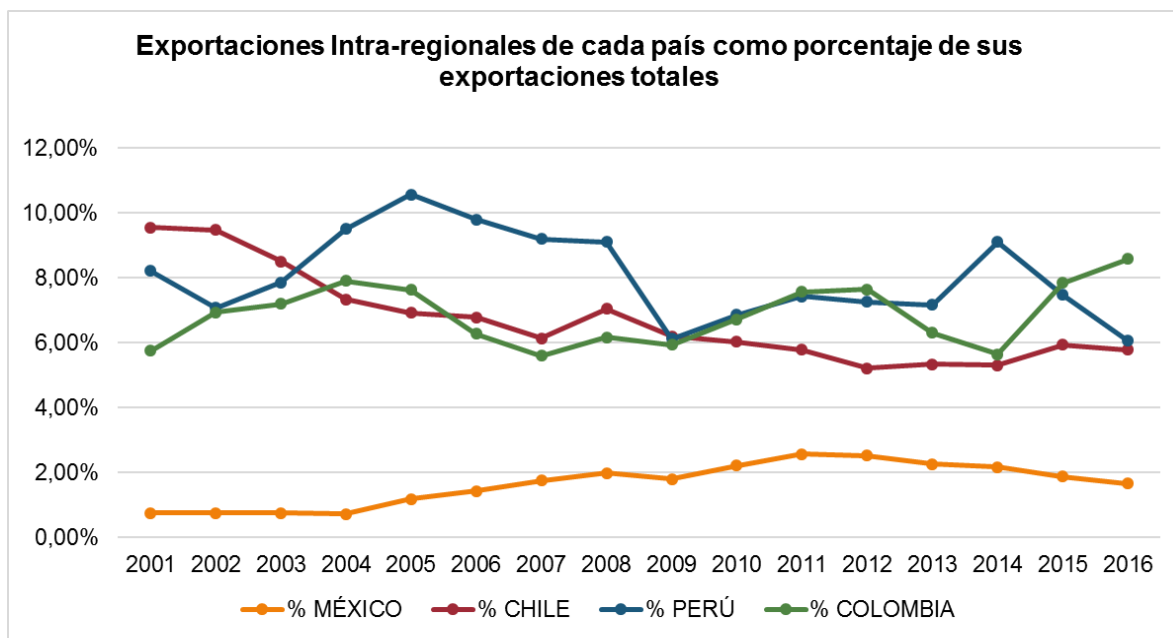
Los cuatro países en su conjunto muestran una tendencia creciente de las exportaciones dirigidas hacia la AP, debido a la expansión de sus economías. Sin embargo, a partir del año 2011 en que alcanzan su punto máximo, las exportaciones intra-bloque fueron cayendo gradualmente. Este fenómeno se explica por diferentes factores, entre los cuales se pueden mencionar la crisis petrolera que inició a finales del año 2014 y afectó a los 4 países, pero repercutió principalmente sobre México por ser uno de los principales productores de crudo del mundo y Colombia por basar gran parte de su economía en la exportación de este hidrocarburo. Por tanto, a raíz de la crisis, Colombia, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, aumentó las ventas no minero energéticas en un 18% entre 2010-2016 y después de la firma del acuerdo la AP ha exportado 577 productos que antes no llegaban a estos mercados.

Por otro lado, Chile experimentó una desaceleración en su economía entre el año 2011-2016 a causa de la caída en los precios del cobre, puesto que, del total de las exportaciones a los países de la Alianza del Pacífico el cobre y sus manufacturas

representaron en el año 2001 el 17%, en el 2011 el 14% y en el 2016 el 4,38%, lo cual afectó negativamente los ingresos fiscales chilenos dado que es el mayor productor de cobre a nivel mundial. “El balance del gobierno central chileno pasó de un superávit del 0.6 por ciento del PIB en 2012 a un déficit del 2.8 por ciento en 2016.”⁵²

Sin embargo, el porcentaje de participación sugiere que el comercio entre los países miembros de la AP es mínimo en relación con el total de sus exportaciones. Pues, en los 15 años analizados las exportaciones entre miembros de la AP no superaron el 4,5% de participación. Por el contrario, a partir del 2012 disminuyó dicha participación hasta llegar a 2,9% en 2016, lo cual indica un posible estancamiento de las exportaciones intra-Alianza.

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

⁵² BANCO MUNDIAL. Chile panorama general. [En línea] 2017. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>.

En materia comercial, México representa el menor índice de sus exportaciones a los países de la AP como porcentaje del total de sus exportaciones al mundo, esto, debido a que su principal socio comercial es Estados Unidos, quien en el año 2016 concentró el 81,02% del total de las exportaciones mexicanas, por lo tanto, la relación comercial con cualquier otro país no es significativa. Esta situación se da por las cortas distancias entre los dos países que reducen significativamente los costos de transporte y por la articulación de cadenas de valor a partir de la entrada en vigor del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en 1994, en comparación con los demás países de la AP.

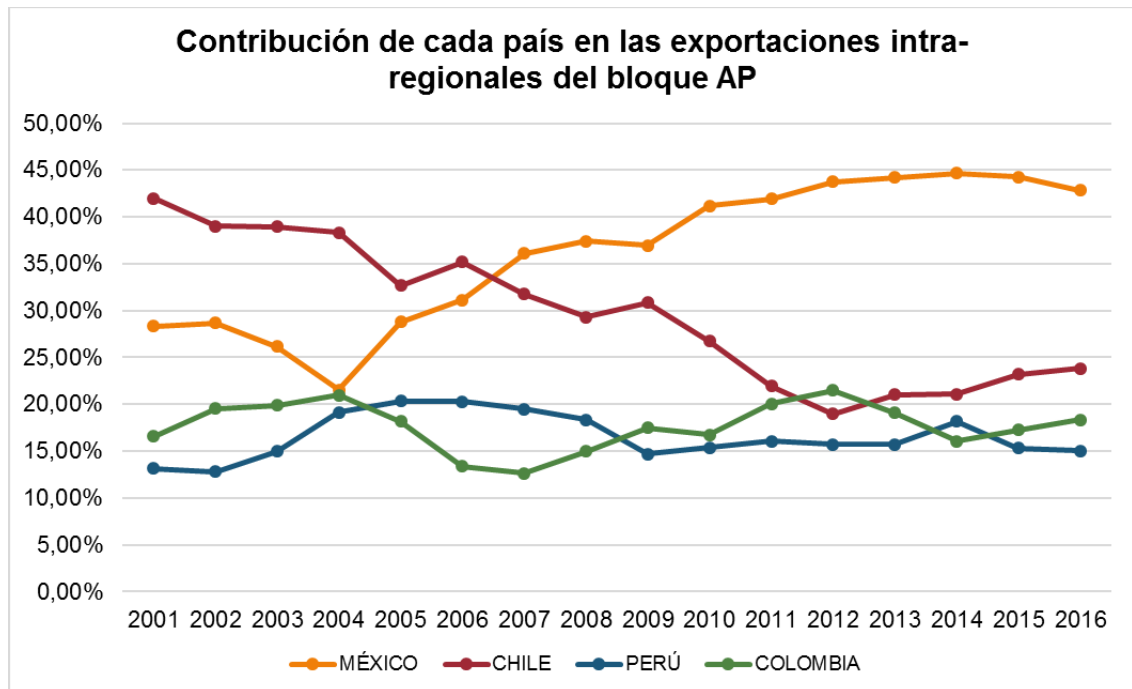
Por el contrario, Perú es el país para el cual la AP tiene mayor importancia económica, dado que, Perú en comparación con los demás países de la AP tiene el mayor porcentaje de exportaciones con destino hacia este bloque comercial. Esto se debe a la política comercial peruana que busca expandirse en los mercados sudamericanos a través de acuerdos y mecanismos comerciales bilaterales para permitir la libre circulación de bienes y servicios y por ende el aumento de las exportaciones. Por ejemplo, las empresas peruanas de construcción y cementos ven mercados potenciales en Chile y Colombia por las inversiones en infraestructura que estos dos países están implementando, especialmente se destinaron US\$24.400 millones para la construcción de vías de cuarta generación en Colombia y en el sector aeroportuario chileno más de US\$720 millones, esto con el objetivo de hacer más competitivas sus exportaciones.⁵³

De igual manera, en los últimos 3 años (2014-2016) se ha incrementado la importancia del comercio intra-bloque para Colombia y Chile por la exportación de productos derivados de la minería y la apertura de nuevos mercados para productos no minero energéticos, es así como en el año 2016 Colombia exportó US\$ 2.159

⁵³ PORTAFOLIO. Colombia ofrece oportunidad de inversión en infraestructura. [En línea] Colombia, 2014. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/colombia-ofrece-oportunidad-inversion-infraestructura-61326>

millones de bienes no minero-energéticos dirigidos principalmente a Perú (US\$ 890,1 millones). No obstante, en el año 2013 y 2014 se puede observar una reducción de las exportaciones colombianas a causa de la desaceleración de su economía y del enfriamiento económico que experimentó la región.⁵⁴

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

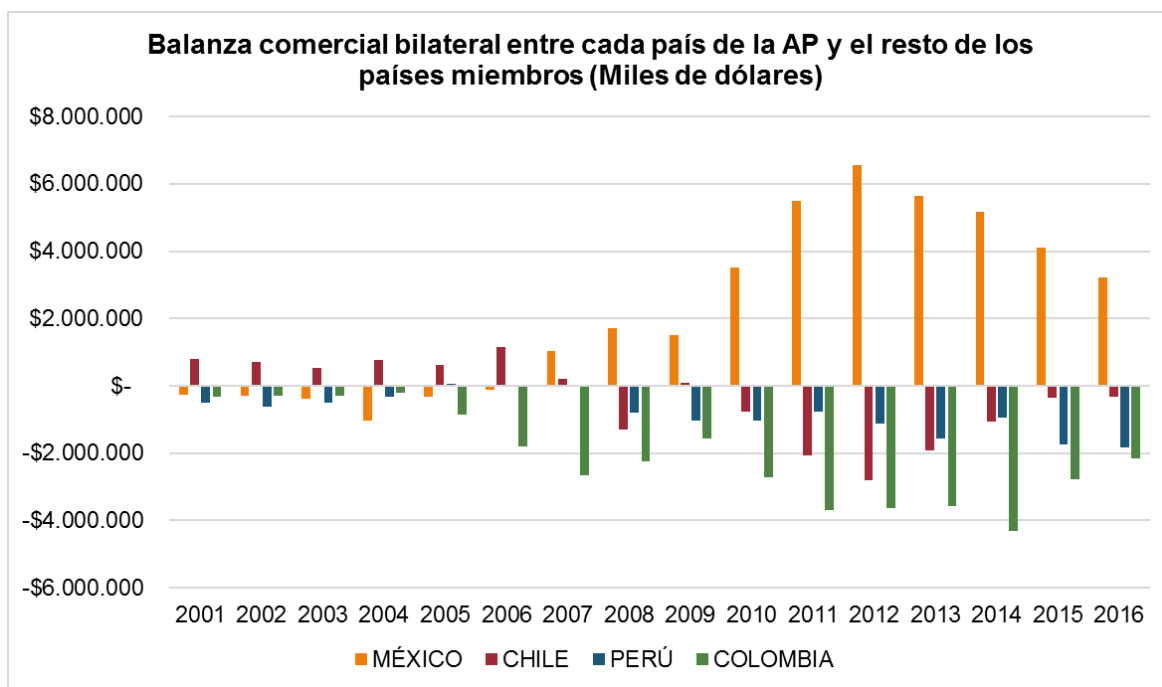
En las exportaciones intra-regionales del bloque AP, México es el principal exportador, en el año 2016 tuvo una participación del 42,82% explicado principalmente por el gran tamaño de su economía y el volumen de sus exportaciones. Además, el valor agregado de los bienes exportados marca la principal diferencia y le permite a México mantener una balanza comercial positiva con los miembros de la Alianza del Pacífico, puesto que el 90,4% de estas

⁵⁴ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. ¿Cómo se mueven las exportaciones hacia los países de la Alianza del Pacífico? [En línea]. Colombia, 2017. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/publicaciones/imprimir/38549/como_se_mueven_las_exportaciones_hacia_los_paises_de_la_alianza_del_pacifico.

exportaciones son productos manufacturados como vehículos y bienes tecnológicos.

Por su parte, Chile contribuye al bloque con 23.83% representado principalmente por la exportación de productos de valor agregado y derivados de la agricultura como cobre, productos de mar, vinos, licores y accesorios de vehículos. Por último, se encuentran Colombia y Perú con 18,32% y 15,03% respectivamente, quienes concentran sus exportaciones en la minería e industria de fabricación como los textiles. En términos generales, en la Alianza del Pacífico la exportación de bienes primarios (commodities) ha presentado una disminución gradual y los artículos manufacturados se consideran los más comercializados.

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

En los últimos 16 años la balanza comercial entre cada país de la AP y los demás países miembros ha cambiado notablemente. Pues, hasta el año 2007 Chile

mantuvo superávit por los altos precios del cobre a nivel internacional como se había mencionado anteriormente, mientras que Colombia, México y Perú mostraron en general una balanza equilibrada (ver gráfico 4).

Desde el año 2008 y hasta la actualidad México exporta más de lo que importa hacia Colombia, Chile y Perú “esta tendencia se intensificó particularmente bajo la influencia de la crisis económica mundial de los años 2008-2009, cuando disminuyeron bruscamente las exportaciones mexicanas a los EE. UU. y Europa”⁵⁵ a partir de la cuál México expandió su comercio hacia los mercados latinoamericanos.

Así mismo, Colombia ha mantenido un déficit comercial en los últimos 10 años debido a que es una economía dependiente de los commodities, tampoco ha logrado diversificar y aportar valor a sus exportaciones, acción que si han realizado los otros países. Por ejemplo, en 2016 Colombia importó desde México un total de 3.410 millones de dólares, mientras que apenas exportó 936 millones de dólares, esta situación se presenta de igual manera en las relaciones Chile-México y Perú-México.

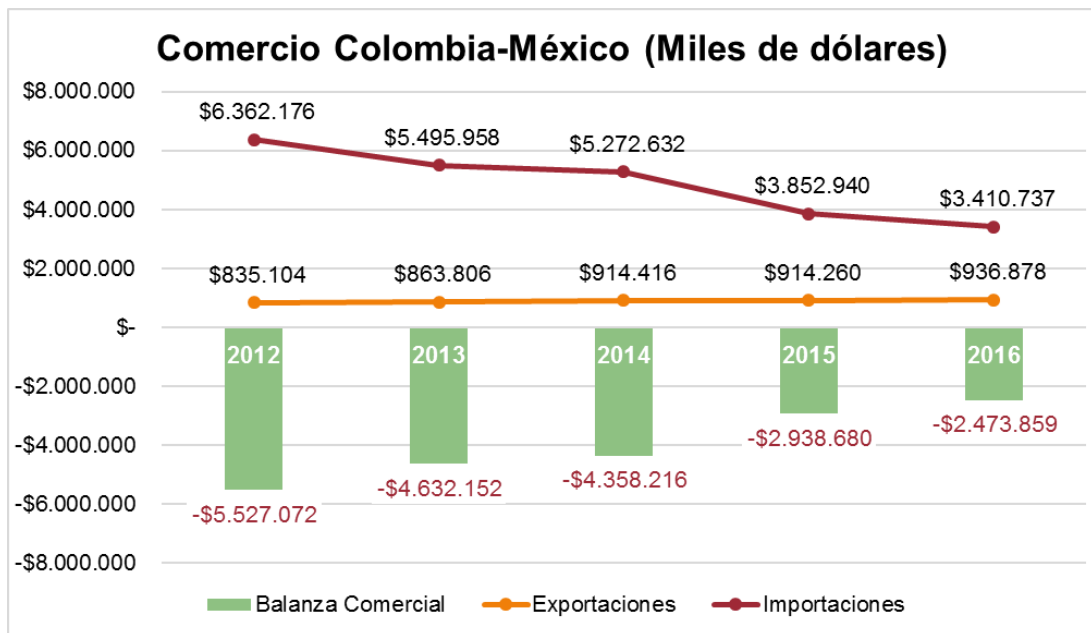
En síntesis, la Alianza del Pacífico representa para los 4 países un bloque comercial que está en proceso de consolidación para contribuir a la integración económica de la región por medio de encadenamientos productivos con miras hacia los grandes mercados asiáticos. Por tanto, este grupo comercial materializa nuevas y atractivas oportunidades de inversión para que los empresarios nacionales se inserten en los mercados globales y capten inversiones de otros países.

⁵⁵ LÁVUT, Anna. México: nueva etapa de las relaciones económicas con los países de América Latina. [En línea] Iberoamérica, 2012. Vol. 3. p. 1. Disponible en: http://www.ilaran.ru/pdf/2012/Iberoamerica/lbA_2012_3/Lavut.pdf.

3.2 DINÁMICA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO

Las transacciones comerciales entre los dos países han ido en aumento con la firma de la AP, siendo México el más beneficiado. La economía colombiana se convirtió en un potencial mercado para las exportaciones mexicanas, puesto que, de los países de la AP México es el principal proveedor de bienes para Colombia. Sin embargo, los principales destinos de exportación colombianos son Perú y Chile.

Gráfico 5



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

La principal característica de la relación Colombia-México está dada por una balanza comercial deficitaria para Colombia, ocasionada por el bajo ritmo de crecimiento de las exportaciones en comparación con las importaciones. Sin embargo, la brecha se ha ido minimizando; este escenario está vinculado al tipo de bienes que se comercializan entre los dos países. México le exporta a Colombia primordialmente vehículos, máquinas, aparatos eléctricos y combustibles, es decir bienes manufacturados.

Es importante tener en cuenta que la relación comercial México-Colombia no es significativa, en el sentido de que la proporción de las exportaciones hacia Colombia con respecto al total de las exportaciones mexicanas en el 2012 era apenas del 1,5% y en el 2016 se redujo al 0,82%. Con respecto a las importaciones la situación es la misma, el porcentaje en 2012 fue de 0,23% y en el año 2016 de 0,28 por ciento.

Ahora bien, para Colombia las exportaciones hacia México muestran un comportamiento similar. En el 2012 la proporción de exportaciones con destino a México fue de 1,39% del total de exportaciones colombianas al mundo; en 2016 esta cifra se incrementó a 3,02%. No obstante, las importaciones en la relación Colombia-México si son significativas, pues, del total de las importaciones al mundo, Colombia importó desde México cerca del 10,95% en el año 2012 y 7,60% en el año 2016. Cabe resaltar que México se encuentra entre los 10 principales socios comerciales de Colombia.

3.2.1 Coeficiente de Apertura Comercial

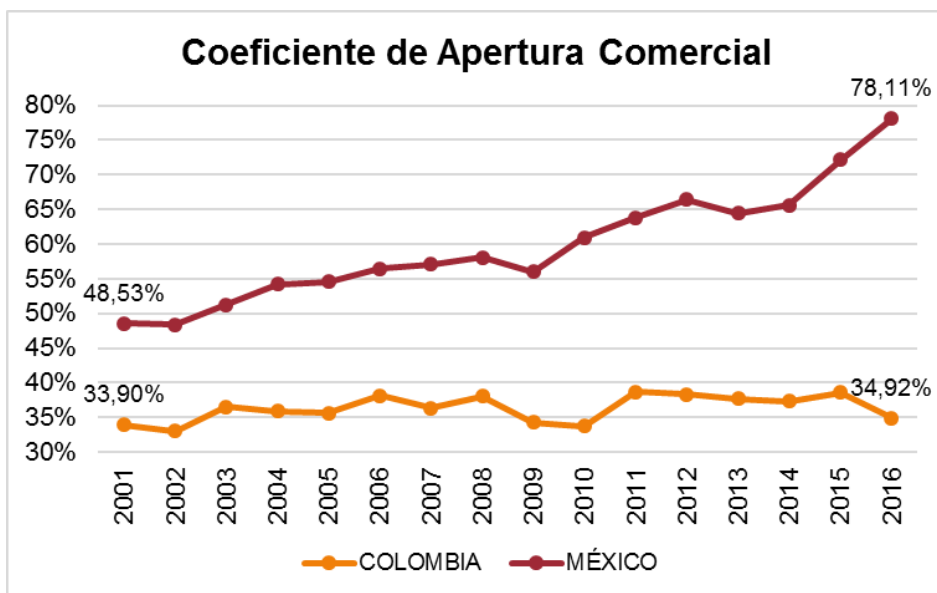
Considerando la creciente relación comercial entre Colombia y México, el Coeficiente de Apertura Comercial es una forma más exacta de medir la internacionalización de la actividad económica a nivel general y su nivel de dependencia con otras economías; o por el contrario saber si la producción se dirige principalmente al consumo interno. Sin embargo, la relación exportaciones, importaciones y PIB está influenciada por múltiples factores internos como el tamaño, la estructura de la economía, Inversión Extranjera Directa, la variación del crecimiento, seguridad, confianza, políticas económicas, entre otros.

La expresión formal del coeficiente de apertura económica para Colombia y México es la siguiente:

$$CA = \frac{X + M}{PIB}$$

Donde X son las exportaciones y M las importaciones totales del país en cuestión para un año determinado.

Gráfico 6



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Colombia no ha logrado incrementar significativamente su apertura al comercio exterior en los últimos 16 años (36% en promedio), lo cual indica que la producción está orientada en mayor medida al mercado interno. A pesar de los esfuerzos políticos realizados por parte de los gobiernos, por mejorar el clima de negocios, la búsqueda de menores restricciones al comercio, reformas fiscales y firma de tratados de libre comercio, Colombia presenta una mala calificación a escala internacional en cuanto a la calidad de la infraestructura, eficiencia del sistema judicial, seguridad, sector informal, facilidad en el proceso de nuevos exportadores e importadores, estandarización de la información financiera por medio de normas armonizadas a nivel internacional y el problema de los altos costos de transporte interno que hace necesaria una inversión en infraestructura de transporte terrestre y fluvial.

Por el contrario, México en el año 2001 mantuvo una cifra de apertura comercial cercana al 50% y en el 2016 se incrementó al 80%, “gracias a que ha firmado acuerdos comerciales en tres continentes, se posiciona como una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y 60% del PIB mundial (...) Además, participa en organismos y foros multilaterales y regionales como la OMC, la APEC, la OCDE y la ALADI.”⁵⁶ Sin embargo, el índice también refleja que existe una gran dependencia económica del comercio exterior. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) eliminó fronteras físicas y arancelarias al comercio entre Canadá, EE.UU. y México, lo que originó cuantiosos flujos de mercancías y personas. El 80% de las exportaciones mexicanas se dirigen a Estados Unidos y éste envía el 52% de la IED que se recibe en México.

El resultado de este índice refleja la gran necesidad colombiana de mejorar su estructura interna para aprovechar las oportunidades que genera la apertura comercial. Pero, también demuestra la necesidad latente de la economía mexicana para diversificar la dirección de su comercio internacional.

3.2.2 Sectores productivos

Aprovechando la AP, Colombia busca crecer en los mercados mexicanos y abrir nuevas oportunidades. Por lo tanto, se especializa en algunos sectores de la economía donde posteriormente crea complejos productivos para generar competitividad sectorial y fortalecimiento de los lazos empresariales. El gobierno colombiano mantiene políticas activas que buscan facilitar el comercio internacional y el financiamiento a nivel sectorial mediante regímenes especiales de fomento, es decir por medio del emprendimiento y la innovación.

⁵⁶ PROMÉXICO. Tratados de comercio. [En línea] Ciudad de México. Disponible en: <http://www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales>

3.2.2.1 Composición de las exportaciones de Colombia.

Las exportaciones juegan un rol relevante para el desarrollo de los encadenamientos al propiciar mayor productividad en los sectores económicos del país. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo señala que por medio de la implementación del plan de Desarrollo Productivo se busca fortalecer los sectores económicos potenciales para la exportación mediante la innovación y el rendimiento empresarial.

Cuadro 2

Exportaciones colombianas hacia México (Miles de dólares)

SA	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
87	Vehículos, tractores, ciclos, partes y accesorios	165.315	255.647	178.973	195.047	242.019
39	Plástico y sus manufacturas	72.502	77.658	90.457	89.211	115.774
27	Combustibles y aceites minerales y sus productos	96.279	79.196	135.934	122.286	73.581
33	Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	55.134	55.984	52.417	53.470	56.997
38	Productos diversos de las industrias químicas	20.810	19.671	22.484	34.579	53.342
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	44.533	26.701	60.098	43.658	46.771
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	14.575	17.172	21.731	24.064	28.475
30	Productos farmacéuticos	28.789	30.415	23.692	25.216	28.301
62	Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto	39.806	40.621	35.393	30.690	25.093
85	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	17.306	15.832	24.031	27.364	24.377
21	Preparaciones alimenticias diversas	14.448	13.943	15.167	24.294	18.593
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa	15.695	16.535	16.837	16.750	18.450
	Demás Sectores	249.912	214.431	237.202	227.631	205.105
	TOTAL	835.104	863.806	914.416	914.260	936.878

Fuente: elaboración propia. Datos DANE y TRADEMAP

Cuadro 3

Colombia exporta hacia el mundo (Miles de dólares)

SA	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
87	Vehículos, tractores, ciclos, partes y accesorios	578.768	861.683	550.140	503.678	552.924
39	Plástico y sus manufacturas	1.541.056	1.601.221	1.616.938	1.423.850	1.278.503
27	Combustibles y aceites minerales y sus productos	39.617.936	39.278.441	35.938.304	18.860.908	14.689.988
33	Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	527.237	564.876	483.486	438.295	395.277
38	Productos diversos de las industrias químicas	372.902	535.510	485.137	550.187	511.544
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	292.519	270.532	347.923	383.490	368.679
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	452.033	477.301	492.545	416.444	445.539
30	Productos farmacéuticos	461.448	497.261	524.217	503.966	426.944
62	Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto	389.695	344.018	311.525	305.868	246.306
85	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	469.048	482.844	459.273	469.103	420.453
21	Preparaciones alimenticias diversas	347.303	326.929	304.264	296.078	291.557
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa	418.478	391.826	345.919	281.414	224.488
	Demás Sectores	14.805.195	13.189.428	12.935.141	11.257.486	11.132.190
	TOTAL	60.273.618	58.821.870	54.794.812	35.690.767	30.984.392

Fuente: elaboración propia. Datos DANE y TRADEMAP.

En los últimos 5 años las exportaciones hacia México presentaron un aumento lento, pero fueron significativamente menores que las importaciones desde ese país. Es importante resaltar que, en los 5 años estudiados, la lista de los principales sectores se ha mantenido estable presentando pocos cambios internos.

Se observa que la mitad de las exportaciones colombianas al mundo corresponden a combustibles, debido a la gran riqueza natural que posee el país. No obstante, las exportaciones a México son variadas dado que los combustibles desde al año 2011 no representan más del 15% del total y el 85% restante corresponde a productos de origen no minero energéticos. En contraste, principalmente se envían vehículos (25,8%), plásticos (12,4%), y productos de la industria química, aceites esenciales, perfumería y cosméticos (11,8%) (ver cuadro 2).

Los sectores de exportación destacados en 2016 fueron combustibles, aceites minerales y sus productos; vehículos automóviles, tractores, partes y accesorios; plásticos; productos de la industria química; grasas y aceites animales o vegetales;

aceites esenciales y cosméticos; productos farmacéuticos; prendas de vestir y diferentes preparaciones alimenticias.

La exportación colombiana en el sector de vehículos (capítulo 87) se vio favorecida a partir del año 2011 con la renegociación del TLC Colombia-México en el cual, realizaron cambios a la política comercial que disminuyó los aranceles para optimizar los tratados bilaterales. Estas cifras resultan alentadoras porque sugieren que el catálogo de exportaciones colombianas se ha diversificado abriendo espacio a nuevos mercados.

Según PROEXPORT, Colombia se encuentra entre los 10 principales proveedores de cosméticos para México exportando en el año 2014 alrededor de US\$53,5 millones entre protectores solares, labiales, polvos compactos, perfumes, preparaciones capilares, etc. A raíz del acuerdo comercial de 1995 estos productos poseen un arancel igual a cero y presentan certificado de origen colombiano.⁵⁷ Por lo tanto, este sector genera oportunidades de negocios y encadenamientos productivos para Colombia.

Así también, ProColombia afirma que existen oportunidades potenciales para productos colombianos en el mercado de México como aceites y grasas; café y cacao; cárnicos y leches; prendas de vestir; manufactura automotriz; artículos para el hogar; productos farmacéuticos; editoriales; aplicaciones móviles y Software en el mercado mexicano.⁵⁸ Aunque, por el momento las exportaciones colombianas con destino hacia el país Azteca no son significativas, ciertamente han ido en aumento desde la firma del acuerdo AP y se espera que se potencien en los siguientes años.

⁵⁷ PROCOLOMBIA. Colombia, entre los diez principales proveedores de cosméticos en México. [En línea]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/cosmeticos-y-aseo-personal/colombia-entre-los-diez-principales-proveedores-de-cosmeticos-en-mexico>.

⁵⁸ PROCOLOMBIA. Colombia y México en cifras. [En línea]. p. 8. Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/Relaciones_entre_Colombia_y_Mexico_Exportaciones.pdf.

3.2.2.2 Composición de las importaciones colombianas.

Cuadro 4

Importaciones desde México (Miles de dólares)

SA	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, partes y accesorios	1.793.049	1.158.853	1.526.480	867.025	767.907
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	1.135.934	1.020.294	1.087.803	695.544	658.042
27	Combustibles minerales, aceites minerales y sus productos	1.022.065	609.248	107.266	114.032	185.753
4	reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	459.604	480.781	526.611	479.862	362.362
72	Fundición, hierro y acero	311.612	511.448	318.833	245.108	149.487
39	Plástico y sus manufacturas	275.420	295.780	343.646	239.364	175.535
33	Aceites esenciales, perfumería y cosmética	199.769	218.301	206.948	191.716	178.624
29	Productos químicos orgánicos	138.311	113.619	120.779	112.928	65.606
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	135.293	139.579	147.749	87.487	46.777
30	Productos farmacéuticos	89.413	101.052	108.023	111.520	105.937
	Demás Sectores	801.706	847.003	778.494	708.354	714.707
	TOTAL	6.362.176	5.495.958	5.272.632	3.852.940	3.410.737

Fuente: elaboración propia. Datos DANE y TRADEMAP.

Cuadro 5

Colombia importa desde el mundo (Miles de dólares)

SA	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, partes y accesorios	6.455.269	5.403.287	6.192.714	4.220.198	3.773.420
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	5.454.940	5.989.510	6.630.996	5.588.359	4.571.092
27	Combustibles minerales, aceites minerales y sus productos	5.661.810	6.388.883	7.561.288	5.133.498	3.834.973
84	reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	8.140.770	7.918.266	8.210.875	6.924.618	5.262.236
72	Fundición, hierro y acero	1.869.390	1.734.983	2.012.370	1.596.938	1.252.059
39	Plástico y sus manufacturas	2.315.088	2.425.850	2.699.223	2.379.918	2.112.993
33	Aceites esenciales, perfumería y cosmética	576.337	604.394	625.540	613.346	564.517
29	Productos químicos orgánicos	2.191.414	2.386.947	2.380.402	2.072.437	1.914.130
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	1.381.961	1.193.680	1.264.631	907.112	618.614
30	Productos farmacéuticos	2.083.324	2.317.239	2.382.079	2.332.118	2.108.504
	Demás Sectores	21.957.551	23.018.158	24.067.492	22.289.057	18.876.829
	TOTAL	58.087.854	59.381.197	64.027.610	54.057.599	44.889.367

Fuente: elaboración propia. Datos DANE y TRADEMAP.

Cuadro 6

Participación de México en las importaciones de Colombia

SA	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
87	Vehículos, tractores, ciclos, partes y accesorios	27,8%	21,4%	24,6%	20,5%	20,4%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	20,8%	17,0%	16,4%	12,4%	14,4%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y sus productos	18,1%	9,5%	1,4%	2,2%	4,8%
84	reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	5,6%	6,1%	6,4%	6,9%	6,9%
72	Fundición, hierro y acero	16,7%	29,5%	15,8%	15,3%	11,9%
39	Plástico y sus manufacturas	11,9%	12,2%	12,7%	10,1%	8,3%
33	Aceites esenciales, perfumería y cosmética	34,7%	36,1%	33,1%	31,3%	31,6%
29	Productos químicos orgánicos	6,3%	4,8%	5,1%	5,4%	3,4%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	9,8%	11,7%	11,7%	9,6%	7,6%
30	Productos farmacéuticos	4,3%	4,4%	4,5%	4,8%	5,0%
	Demas Sectores	3,65%	3,68%	3,23%	3,18%	3,79%
TOTAL		10,95%	9,26%	8,23%	7,13%	7,60%

Fuente: elaboración propia. Datos DANE y TRADEMAP.

Las importaciones colombianas provenientes de México representaron entre 2012 y 2016 un 8,6% de las importaciones totales del país, cifra que comparada con las últimas dos décadas ha aumentado al triple. De acuerdo a los datos, los sectores de mayor relevancia en las importaciones originarias de México son aceites, perfumería y cosméticos que representan el 31,6% de las importaciones totales del mundo. Sin embargo, en términos de dinero para el año 2016 la mayor dinámica de importación se dio en el sector de vehículos, tractores, partes y accesorios representando el 20,4% del total de las importaciones del mundo.

Según el Ministerio de Comercio Industria y Turismo “entre 2005-2007, las importaciones colombianas originarias de México se incrementaron en 195%, de los cuales 84 puntos porcentuales correspondieron a la contribución de vehículos, computadores y televisores.”⁵⁹ El aumento de las importaciones de este tipo de vehículos (automóviles, tractores) se debe al proceso de desgravación arancelaria que finalizó en el año 2006 para los vehículos mayores y menores de 15 toneladas,

⁵⁹ ÁLVAREZ RUBIANO, Martha. BERMÚDEZ QUINTERO, Marco. Consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México. [En línea] Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Oficina de estudios económicos. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=24455&name=OE-DeficitColombiaMexico.pdf&prefijo=file>.

donde el arancel inicial era de 13,2 y al año 2011 el arancel se redujo a cero.⁶⁰ Teniendo en cuenta que las importaciones de estos vehículos no están condicionada a ningún tipo de cupos.⁶¹

Cabe resaltar que, en el año 2016 las importaciones del sector de maquinaria y materiales eléctricos disminuyeron su participación en comparación con el 2010 aproximadamente en 10%. Es importante mencionar que el valor importado en los sectores de vehículos y maquinaria supera significativamente el valor total de las exportaciones de Colombia a México.

La reducción de las importaciones en los sectores de maquinaria y vehículos no se dio solamente en el comercio con México, sino a nivel general en el año 2016 con respecto a años anteriores. Además, se puede observar que los principales sectores de importación tanto de México como del mundo son el sector de los Vehículos, tractores, partes y accesorios; maquinarias y materiales eléctricos; reactores nucleares, calderas, máquinas y partes; aceites esenciales, perfumería, cosméticos y materias plásticas y manufacturas. Igualmente, los cuadros muestran que estos sectores acumulan el 78% de las importaciones originarias de México. Es decir, en estos 5 sectores se concentra principalmente la dinámica de importaciones colombianas desde México.

No obstante, dichas importaciones no solo corresponden a bienes de consumo final, sino también a bienes intermedios que al ingresar en la economía nacional pueden facilitar el desarrollo de cadenas globales de valor. Según Edgar Trujillo “Cada día

⁶⁰ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Decreto 4666/2005. [En línea]. Colombia, 2005. p.10. Disponible en: http://www.dian.gov.co/descargas/Informacion_Origen/2_4_12_TLC_Mexico_y_Colombia/2_4_12_2_5_Mexico_D4666_05_Compromisos_acceso_Sexto_Protocolo_Adicional.pdf.

⁶¹ Según la Secretaria de Economía de México “Un **Cupo** tiene como propósito la **importación** de un monto determinado de un producto o mercancía, con un arancel (un impuesto) menor al **que** se aplica a las mercancías **que** se importen sin este beneficio.” En línea. Disponible en: <http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/Transparencia/infgral.htm>

la producción y las exportaciones de un país son más dependientes de las importaciones. Esto ha debilitado mucho la visión mercantilista del comercio exterior, en la cual las exportaciones son buenas porque crean empleos y las importaciones son malas porque los destruyen. Hoy, para producir y exportar, son tan necesarios los trabajadores como las importaciones.”⁶²

3.2.2.3 Complementariedad Comercial Por Sectores Económicos

Para una idea más clara acerca del comercio efectuado entre Colombia y México en la siguiente tabla se presentan los sectores (a dos dígitos del Sistema Armonizado) de los cuales se importa y exporta más en el comercio bilateral con México desde la firma del acuerdo Alianza del Pacífico. Estos sectores están ordenados por el porcentaje de participación en función de los principales sectores de exportación.

Cuadro 7

Coincidencia de exportaciones e importaciones de Colombia con México

SA	DESCRIPCIÓN	% EXP.	% IMP.
87	Vehículos automóviles, tractores, velocipedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	23,23%	25,06%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	11,36%	8,36%
39	Plástico y sus manufacturas	9,98%	5,45%
33	Aceites esenciales y resinoideos; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	6,14%	4,08%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	4,97%	0,02%
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	3,84%	0,15%
38	Productos diversos de las industrias químicas	3,38%	0,57%
30	Productos farmacéuticos	3,06%	2,12%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	2,44%	18,85%
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	2,37%	9,47%
TOTAL		70,77%	74,13%

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

⁶² TRUJILLO, Edgar. ÁLVAREZ, Martha Cecilia. RODRÍGUEZ, María Fernanda. Inserción de Colombia en las cadenas globales de valor. [En línea] 2014. p. 2. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=71175&name=INSERCION_DE_COLOMBIA_EN_LAS_CADENAS_GLOBALES_DE_VALOR_feb-14.pdf&prefijo=file

En estos 10 sectores se concentra más del 70% del total de las importaciones y exportaciones desde y hacia México. Existe cierta inclinación a importar productos de transformación industrial para procesarlos en el país y tecnologías para hacer más competitiva la industria nacional como es el caso de los capítulos 84 y 85 que corresponde a máquinas y aparatos eléctricos y mecánicos.

Al mismo tiempo, se puede observar que 4 de los sectores principales en las exportaciones también tienen gran relevancia en las importaciones del país. Esto significa que en estos sectores existe comercio intra-industrial y oportunidades de encadenamientos productivos para Colombia, principalmente en el sector de plásticos, perfumería y cosméticos. Pero esto no quiere decir que los demás sectores no representen oportunidades potenciales en los mercados mexicanos.

Es preciso señalar que los sectores de vehículos máquinas y aparatos no se tomarán en cuenta como sectores potenciales para el encadenamiento productivo porque representan la importación de productos finales o semiterminados y no de insumos básicos. Así mismo, el sector de combustibles minerales no representa la apertura de nuevos mercados, sino que estimula la dependencia del sector de hidrocarburos, por tanto, tampoco se tendrá en cuenta.

3.2.2.4 Índice de Complementariedad⁶³

El índice de complementariedad “permite captar la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio y por ende la tendencia que existe a comerciar entre ellos.”⁶⁴ Este índice toma valores entre 0 y 1 donde 1 define una coincidencia perfecta en el patrón exportador/importador de dos países, y 0 la ausencia de esta coincidencia.

⁶³ El índice de complementariedad de comercio (ICC) es un indicador de superposición del comercio entre países y fue desarrollado por Anderson y Norheim (1993). Banco de la república. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_885.pdf.

⁶⁴ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *Op. Cit.*, p. 10.

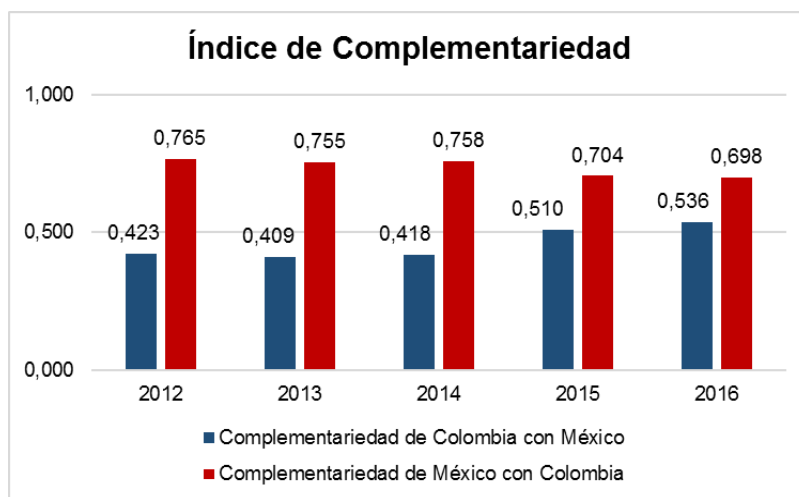
En el cálculo de este índice (ver anexo A) para el caso de Colombia y México, los valores se obtuvieron a partir de la siguiente fórmula matemática:

$$\text{Índice de Complementariedad} = (1 - (\sum |m_{ik} - x_{ij}|) \div 2)$$

Donde x_{ij} → es la proporción del bien i en las exportaciones mundiales del país j y

m_{ik} → es la proporción del bien i en todas las importaciones del país k.⁶⁵

Gráfico 7



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

La complementariedad bilateral es mayor cuando México es el país exportador y Colombia el socio importador. Los resultados indican que México tiene para sus productos de exportación mejores posibilidades de inserción en el mercado colombiano que los de Colombia en el mercado mexicano. Los valores obtenidos para el caso México-Colombia oscilan entre 0.7 y 0.76 (cercano a uno) y el caso Colombia-México entre 0.42 y 0.53 (valor intermedio). Sin embargo, también se puede observar que este patrón ha ido cambiando para el caso de Colombia pues el índice se incrementó del 42,3% al 53,6% en 4 años, lo que refleja que Colombia

⁶⁵BANCO MUNDIAL. Wits World Bank. wits.worldbank.org. [En línea]. Disponible en: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm.

está adquiriendo mejores posibilidades para insertar sus productos de exportación en México.

Cuadro 8

Índice de Complementariedad de Colombia con México por sectores

SA	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
87	Vehículos, tractores, ciclos, partes y accesorios	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96
39	Plástico y sus manufacturas	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99
27	Combustibles y aceites minerales y sus productos	0,72	0,71	0,71	0,77	0,80
33	Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
38	Productos diversos de las industrias químicas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92
30	Productos farmacéuticos	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
62	Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
85	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	0,90	0,89	0,90	0,90	0,90

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Los 10 principales sectores de exportación colombianos tienen una complementariedad casi perfecta con la demanda importadora de los mercados mexicanos en los 5 años analizados. En este caso los sectores donde hay especialización en las exportaciones y mayores oportunidades de negocios son 5: Aceites esenciales perfumería y cosméticos; productos de la industria química; grasas y aceites vegetales; productos farmacéuticos, prendas y complementos de vestir. Estos sectores se encuentran compuestos por bienes que requieren un proceso industrial y generan un mayor valor agregado, lo cual es una muestra de las posibilidades de expansión comercial y el grado de complementariedad que existe entre los dos países.

Se destaca el sector de Aceites esenciales, perfumería y cosméticos, el cual además de tener una complementariedad perfecta es el cuarto sector principal de exportación e importación del país. Ante este contexto, el sector Aceites esenciales, perfumería y cosméticos que pertenece a la industria química presenta mayores oportunidades en la formación de encadenamientos productivos potenciales entre México y Colombia.

Finalmente, teniendo en cuenta las cifras de comercio bilateral, el coeficiente de apertura comercial, y los resultados del índice de complementariedad el sector potencial para el desarrollo de encadenamientos es Aceites Esenciales, Perfumería y Cosméticos, el cual muestra una complementariedad perfecta, incluso cuando Colombia es el socio exportador.

4. ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO COLOMBIA-MEXÍCO

De acuerdo con la composición de las exportaciones se identifica que Colombia tiene una sólida ventaja en la extracción de recursos naturales. Por lo cual, el país es altamente dependiente del sector primario en las relaciones comerciales, en específico de la producción de hidrocarburos a la cual le aporta un escaso valor agregado.

4.1. POSICIÓN DE COLOMBIA EN LAS CADENAS DE VALOR.

Dependiendo del tipo de encadenamiento productivo se determina la posición del país en las cadenas de valor, las cuales abren posibilidades para integrarse en los mercados internacionales a menores costos. Un mayor número de encadenamientos aguas abajo implica que el país se encuentra al inicio de la cadena de valor actuando como un distribuidor, y encadenamientos aguas arriba reflejan que el país está insertado en la cadena siendo el encargado de procesar y elaborar productos a partir de los insumos importados.⁶⁶

Las economías en desarrollo se están convirtiendo en receptoras de Inversión Extranjera Directa que genera mayores flujos de comercio y propicia la integración comercial repercutiendo en el traslado de la mano de obra del sector agrícola al sector manufacturero y en un aumento de la productividad nacional.

Colombia es un país considerado en desarrollo que tiene una dinámica exportadora basada en recursos naturales y materias primas. Por lo tanto, el valor agregado de sus exportaciones es mínimo. Las economías en desarrollo que manejan una política comercial abierta como Corea del Sur, Hong Kong o Singapur suman valor a su producción. Por el contrario, Colombia no maneja una política liberalizada y

⁶⁶ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *Op. Cit.*, p.14

aún restringe el comercio de algunos productos para proteger la industria nacional, esto repercute en una escasa contribución al valor agregado exportado y por ende una baja composición en las cadenas globales de valor.

En el índice realizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre el total de participación de los países en las cadenas de valor, Colombia ocupa el lugar 46 de 50 países tenidos en cuenta.⁶⁷ Igualmente en el informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre cadenas de valor Colombia se sitúa en el puesto 62 de 64 como uno de los países que menos valor agregado externo incorporan en sus exportaciones⁶⁸. Esto se debe como se mencionó anteriormente a la oferta exportable, pues los principales productos colombianos de exportación son combustibles y productos mineros que tienen un escaso valor agregado extranjero. No obstante, en algunos casos estas materias primas son utilizadas como insumos en otros países provocando encadenamientos aguas arriba y situando a la nación al inicio de la cadena de valor

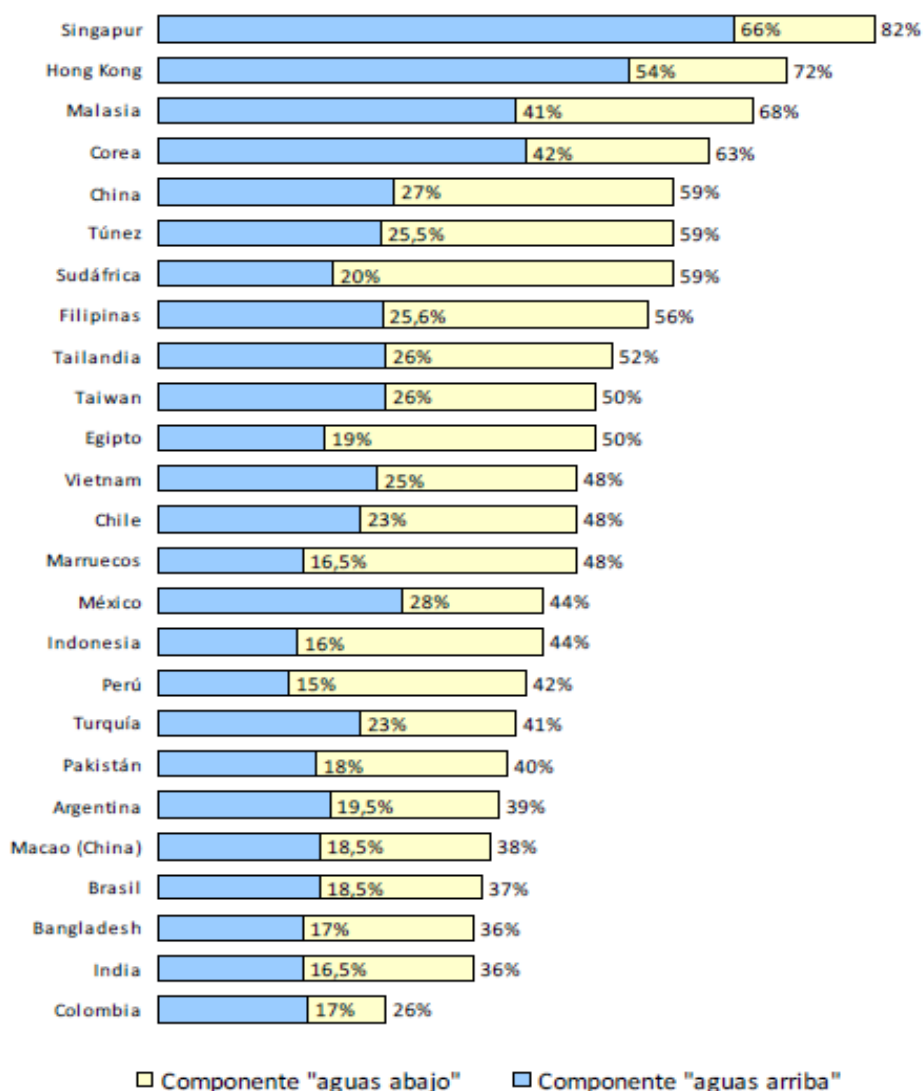
Gráfico 8

Participación de las economías desarrolladas en las cadenas de valor globales.

⁶⁷ ESGUERRA, María del Pilar. PARRA ULLOA, Sergio. Colombia, por fuera de las cadenas globales de valor: ¿causa o síntoma del bajo desempeño exportador? Borradores de economía. [En línea] Banco de la República: Colombia, Bogotá. 2016. p. 26. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_966.pdf

⁶⁸ *Ibíd.*, p. 28.

Participación en las CGV por País (25 principales PED's exportadores – 2010)



Fuente: Ferrando, Instituto de Estrategia Internacional, 2013

En comparación con países de América Latina, Colombia muestra una tendencia semejante, pues existe baja participación en las cadenas de valor donde predominan los encadenamientos aguas abajo por la riqueza natural existente. La diferencia entre los países Asiáticos y los Latinoamericanos radica en 2 factores, en primera medida dada la apertura del comercio Asiático las multinacionales prefieren invertir sus flujos de dinero en esas economías, segundo, los países de Asia

desarrollan la innovación y capital humano como fuente de sus ventajas comparativas, mientras que América Latina sigue ligada a los recursos naturales y la mano de obra barata.⁶⁹ Estas dos razones explican las diferencias en la inserción a las cadenas de valor de los países Latinoamericanos y los Asiáticos.

Ahora, dentro de la AP Colombia es el penúltimo país con menos encadenamientos aguas arriba, superado únicamente por Perú. Esto indica una limitada inserción en las cadenas de valor internacional. Por consiguiente, existe una gran oportunidad para incrementar esta participación por medio de la AP.

Como dato particular, México es el país de la AP que más insertado se encuentra en este tipo de cadenas de valor y actúa como captador de los insumos proporcionados por los otros 3 países. Con respecto a los encadenamientos aguas abajo, en la Alianza del Pacífico Colombia se encuentra en el penúltimo lugar, esto es explicado por el tipo de bienes que comercializa, pues muchos de sus productos son recursos naturales finales que no permiten una transformación.⁷⁰

En términos generales, Colombia se encuentra en el intermedio de la cadena de valor actuando como procesador de los insumos importados, pero a su vez facturando insumos intermedios a otros países. Sin embargo, la vinculación colombiana a las cadenas de valor es limitada. Por lo tanto, el gobierno busca por medio de la Alianza del Pacífico promover los encadenamientos productivos especialmente con componentes aguas arriba para fortalecer la competitividad de la nación, generar innovación, e incrementar el empleo y la inversión.

⁶⁹REINA, Mauricio. Importancia de la Alianza del Pacífico para Colombia. [En línea] Proexport Colombia. Bogotá. 2013. p. 30. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=68655&name=IMPORTANCIA_DE_LA_ALIANZA_DEL_PACIFICO_PARA_COLOMBIA.pdf&prefijo=file

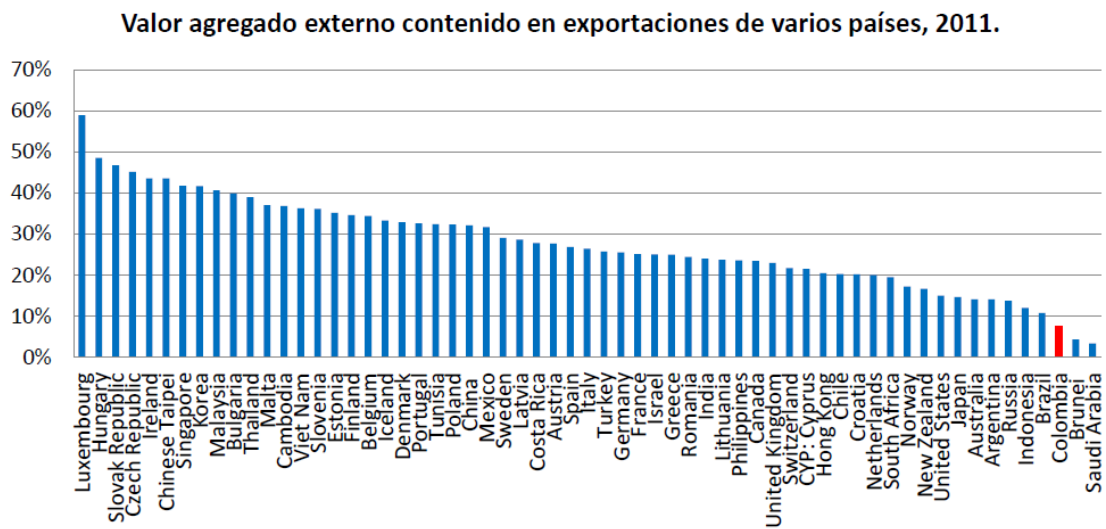
⁷⁰ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *Op. Cit.*, p.16

4.1.1 Valor agregado extranjero contenido en las exportaciones colombianas.

El valor agregado extranjero de las exportaciones es una forma de medir los insumos importados que se utilizan para la fabricación de productos nacionales. Así mismo, el valor agregado extranjero permite conocer más sobre la participación del país en las cadenas de valor.

Gráfico 9

Valor agregado extranjero contenido en las exportaciones de algunos países.

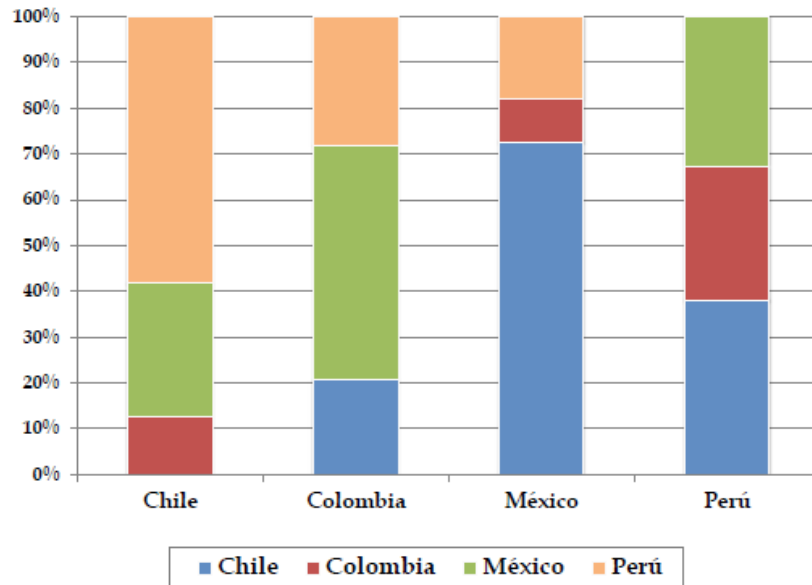


Fuente: Banco de la Republica, 2016.

Colombia está en los últimos lugares del gráfico, es decir, es de los países que tiene menor valor agregado extranjero en sus exportaciones. Esto se debe a los bienes que comercializa. También, y por la misma razón, los países de América latina dotados de recursos naturales se encuentran en las últimas posiciones. Al contrario, son los países pequeños y con carencias de riqueza natural los que ocupan los primeros lugares, pues a raíz de estas falencias deben importar insumos para fabricar muchos de sus productos de exportación.

Gráfico 10

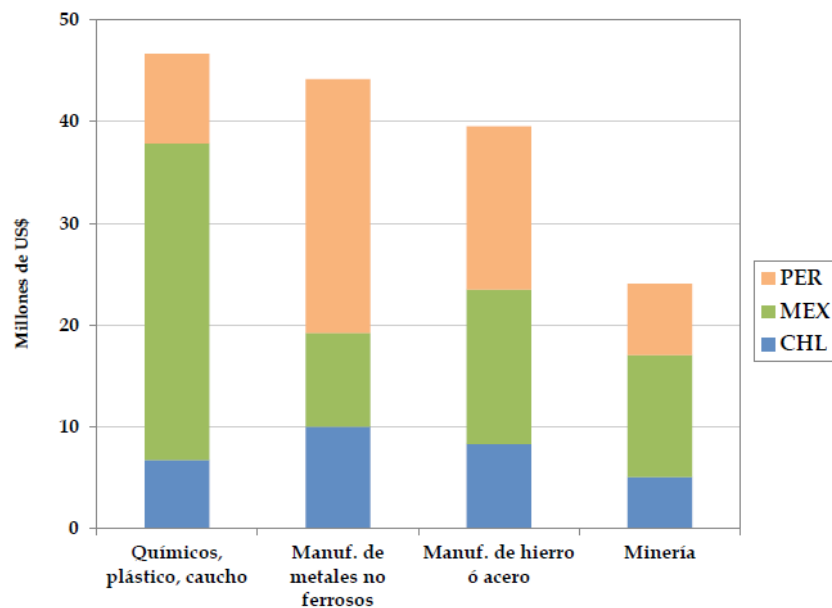
Distribución de valor agregado extranjero proveniente de la AP por país.



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, 2013

Gráfico 11

Valor agregado proveniente de la Alianza del Pacífico incorporado en las exportaciones colombianas.



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, 2013

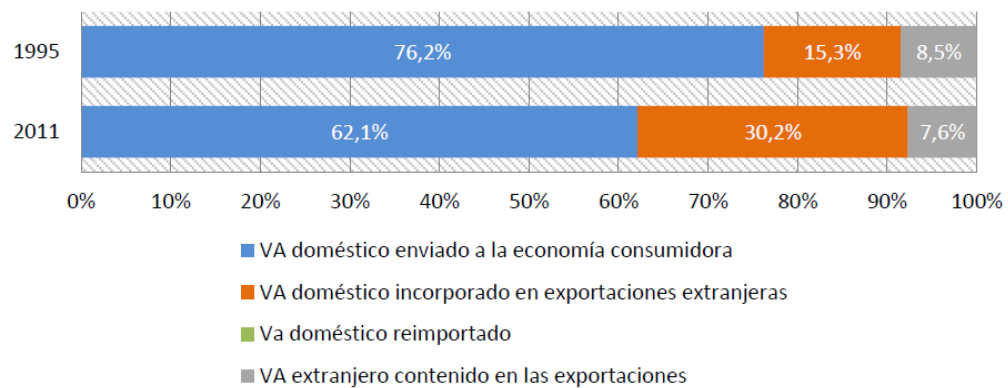
Para las exportaciones colombianas dentro de la AP el principal proveedor de valor agregado es México, por el elevado número de importaciones que se realizan desde ese país y por el tamaño de la economía mexicana. Al observar el valor agregado por sectores de la economía colombiana se puede comprobar que efectivamente México funge como un notable proveedor de materias primas para la fabricación de los productos de exportación.

El sector de químicos, plásticos y cauchos presentan el mayor valor agregado proveniente de México, pues se importan muchos insumos básicos como polietileno, polipropileno, PVC, caucho sintético, etc. que posteriormente se usan en la elaboración de pinturas, barnices, productos del caucho, envases, tuberías, artículos para el hogar, aceites y cosméticos.

Un punto a favor para que los países de la Alianza del Pacífico se incorporen en las cadenas de valor mundiales a un ritmo más rápido, son los bajos aranceles que tiene con el resto del mundo y la acumulación de origen permitida, como los insumos se consideran originarios de cualquiera de las 4 naciones se hace más atractivo el bloque económico para la inversión extranjera.

Gráfico 12

Componente por origen del valor agregado de la producción en Colombia.



Fuente: Banco de la Republica, 2016.

En los últimos años hubo una evolución en lo relacionado al valor agregado colombiano. Pues en 1995 estaba concentrado en los bienes de consumo doméstico y consumo interno de la economía, pero, 16 años después esta cifra se redujo en más del 10%. Sin embargo, el valor añadido extranjero contenido en las exportaciones también se redujo en este lapso.

Las exportaciones colombianas presentan un mayor componente de valor agregado en el sector primario, pero en la economía en su conjunto dicho valor es muy bajo dado que en el 2015 solo llega al 7,7%⁷¹, lo cual sugiere que Colombia presenta débiles encadenamientos productivos y una baja tasa de incursión en las cadenas globales de valor.

4.1.2 Matriz insumo producto en la economía colombiana.

Es importante revisar la información de la última matriz insumo producto (MIP) colombiana publicada por el DANE el año 2005⁷² para verificar la presencia de eslabonamientos en la economía nacional por medio del análisis de las relaciones intersectoriales. Cabe resaltar que no todos los sectores tienen la capacidad de influir sobre otros, pero al observar la MIP se puede detallar la relación entre industrias y sectores económicos.

En este caso, el sector a analizar es el de fabricación de sustancias y productos químicos en el cual se encuentran incluidos los cosméticos. En el año 2015 se produjeron en este fragmento de la economía \$18.278 millones de pesos de los cuales se exportaron \$3.911 millones. El consumo intermedio de este sector ascendió a \$8.436 millones de pesos, es decir, que este es el valor de los insumos

⁷¹ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES. Encadenamientos productivos para fortalecer las cadenas de valor. [En línea] p. 7. Disponible en: <http://www.andi.com.co/eni2/Paginas/assets/docs/capitulo-06.pdf>

⁷² Matriz Insumo Producto disponible en el DANE. <https://www.google.com.co/search?q=matriz+insumo+producto+dane&oq=matriz+insumo+producto+da&aqs=chrome.1.69i57j0i5.7936j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8#>

utilizados en la fabricación de bienes y servicios (inputs) que pueden ser demandados de otros sectores.

Para producir sustancias y productos químicos se utilizaron principalmente insumos producidos (insumos comprados a otros sectores) provenientes del sector de caucho y plástico, de aceites y grasas vegetales, servicios de energía eléctrica, servicios de gas, servicios de transporte y del comercio. En otras palabras, este sector está generando encadenamientos hacia atrás o arrastre de la economía en los eslabones anteriormente mencionados.

En insumos primarios (no producidos) el sector utilizó \$2.262 millones de pesos y mantuvo importaciones por \$4.556 millones. Este sector generó un valor agregado a sus productos de \$4.788 millones de pesos de los cuales la mitad corresponden a valor agregado⁷³ bruto de capital generado por las sociedades y por grandes empresas.

Ahora bien, el sector de fabricación de sustancias y productos químicos actuó como vendedor de sus productos principalmente a sectores agrícolas de cultivos y producción pecuaria, también vendió una importante parte de su producción al sector industrial de caucho y plástico. Particularmente, se presentan ventas superiores a los mil millones de pesos en el sector de servicios sociales y de salud, probablemente de productos farmacéuticos y cosméticos.

Después de analizar la matriz insumo producto, conviene subrayar que el sector de sustancias y productos químicos puede generar encadenamientos productivos, pues tiene eslabones hacia atrás de donde compra insumos, los transforma y luego los comercializa con sus eslabones hacia adelante, es decir no todo lo vende dentro de su mismo sector.

⁷³ El valor añadido en la matriz corresponde a la diferencia entre la producción total y el consumo intermedio por el lado de la oferta.

4.2. CASO DE ESTUDIO: INDUSTRIA QUÍMICA DESDE EL ANÁLISIS DE LA CADENA DE LOS COSMÉTICOS.

La industria química colombiana se caracteriza por haber experimentado un crecimiento notable en la producción, comercialización y ventas exteriores a partir del año 2000. La ANDI (Asociación Nacional de Industriales) afirma que este sector es muy heterogéneo en cuanto a tamaño, capital y diversificación. En el año 2016, los productos químicos fueron uno de los 5 pilares en los cuales se basó el crecimiento de la industria en general aportando 6,4% al PIB nacional, equivalente a \$5,8 billones de pesos. El mercado de los cosméticos se genera en torno a clusters económicos que hacen parte de la estrategia del gobierno nacional para fortalecer la cadena productiva de la industria química y petroquímica.

4.2.1 Descripción del sector cosméticos

El sector de cosméticos, productos de aseo y absorbentes está compuesto por tres grandes subsectores que son: Cosméticos, Aseo del hogar y Absorbentes. Para el presente estudio se analizará solo el subsector de cosméticos clasificado arancelariamente en el capítulo 33, que comprende los segmentos relacionados con el maquillaje, color y tratamiento del cabello y el aseo personal entendido como fragancias, desodorantes, productos para el cuidado de la piel y el cuerpo.

La producción de cosméticos ha venido creciendo sostenidamente en los últimos 16 años tomando notable relevancia en la economía colombiana gracias a la biodiversidad del país y a los ingredientes naturales de los productos. Sin embargo, el mercado de cosméticos ha presentado cambios notables en relación con la década anterior. Pues, a inicios de los años noventa la elaboración de cosméticos estaba concentrada en empresas y cadenas nacionales, pero con la política de apertura económica que llevo a cabo Colombia disminuyeron los aranceles en la

importación e incursionaron al país grandes multinacionales que ampliaron la oferta de productos comercializados.

En el año 2016, el tamaño de mercado de los cosméticos fue de US\$2.955 millones de dólares. Según la ANDI se espera que al 2020 este sector muestre un crecimiento aproximado del 7,7%⁷⁴ superior al crecimiento del PIB en su conjunto. El fuerte dinamismo del sector se debe al incremento de la participación de las mujeres en el mercado laboral quienes demandan cada día más productos para el cuidado de la piel, así como al reciente interés de los hombres por los nuevos productos de belleza y cuidado personal.

El crecimiento económico de este sector genera empleo, capta Inversión Extranjera Directa y aumenta las exportaciones. De hecho, en el 2009 ingresó al Programa de Transformación Productiva (PTP) del Ministerio de Comercio Industria y Turismo con el fin de convertirlo en un sector de clase mundial líder en la producción y exportación de cosméticos y productos de aseo en el continente bajo la visión de cadenas productivas. En este programa se invirtieron alrededor de US\$ 300 millones de dólares para incentivar la innovación y dinamizar la producción, puesto que el sector es altamente dependiente de la tecnología.

Para el 2015, el sector cosmético y productos de aseo generó alrededor de 35.000 mil empleos directos en la industria manufacturera y 1'200.000 empleos indirectos en su mayoría a mujeres que venden estos productos por catálogo.⁷⁵ En el año anterior, los cosméticos representaron un 52% de la producción nacional del sector y el 58% de sus productos fueron de exportación destinados principalmente a Perú, Ecuador, Chile, México, Venezuela y Panamá, entre otros. Según el DANE las exportaciones totales del sector representan el 2% de las exportaciones

⁷⁴ Cifras de la Asociación nacional de Industriales

⁷⁵ CÁMARA DE LA INDUSTRIA COSMÉTICA Y DE ASEO. Cuarto informe de sostenibilidad 2015 Industria de Cosmética y Aseo. [En línea]. Colombia, Bogotá. 2015. p. 14. Disponible en: <http://www.andi.com.co/cica/Documents/Cosmeticos/Informes/InformeSostenibilidad.pdf>

colombianas y el mercado de los cosméticos crece por encima del mercado mundial, pues entre 2009- 2013 se incrementó en 7,3% y en el mundo tan solo a 4.3%, lo cual ubica a Colombia dentro de los cuatro productores de cosméticos en Latinoamérica.⁷⁶

Dentro del sector se destaca con mayor importancia la producción de perfumes y fragancias que acapara un mercado de más de \$1.500 millones de pesos. Seguido en orden de importancia se encuentran los productos de aseo para el hombre, de cuidado del cabello y de la piel y los productos cosméticos de color, es decir, maquillaje.

El sector de los cosméticos genera un alto impacto en la economía nacional debido al gran número de empresas que concentra. Según La Cámara de Industria Cosmética y Aseo en 2015 se registraron 56 compañías, 45 de ellas operando en el sector de cosméticos,⁷⁷ entre las cuales se destacan Avon, Procter and Gamble, Unilever, Yanbal, Hada, Productos de belleza Ana María, Laboratorios Esko Ltda, entre otras. Así mismo, el 55% de estas empresas son de carácter nacional, mientras el 45% restante son empresas extranjeras. No obstante, se encuentran identificadas ante el INVIMA más de 300 empresas familiares que no están formalmente registradas y operan con menos de 10 trabajadores.

Este elevado número de compañías permiten fortalecer la competitividad, desarrollar la industria y obtener una variada oferta de productos en el mercado. Según el informe de la ANDI, las principales fuentes de comercialización de estos productos son las ventas por catálogo, las ventas en farmacias y tiendas especializadas y cada vez toman más fuerza las ventas por internet.

⁷⁶ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES. El sector de cosméticos en Colombia. [En línea]. Colombia: Bogotá. 2016. Disponible en: <http://www.andi.com.co/cica/Documents/PRESENTACION%20C3%93N%20C%3%81MARA%20actualizada%202017.pdf>

⁷⁷ *Ibíd.*

Cuadro 9

Exportaciones e importaciones del sector cosméticos y principales países destino (Miles de dólares).

Año	Exportaciones	Importaciones
2001	57.664	99.084
2002	72.597	96.250
2003	72.691	85.898
2004	105.272	96.886
2005	153.951	126.072
2006	213.000	166.728
2007	285.704	198.892
2008	371.777	249.774
2009	361.296	240.373
2010	358.811	279.943
2011	449.035	367.527
2012	479.826	381.854
2013	515.304	388.805
2014	427.937	395.673
2015	380.499	364.686
2016	343.896	323.717

Principales Destinos de Exportación	
Perú	26,71%
Ecuador	18,85%
México	14,42%
Panamá	5,84%
Chile	5,52%
República Dominicana	4,57%
Costa Rica	4,04%
Guatemala	3,41%
Venezuela	3,18%
El Salvador	2,98%

Principales Destinos de Importación	
México	31,64%
Estados Unidos de América	16,02%
Brasil	7,73%
Francia	4,53%
República Dominicana	4,45%
Uruguay	4,23%
España	4,12%
Guatemala	3,73%
Perú	2,68%
Suiza	2,55%

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

Desde el año 2001 las exportaciones de cosméticos han aumentado 5,9 veces y las importaciones 3,2 veces. Es uno de los pocos sectores industriales que presenta balanza comercial superavitaria, pero desde el año 2013 se redujeron las exportaciones a causa de la crisis económica venezolana y el cierre de la frontera que promovió el gobierno de Maduro. También las políticas de salvaguardia implementadas en Ecuador y la desaceleración colombiana de la industria manufacturera en general afectaron los flujos de venta en el exterior.

Los principales destinos de las exportaciones colombianas de cosméticos son los países de Latinoamérica, destacando la alta participación del mercado de Perú. Los productos que más se exportan son preparaciones de belleza, maquillaje, productos para el cuidado de la piel, preparaciones capilares (Shampoo) y perfumes y aguas de tocador. Como era de esperarse las mujeres son las principales consumidoras de este sector, pero en los últimos años se ha ido incrementando la participación del género masculino consumiendo productos de higiene personal como las cremas de afeitar y los desodorantes.

Las importaciones del sector provienen principalmente de México, y curiosamente las exportaciones tienen a México como el tercer mercado destino. Este fenómeno se explica por la tendencia de las grandes multinacionales cosméticas a deslocalizar su producción para aprovechar las economías de escala. Destacadas empresas del sector como P&G trasladaron sus plantas de producción desde Colombia hacia México para reducir los costos económicos. En algunos casos importan el producto ya transformado solamente para comercializarlo en Colombia y en otro importan materias primas e insumos (incluidos envases y empaques) para elaborar el bien final en este país y posteriormente exportarlo de nuevo a sus filiales mexicanas y comercializarlo en ese mercado.

En el año 2011 el 69,12% de las materias primas del sector cosméticos fueron importadas, pues en el mercado nacional los componentes primarios son más costosos y disminuyen la competitividad.⁷⁸

En cuanto a Inversión Extranjera Directa (IED) este sector atrae grandes flujos de inversión proveniente de multinacionales globales que encuentran en el entorno de negocios colombiano unas condiciones adecuadas para la deslocalización de sus empresas. Por ejemplo, entre 2009-2014 “se recibieron US\$417 millones de IED a

⁷⁸ FENALCO ANTIOQUIA. Boletín de estadísticas sectoriales, dirigido al sector de Belleza y Cosméticos con crecimiento y cifras PIB, IPC. DIAN, Fenalco Antioquia. 2012.

través de la inversión de 9 empresas del sector. Esta generó 1.650 nuevos empleos.”⁷⁹ Las multinacionales que más invirtieron fueron Unilever quien amplió una planta productiva, Yanbal que construyó una nueva planta de perfumes y Belcorp que amplió su planta actual de producción. Igualmente, otras empresas como Bell Star encuentran en Colombia atractivo para localizar sus instalaciones debido a la mano de obra barata del país. Por consiguiente, en Latinoamérica, Colombia ya se posiciona entre los tres principales distribuidores de cosméticos, superada únicamente por Brasil y México⁸⁰.

Es importante resaltar que la industria de cosméticos dentro de Alianza del Pacífico a partir del 2015 tiene un capítulo de cooperación regulatoria, es decir, un apartado donde se definen herramientas eficientes para destrabar las barreras comerciales, fortalecer la integración y promover regulaciones compatibles sin afectar la seguridad humana, la vida animal o el medio ambiente. Por lo tanto, en las proyecciones de la ANDI se espera que la tendencia de crecimiento del sector continúe y los empleos directos generados aumenten para 2020.

En síntesis, en los últimos 16 años la participación del sector cosméticos en la economía nacional ha sido positiva, presentando crecimiento en las exportaciones y en la producción que dinamizan la industria manufacturera en general, incentivan la generación de empleo y por medio del Programa de Transformación Productiva apoyan las cadenas de valor para tener la posibilidad de seguir creciendo en el mercado nacional e internacional.

⁷⁹ CÁMARA DE LA INDUSTRIA COSMÉTICA Y DE ASEO. *Op. Cit.*, p. 44

⁸⁰ *Ibid.*

4.3 POTENCIALES ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE COLOMBIA y MÉXICO.

En los apartados anteriores se realizaron los estudios correspondientes para identificar el sector donde se registran encadenamientos productivos potenciales. De este modo, de ahora en adelante en el documento se realizará un análisis sobre la naturaleza del encadenamiento y las condiciones que debe cumplir el producto final para ingresar a los mercados seleccionados.

También se presentan algunos encadenamientos productivos potenciales tanto en el sector de cosméticos, como en otros sectores viables. Por ejemplo, los productos correspondientes a los textiles representan una gran oportunidad para desarrollar cadenas de valor, pues el nivel de importaciones de los insumos básicos es relativamente alto y las exportaciones del producto final como bañadores para mujeres y niñas o prendas de mezclilla se han incrementado paulatinamente en los últimos años. Así mismo, en los productos relacionados con el plástico y la fabricación de envases existen posibilidades de desarrollar encadenamientos productivos.

Cuadro 10

Posibles encadenamientos productivos entre Colombia y México

Valor de Importaciones	SA	Insumo (México)	Producto Final (Colombia)	SA	Valor de Exportaciones
13.671	130220	Materias pécticas, pectinatos y pectatos	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel	330499	66.277
7.979	320300	Materias colorantes de origen vegetal o animal	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel	330499	66.277
			Polvos de belleza o maquillaje y polvos para bebés	330491	26.365
220.541	330290	Mezclas de sustancias odoríferas	Perfumes y aguas de tocador	330300	47.532
9.189	392390	Artículos para transporte o envasado, de plástico	Perfumes y aguas de tocador	330300	47.532
45.112	320611	Pigmentos	Polvos de belleza o maquillaje y polvos para bebés	330491	26.365
112.551	701090	Bombonas , botellas, frascos, tarros, envases	Perfumes y aguas de tocador	330300	47.532
24.995	830990	Bombonas, frascos, envases tubulares de vidrio	Preparaciones para el maquillaje de los labios	330410	19.091
6.111	390319	Poliestireno, en formas primarias	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	392350	14.057
576.844	390760	Poli"tereftalato de etileno"	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	392350	14.057
9.461	390210	Polipropileno en formas primarias	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	392350	14.057
76.022	520942	Tejidos de mezclilla	Pantalones y prendas de mezclilla	620342	12.578
40.464	283531	Trifosfato de sodio "tripolifosfato de sodio"	Productos y preparaciones orgánicos para el lavado de la piel	340130	7.512
1.522	560312	Telas sin tejer de filamentos sintéticos o artificiales	Bañadores de punto para mujeres o niñas	611241	2.883
19.295	392062	Polímeros de polietileno	Bolsas de polietileno, papel laminado	392321	2.883
7.102	960711	Cierres de cremallera	Bolsos de mano "carteras"	420221	1.791
17.398	320740	Frita de vidrio y demás vidrios	Placas y baldosas, de cerámica	690890	1.212
112.551	701090	Bombonas , botellas, frascos, tarros, envases	Palmitos preparados o conservados en alcohol	200891	339
45.112	320611	Pigmentos	Pinturas y barnices a base de polímeros sintéticos	320890	177
112.551	701090	Bombonas , botellas, frascos, tarros, envases	Compotas, jaleas y mermeladas de frutas	200799	46
24.995	830990	Bombonas, frascos, envases tubulares de vidrio	Compotas, jaleas y mermeladas de frutas	200799	46

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Estos son algunos ejemplos de las múltiples posibilidades de encadenamientos productivos que pueden surgir en los mercados de México y Colombia, aprovechando las ventajas de la Alianza del Pacífico como bloque económico. Se busca un insumo mexicano importado por Colombia que sea transformado y posteriormente exportado como producto final a México y a un país del Asia Pacífico que cumpla con la normatividad vigente de reglas de origen para obtener el beneficio arancelario que otorga la AP.

Para identificar la cadena, fue necesario el cruce de información de comercio exterior entre Colombia y México, iniciando con el análisis de los sectores (clasificación a dos dígitos del Sistema Armonizado) más significativos respecto al volumen del comercio y luego a nivel de subpartida para encontrar el insumo y producto final.

Se eligió el encadenamiento productivo Perfumes y Aguas de Tocador (Subpartida 3303.00 del Sistema Armonizado), que incorpora el insumo mexicano mezcla de sustancias odoríferas de la subpartida 3302.90 del Sistema Armonizado. Esta elección se complementó con el resultado de los índices de comercio ya descritos y la importancia del sector al que pertenece tanto el insumo como el producto final, es decir, estos se encuentran dentro de los principales sectores de importación y exportación respectivamente.

4.3.1 Índice de Balassa de las exportaciones

Este índice mide el grado de importancia de un producto en las exportaciones de un mercado a otro, comparado con las exportaciones del mismo producto hacia el mundo⁸¹; de igual manera expresa la fortaleza o debilidad de un sector o producto ante el mercado internacional.

El Índice de Balassa para Colombia respecto al mercado de México se calculó a partir de la siguiente fórmula⁸²:

$$IB = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

⁸¹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Turquía y Colombia: ¿Economías complementarias? [En línea] Oficina de Estudios Económicos. p. 16. Disponible en: www.tlc.gov.co/descargar.php?id=58320

⁸² UNIVERSIDAD DEL NORTE. Manual de indicadores. [En línea] Barranquilla. Disponible en: http://guayacan.uninorte.edu.co/obci/Resource/plantillas/Manual_Indicadores.pdf

Donde:

X_{ij}^k son las exportaciones del producto k (perfumes y aguas de tocador) realizadas por el país i (Colombia) hacia el país j (México).

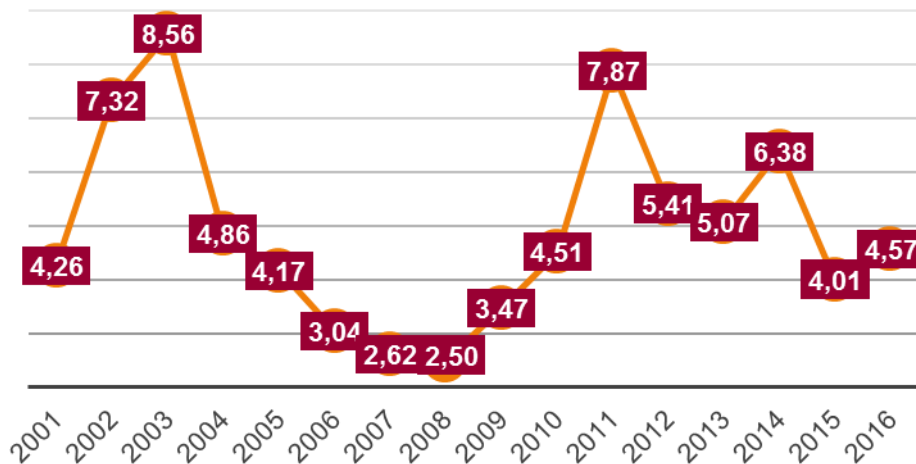
XT_{ij} son las exportaciones totales del país i (Colombia) al país j (México).

X_{iw}^k son las exportaciones del producto k (Perfumes y aguas de tocador) del país i (Colombia) hacia el mundo w.

XT_{iw} son las exportaciones totales del país i (Colombia) al mundo w.

Gráfico 13

Índice de Balassa



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Los resultados obtenidos reflejan durante los 16 años de estudio la competitividad relativa en el comercio de perfumes y aguas de tocador con respecto al mercado mexicano. Actualmente Colombia es su sexto proveedor, el cual ha ido incrementando su importancia año tras año pues, en el año 2001 ocupaba el décimo lugar y hoy en día las importaciones desde México de este producto son 7 veces mayores (ver cifras en Anexo C).

4.3.2 Situación actual del sector de perfumería y aguas de tocador en Colombia

En 2016 la exportación mundial de perfumes ascendió a los US\$17.012.924 millones de dólares, siendo Francia el principal exportador con un 25% del mercado mundial, seguido por Alemania, Estados Unidos y España. En términos de importaciones la cifra ascendió a US\$ 16.789.415 millones, es decir, las fragancias tienen una balanza comercial positiva en el mundo. En este caso los principales importadores de perfumes son Estados Unidos, Alemania y Reino Unido.⁸³ Colombia como exportador internacional se encuentra ubicado en el puesto número 22 con menos del 1% del mercado mundial.

El mercado de fragancias al interior de Colombia es de los mercados más dinámicos del país. En el año 2012 obtuvo ingresos por más de un billón de pesos, cifra que se ha ido incrementando en años posteriores. En el año 2015 la producción de perfumes y aguas de tocador representó el 16% del total de la producción del sector cosméticos y generó 13.908 nuevos empleos⁸⁴.

Las exportaciones colombianas de perfumes en el 2016 representaron el 20% de las exportaciones del sector cosméticos. De hecho, los perfumes se encuentran dentro de los principales productos cosméticos exportados superado únicamente por los shampoo, el maquillaje y los productos del cuidado de la piel. No obstante, la exportación de perfumes ha venido disminuyendo desde al año 2013 conjuntamente con la disminución de las exportaciones totales que ha experimentado la economía colombiana.

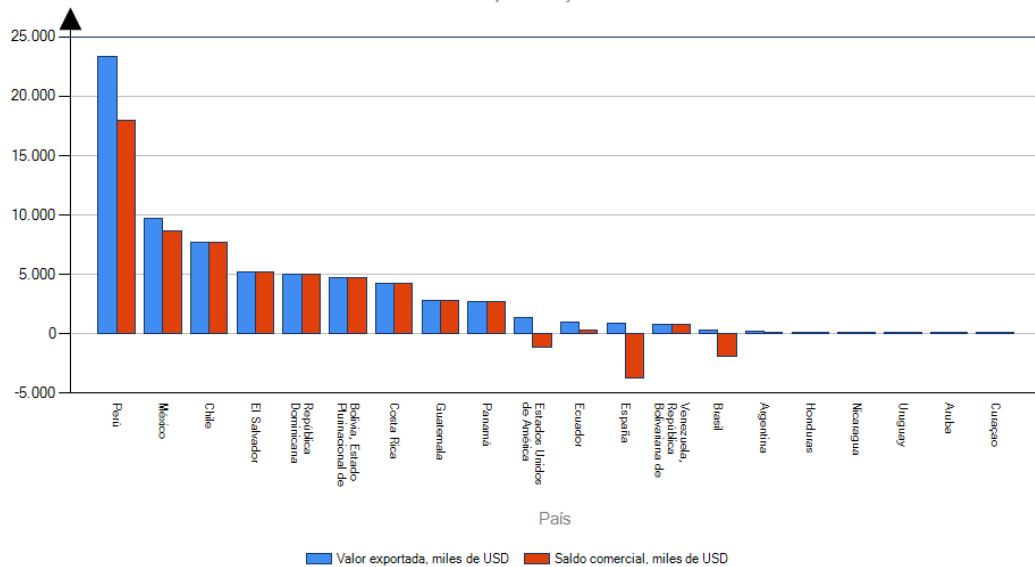
⁸³ Cifras de TRADEMAP

⁸⁴ Cifras tomadas de la Industria cosmética y de Aseo

Gráfico 14

Principales destinos de las exportaciones colombianas de perfumes y balanza comercial.

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia en 2016
Producto : 3303 Perfumes y aguas de tocador (exc. lociones para después del afeitado y desodorantes corporales)



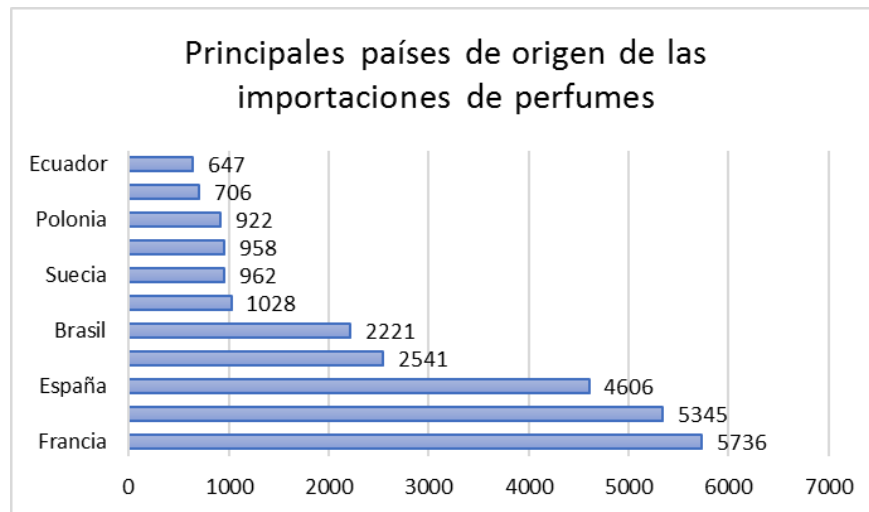
Fuente: TRADEMAP

Los dos principales destinos de exportación son países de la Alianza del Pacífico, lo cual indica que Colombia está aprovechando las ventajas del acuerdo para intensificar su comercio en este bloque y tomar participación en dichos mercados. El principal destino de las exportaciones colombianas de perfumes es Perú (33%), en este país se viene dando un incremento significativo en los productos de belleza y las mujeres son sus principales clientes. Así mismo, el segundo País al que más se exportan perfumes es México (13%), con el cual se tiene una balanza comercial positiva en este rubro y gracias al acuerdo comercial firmado en 1995 el arancel para exportar cosméticos a México es de 0% siempre y cuando el producto cuente con certificado de origen colombiano.

La tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas de perfumes hacía Aruba, Honduras, Cuba, Panamá y México fue positiva entre el 2012 y 2016, llegando a ser más del 20% en el caso de Aruba. Esto refleja que existen países potenciales donde se puede incrementar las exportaciones para expandir los mercados. Colombia desde el año 2013 ha disminuido su participación en el mercado mundial para este producto, pero, aun así, es considerado un exportador neto de él.

El principal origen de las importaciones colombianas es el proveedor neto de perfumes a nivel mundial, Francia, del cual se traen el 21,5% de las fragancias totales. México, aunque es el principal proveedor en el sector cosméticos a nivel general, en cuanto a perfumes se encuentra ubicado en el 6 lugar representando solo un 3% del total de importaciones de fragancias colombianas.

Gráfico 15



Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Los colombianos se encuentran entre los principales consumidores de perfumes en América Latina, en promedio anualmente las mujeres colombianas gastan \$501.000 en perfumes y los hombres solo \$183.000.⁸⁵ En años anteriores el poder de

⁸⁵ Estudio realizado por Oriflame, empresas de cosméticos.

mercado como proveedores de fragancias le pertenecía a los Sanandresitos, pero grandes compañías como Yanbal, Ebel, y Oriflame incursionaron en el mercado promocionando las ventas por catálogo para captar la atención de los consumidores locales y hoy en día tiene el 68% de las ventas. Según, Euromonitor las 3 marcas de perfume más comercializadas en Colombia son Ésika, Yanbal Y Cyzone.

Se espera que para el 2017 el crecimiento real de este sector alcance los 4,4 puntos porcentuales y a nivel internacional los mercados de fragancias incentiven el crecimiento industrial y la innovación empresarial para incursionar de lleno en los mercados de Asia-Pacífico.

4.4 DESCRIPCIÓN DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO COLOMBIA-MÉXICO.

Este es un encadenamiento aguas arriba pues Colombia utiliza insumos mexicanos en la elaboración del producto final de exportación.

País productor-exportador del insumo: México

País importador-transformador del insumo: Colombia

Destino Final: México

- ✓ **Insumo:** PA 3302.90 Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas (incluidas las disoluciones alcohólicas) a base de una o varias de estas sustancias de los tipos utilizados como materias básicas para la industria.
- ✓ **Producto con transformación en Colombia:** PA 3303.00 Perfumes y aguas de tocador.

Cuadro 11

Precios implícitos del insumo en el mercado US\$ por tonelada⁸⁶

INSUMO: PA330290 PAÍS DE ORIGEN MÉXICO		
AÑO	PRECIOS IMPLÍCITOS US\$	VARIACIÓN %
2012	\$ 21,42	-
2013	\$ 24,42	14%
2014	\$ 20,56	-16%
2015	\$ 19,82	-4%
2016	\$ 18,69	-6%

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

El precio implícito promedio para el insumo desde el año 2012 ha decrecido notablemente. Aunque el número de toneladas aumentó en un 33% del 2012 al 2016, por la devaluación del peso frente al dólar los precios de importación se aumentaron significativamente generando elevados costos a los compradores.

Cuadro 12

Importaciones totales de México del producto final

Código del Producto	Descripción del Producto	México importa desde el mundo (Miles de dólares)					Variación 2012-2016
		2012	2013	2014	2015	2016	
330300	Perfumes y aguas de tocador	\$ 244.774	\$ 220.221	\$ 236.044	\$ 228.526	\$ 249.937	2%
		México importa desde Colombia (Miles de dólares)					Variación 2012-2016
		\$ 8.098	\$ 8.980	\$ 10.389	\$ 8.070	\$ 10.641	31%

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Las importaciones totales de Perfumes y Aguas de Tocador en términos generales han ido en aumento, México ha sido tradicionalmente un importador neto de perfumes cosméticos y similares. “El gasto per cápita de la población mexicana en el mercado de fragancias fue de 11,43 dólares en 2013 y la previsión para 2018 es

⁸⁶ Precios de importación divididos por número de toneladas importadas.

que sea de 12,35 dólares⁸⁷ por lo cual, Colombia tiene una gran oportunidad de mercado a la hora de exportar estos productos. Los principales proveedores de Perfumes y Aguas de tocador de México son Francia, Estados Unidos, España, Gran Bretaña, Italia, y en sexto lugar Colombia⁸⁸.

Cuadro 13

Exportaciones de México y Colombia del producto final al mundo

Código del Producto	Descripción del Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2012-2016	
		México exporta hacia el mundo (Miles de dólares)						
330300	Perfumes y Aguas de Tocador	\$ 191.157	\$ 134.234	\$ 128.336	\$ 134.363	\$ 122.980	-36%	
		Colombia exporta hacia el mundo (Miles de dólares)						Variación 2012-2016
		\$ 114.973	\$ 132.928	\$ 102.896	\$ 81.286	\$ 70.378	-39%	

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

Colombia es el tercer país exportador y México el segundo importador de América Latina de perfumes y aguas de tocador, sin embargo, la industria colombiana no está pasando por un buen momento. En el año 2015 y 2016 el incremento del dólar impactó también las exportaciones no tradicionales, causando bajas ventas externas hacia los principales compradores: Venezuela, Ecuador y Perú. Según Juan Carlos Castro, director de la Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la ANDI “la clave en el 2018 estaría en consolidar las exportaciones en Centroamérica y el Caribe”⁸⁹.

Cuadro 14

Exportaciones de México del insumo a Colombia y el mundo.

⁸⁷ LOURENCO, Silvia. El mercado de fragancias en México. [En línea] 2015. Disponible en: <http://news.in-cosmetics.com/es/2015/03/04/el-mercado-de-fragancias-en-mexico/>

⁸⁸ SECRETARIA DE ECONOMÍA. SIAVI Sistema de Información Arancelaria vía Internet. [En línea] Disponible en: <http://www.economia-snci.gob.mx/>

⁸⁹HERNANDEZ Y ABOGADOS SAS. Perfumes, lo que más exporta el país en belleza, salud y aseo. [En línea] Disponible en: <https://www.hernandezabogados.com.co/component/k2/item/431-perfumes-lo-que-mas-exporta-el-pais-en-belleza-salud-y-aseo>

Código del producto	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2012-2016
		México exporta hacia el mundo (Miles de dólares)					
330290	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, incl. las disoluciones alcohólicas, a base de una ...	\$ 116.381	\$ 117.992	\$ 123.708	\$ 119.037	\$ 113.301	-3%
		México exporta hacia Colombia (Miles de dólares)					Variación 2012-2016
		\$ 26.204	\$ 28.232	\$ 32.561	\$ 35.469	\$ 32.241	23%

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP.

México es el principal proveedor del insumo Mezclas de sustancias odoríferas (PA 3302.90) de América Latina, y el principal socio exportador para Colombia desde hace más de 15 años por lo cual, cuenta con experiencia y posicionamiento en el mercado colombiano. Además, con la firma del acuerdo Alianza del Pacífico las ventas mexicanas hacia Colombia de este producto se han incrementado en un 23% gracias a la desgravación del 95% de los productos que se comercializan entre ambos países.

Cuadro 15

Principales empresas colombianas que compran el insumo desde México (Año 2016)

EMPRESA IMPORTADORA	U\$S CIF	%INC.	KG. BRUTOS
QUALA S.A. UAP	15.212.185	35,39%	494.429
SABORES Y FRAGANCIAS S.A.	7.481.415	17,40%	562.518
BEL STAR S.A	4.275.686	9,95%	85.920
PROCTER Y GAMBLE COLOMBIA LTDA	3.557.479	8,28%	242.288
MANE SUCURSAL COLOMBIA	3.512.537	8,17%	144.738
COLGATE PALMOLIVE COMPAÑÍA	3.248.375	7,56%	252.101
TECNOSUR S.A	1.243.989	2,89%	394.522
UNILEVER COLOMBIA	1.065.631	2,48%	79.050
QUÍMICA AROMÁTICA ANDINA	603.940	1,40%	38.159
GIVAUDAN COLOMBIA S.A.	439.962	1,02%	49.717
IZZY S.A.S.	399.624	0,93%	13.211
SENSIENT TECHNOLOGIES COLOMBIA LTDA	380.833	0,89%	57.735
AVON COLOMBIA	352.564	0,82%	8.929

Fuente: elaboración propia. Datos de Penta Transaction – Estadísticas de Comercio

Para el año 2016 las dos principales empresas importadoras del insumo ocupan más del 50%. La Empresa Quala S.A se dedica a la venta de productos de aseo

personal y del hogar de las marcas Aromatel, Ego, Fortident, Savital y productos alimenticios como Pulpifruta, Frutiño, Doña gallina, La Sopera entre otras reconocidas marcas. Por su parte, la empresa Sabores y Fragancias S.A (Piccolinni) es una “empresa colombiana dedicada al diseño, producción y comercialización de sabores fragancias, materias primas y colorantes para la industria de alimentos, cosmética, de aseo personal y del hogar”⁹⁰. Las demás empresas, se dedican a la producción de maquillaje y fragancias como Bel Star y Avon Colombia, otras a proveer productos de aseo como Procter y Gamble (P&G) y Colgate Palmolive Compañía y otras como la empresa Química aromática Andina a distribuir materias primas e ingredientes para la industria de alimentos y cuidado personal⁹¹. Estas empresas representan oportunidades para encadenamientos productivos en el sector cosmético.

Cuadro 16

Empresas colombianas que exportan perfumes y aguas de tocador a México (Año 2016)

EMPRESA EXPORTADORA	U\$S FOB	%INC.	KG. BRUTOS
BELÍSTAR S.A.	5.442.297	55,96%	539.260
PREPARACIONES DE BELLEZA S.A. PREBEL	3.857.805	39,67%	281.474
YANBAL DE COLOMBIA S.A.	298.905	3,07%	18.194
JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA .S.A	74.862	0,77%	24.266
NATURA COSMÉTICOS LTDA	38.213	0,39%	4.216
BELLEZA EXPRESS S.A.	8.472	0,09%	2.100
ARMESSO LTDA	4.005	0,04%	236
AVON COLOMBIA	588	0,01%	243
C.I. BANACOL S.A.	49	0,00%	3

Fuente: elaboración propia. Datos de Penta Transaction – Estadísticas de Comercio

De las 9 empresas colombianas que exportan perfumes a México las dos principales acaparan casi el 96% del mercado. Es importante aclarar que Bel Star y Prebel son

⁹⁰ PICCOLINNI. Sabores y Fragancias S.A. [En línea] Disponible en: <http://piccolinni.com/site/>

⁹¹ QAA. Química Aromática Andina S.A.S [En línea] Disponible en: <http://www.qaa.com.co/>

empresas colombianas con más de 70 años de experiencia en el ámbito de los productos de belleza y cuidado personal. La Industria cosmética genera cerca de 35.000 empleos directos y 1'200.000 empleos indirectos⁹² mediante las ventas por catálogo, actualmente Bel Star, Prebel, Yanbal, Natura y Avon tienen grandes redes de comercialización a través de esta modalidad de distribución.

Cuadro 17

Empresas mexicanas que compran perfumes y aguas de tocador del mundo

EMPRESA IMPORTADORA
IBW IMPORTACIONES Y DISTRIBUCIONES, S.A. DE C.V
ZERMAT INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
PERFUMES LUXOR
PERFUMERÍA MARANDI
MAGNA PERFUMES S.A. DE C.V.

4.4.1 Preferencia arancelaria del Insumo exportado de México a Colombia

Arancel NMF: 5.00

Arancel para México: 0%

Debido al TLC firmado entre Colombia y México, y a el acuerdo comercial de la Alianza del Pacifico, México cuenta con preferencias arancelarias en Colombia. Cabe resaltar que la importación de este insumo se encuentra dentro del 95% del universo arancelario que ya está desgravado.

4.4.2 Preferencia arancelaria del producto final exportado desde Colombia hacia México

Arancel NMF: 12.50

Arancel para Colombia: 0%

⁹² CÁMARA DE LA INDUSTRIA COSMÉTICA Y DE ASEO. *Op. Cit.*, p 22

Colombia tiene preferencias arancelarias en México a raíz de las desgravaciones consignadas en los acuerdos comerciales vigentes.

4.4.3 Requisitos de origen del producto final con destino a México

A la hora de exportar un producto originario del país se deben cumplir ciertas normas y requisitos específicos dependiendo el origen y destino de la mercancía. La entidad encargada de la verificación de origen en Colombia es la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y en México el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

En este caso, el acuerdo Alianza del Pacífico reglamentó que “una mercancía será considerada originaria de una Parte cuando sea (...) producida en el territorio de una o más Partes, a partir de materiales no originarios, siempre que cumplan con los Requisitos Específicos de Origen de conformidad con el Anexo 4.2”⁹³

Figura 2
Requisitos específicos de origen

Partida	Subpartida	Descripción	Requisito Específico de Origen
	3303.00	Perfumes y aguas de tocador.	CP

Fuente: Alianza del Pacífico

Los requisitos específicos de origen se aplican sobre mercancías en cuyo proceso productivo se hayan utilizado materiales no originarios (...) se aplica al presente anexo las siguientes definiciones: **CP** significa Cambio de Partida, es decir, los materiales no originarios deben estar clasificados en una partida (4 dígitos) diferente a la clasificación de la mercancía”⁹⁴ (brinco arancelario).

⁹³ ALIANZA DEL PACÍFICO. Capítulo 4: Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen. [En línea] p. 1 y 5. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1304>

⁹⁴ ALIANZA DEL PACÍFICO. Anexo 4.2 Requisitos específicos de origen. Notas generales interpretativas. [En línea] p. 1 y 90. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4570>

De acuerdo con estos requisitos, el producto final es considerado colombiano porque paso de la partida 3302.90 a la partida 3303.00.

4.5 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO MÉXICO - COLOMBIA – REPÚBLICA DE COREA

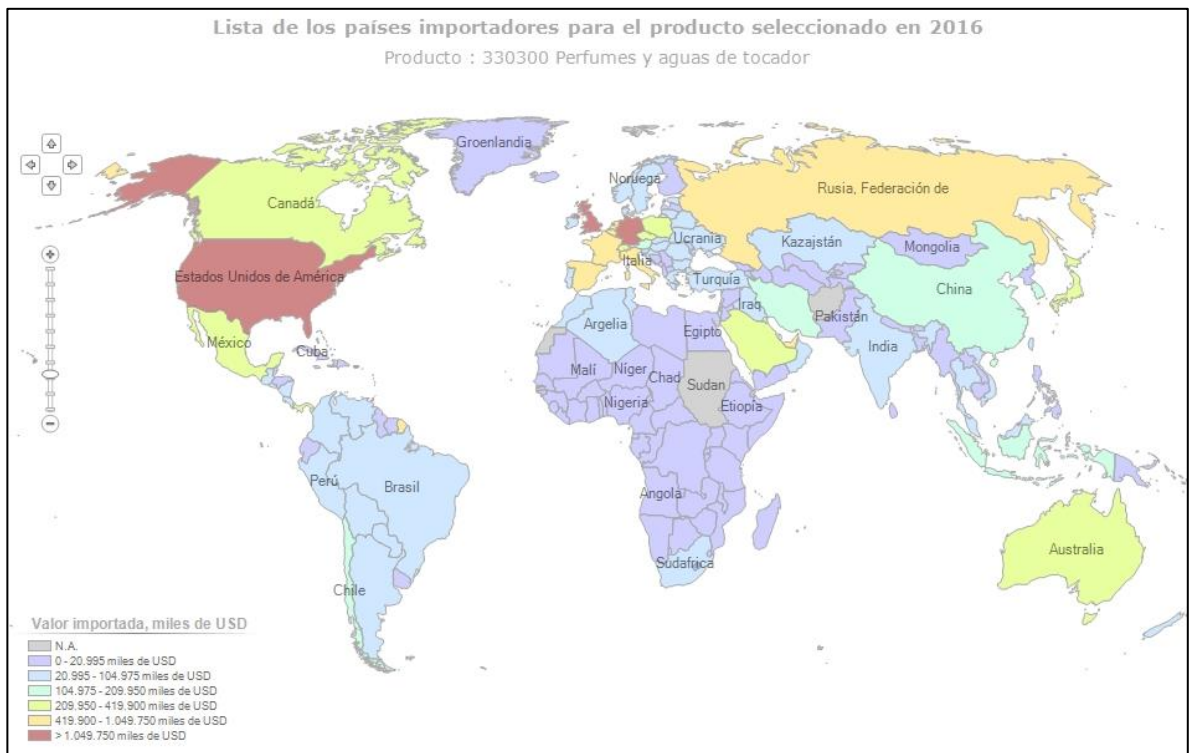
Como se ha dicho anteriormente, el objetivo final de la Alianza del Pacífico es proyectarse como un área atractiva para el comercio y la inversión con los países del Asia Pacífico, que geográficamente este término indica la región conformada por los países que limitan con el Océano Pacífico occidental, como son Australia, Brunéi, China, Indonesia, Japón, Corea del Norte y del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia, Singapur, Vietnam, entre otros.

Por su parte, Colombia ve la oportunidad en esta región de encontrar nuevos y mejores clientes para la comercialización de sus productos, sin embargo, está en desventaja frente a México, Chile y Perú por no pertenecer al Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), vía directa para hacer parte del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) que permitirá la libre circulación de bienes, servicios, personas, propiedad intelectual, medio ambiente, entre otros, y el acceso a beneficios aduaneros, arancelarios y de inversión.

Ante este panorama, la cadena productiva de perfumes y aguas de tocador generará mayores beneficios si los países involucrados en ella mantienen acuerdos comerciales vigentes.

Gráfico 16

Lista de países importadores de Perfumes y Aguas de Tocador en el año 2016



Fuente: TRADEMAP

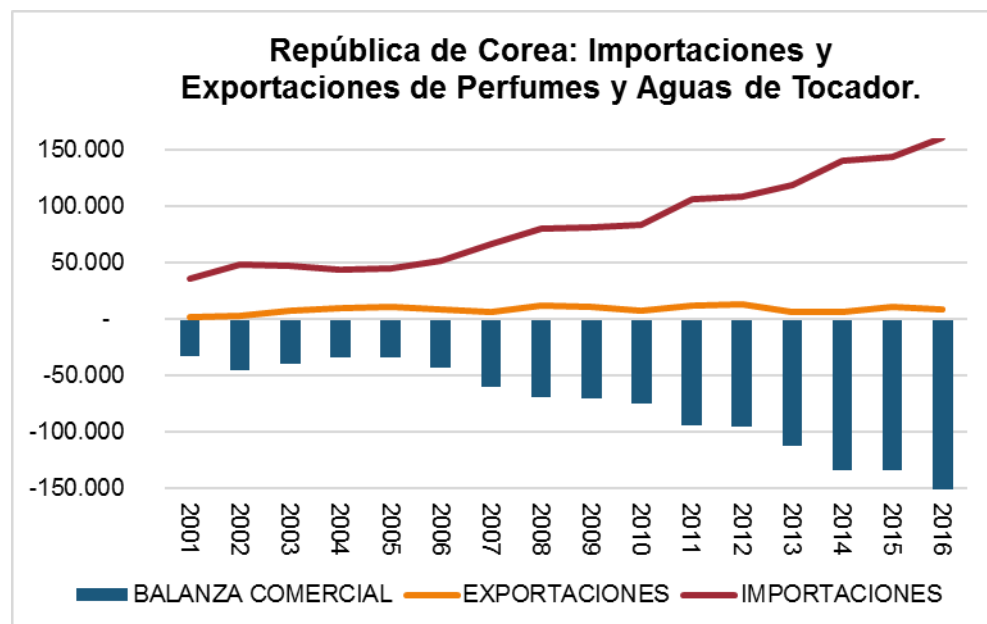
En el año 2016 los principales clientes en la venta de Perfumes y Aguas de Tocador fueron Estados Unidos con el 12,5% del mercado mundial, Alemania con el 9,9% y Reino Unido con el 6,3%. Ahora bien, en términos generales, los países de Asia a excepción de Rusia se encuentran entre los clientes de consumo medio, es decir, son mercados potenciales de exportación con tendencia al crecimiento. Australia y Japón serían mercados objetivo, pero a la fecha no poseen ningún acuerdo suscrito con Colombia. De este modo, Corea del Sur, es el país idóneo para conformar la cadena de valor como receptor del producto final colombiano.

El 15 de julio de 2016 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea, siendo el primer acuerdo firmado con la región del Asia-Pacífico. La ministra Lacouture resaltó que “Corea del Sur tiene más de 50 millones

de habitantes y un PIB per cápita cercano a los US\$36.000, que es 2,6 veces superior al de Colombia”⁹⁵ aspecto que resalta el poder adquisitivo de este país.

Corea del Sur es un país netamente importador, el único con el que Colombia presenta una balanza comercial superavitaria en el sector agrícola. Así mismo, a un año de la negociación, se evidenció que más de la mitad de las exportaciones fueron no minero–energéticas representadas principalmente por el café, el cacao y las flores.

Gráfico 17



Fuente: elaboración propia, datos TRADEMAP

Actualmente Colombia no le exporta a Corea del Sur perfumes ni aguas de tocador, y es en este sentido donde se encuentra la mayor oportunidad hacia la apertura de un nuevo mercado. Corea del Sur presenta una balanza comercial deficitaria en el mercado de perfumes donde sus principales proveedores son Francia quien le provee el 50% de los productos, Estados Unidos el 20% e Italia el 20%. “Aunque la

⁹⁵ REVISTA DINERO. Colombia cumple un año del TLC con Corea ¿Cuál es el balance? [En línea] Disponible en: <http://www.dinero.com/economia/articulo/tlc-de-colombia-y-corea-del-sur-cumple-un-ano-balance/247467>

distancia podría ser un factor en contra, por lo pronto hay 38 rutas marítimas y 14 rutas aéreas, prestadas por 15 navieras, 4 consolidadores y 13 aerolíneas⁹⁶ para el transporte de mercancías desde Colombia.

4.5.1 Descripción del encadenamiento productivo

País productor-exportador del insumo: México

País importador-transformador del insumo: Colombia

Destino Final: Corea del Sur

Cuadro 18

Importaciones totales de Corea del Sur desde el mundo

Código del Producto	Descripción del Producto	Corea del Sur importa desde el mundo (Miles de dólares)				
		2012	2013	2014	2015	2016
330300	Perfumes y Aguas de Tocador	\$ 108.624	\$ 119.206	\$ 140.634	\$ 143.820	\$ 160.758
		Corea del Sur importa desde Colombia (Miles de dólares)				
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Las importaciones totales de perfumes y aguas de tocador se han incrementado año tras año, Corea del Sur es un mercado con una gran demanda de productos cosméticos y de cuidado personal de alta calidad e innovación, debido a la gran importancia que tiene para los consumidores la apariencia física. En 5 años incrementó su consumo en un 33% y la tendencia es que siga en aumento, puesto que, las importaciones de estos productos dentro del sector cosméticos ocuparon el 6,8%.⁹⁷. Entre sus proveedores, los países latinoamericanos no tienen una

⁹⁶ PORTAFOLIO. TLC con Corea del Sur abre un mercado de 50 millones de habitantes. [En línea] 2016. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/inicia-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y-corea-del-sur-498836>

⁹⁷ PROCOLOMBIA. Cosméticos y productos de aseo personal en Corea del Sur. [En línea] Bogotá, 2014. p. 8. Disponible en: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/tmp/oportunidades_mapa_pais_unzip/17360c933dc7668c77e07353a6ff16f8/ARCHIVOS%20RELACIONADOS/InformedemercadoCosmeticosproductosdeaseopersonalenCoreadelSur_0.pdf

participación significativa, en el año 2013 México fue el proveedor número 29 del sector cosméticos y su participación fue del 0.1%.

Cuadro 19

Exportaciones de Corea del Sur y Colombia del producto final al mundo

Código del Producto	Descripción del Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2012-2016
		Corea del Sur exporta hacia el mundo (Miles de dólares)					
330300	Perfumes y Aguas de Tocado	\$ 12.659	\$ 6.464	\$ 6.218	\$ 10.214	\$ 8.988	-29%
		Colombia exporta hacia el mundo (Miles de dólares)					Variación 2012-2016
		\$ 114.973	\$ 132.928	\$ 102.896	\$ 81.286	\$ 70.378	-39%

Fuente: Elaboración propia, datos TRADEMAP

Corea del Sur exporta al mundo la séptima parte de lo que exporta Colombia en perfumes, estas cifras demuestran la gran ventaja que posee el mercado colombiano, aunque en este campo, el principal competidor es Francia el primer productor a nivel mundial de fragancias.

4.5.2 Empresas coreanas que compran perfumes y aguas de tocador del mundo

- AmorePacific
- LG Household Health Care Ltd
- Hankook Cosmetic Manufacturing Co
- Korea Kolmar Holdings Co
- Lotte
- Shinsegea

Fuente: Procolombia, Korea. Net

4.5.3 Requisitos no arancelarios para exportar el producto final hacia Corea del Sur.

La entidad encargada de aprobar, regular y comercializar los cosméticos importados por Corea del Sur es la Korean Food and Drug Administration (KFDA). En este caso, Corea exige 3 requisitos no arancelarios para el ingreso de cosméticos a ese país:

1. El certificado de manufactura
2. El certificado de venta libre
3. El certificado del país de origen

4.5.4 Preferencia arancelaria del producto final exportado desde Colombia hacia la República de Corea

Arancel NMF (ad valorem) 6.5%

Arancel 0%

Desde el 15 de julio de 2016 el 98% de los productos que se comercializan con Corea del Sur fueron desgravados de la Tasa arancelaria. Se espera que en el transcurso de 5 años después de esa fecha el 2% restante quede con cero aranceles.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las estrategias comerciales de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico están encaminadas hacia el libre comercio y la promoción de las exportaciones. Por lo cual, las políticas internas de cada nación se enfocan en hacer competitivos los sectores productivos de la industria. La AP es un mercado en crecimiento con un fuerte potencial de inversión, producción y consumo que estimula la internacionalización, lo cual se enmarca en la expansión económica y el aumento del poder adquisitivo que han presentado estos 4 países en la última década.

Pero, a pesar del esfuerzo y el compromiso adquirido por los países de la AP para el libre comercio, sus exportaciones no son relevantes en el comercio intrarregional de estos cuatro países. Pues, la participación de las exportaciones dentro de la AP no llega a representar ni el 5% del total de las exportaciones de cada país y los principales socios comerciales continúan siendo Estados Unidos y China. De hecho, a partir de 2014, los volúmenes de exportaciones e importaciones dentro de la AP disminuyeron de la mano con la economía mundial a causa de la crisis petrolera, el estancamiento de la Zona Euro y la desaceleración latinoamericana por el fortalecimiento del dólar.

Ciertamente, a pesar de la poca participación que representa la AP dentro de la economía de sus miembros, este bloque comercial es más que un simple proceso de integración, también es una herramienta para insertarse como una alianza estratégica en el comercio internacional y en las cadenas de valor. Además, el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico es la forma de diversificar las exportaciones para dejar de lado la dependencia del sector hidrocarburos que vive América Latina y enfocarse en los bienes manufacturados con valor agregado. Así mismo, bajo el criterio de acumulación de origen permitido en el acuerdo se busca penetrar en los mercados de Asia Pacífico con el objetivo de generar

encadenamientos productivos que promuevan la competitividad y el crecimiento Latinoamericano.

A partir del análisis de las relaciones comerciales entre Colombia y México se encontró que las exportaciones colombianas con destino al país Azteca tienen un carácter marginal, pues representan solo el 1,39% de las exportaciones colombianas al mundo. Por el contrario, las exportaciones mexicanas si representan una marcada importancia en los mercados colombianos. Por consiguiente, en los años de estudio la relación comercial entre Colombia y México se caracterizó por presentar déficit comercial que se fue reduciendo desde la firma del acuerdo AP.

Por otro lado, el índice de complementariedad reflejó que los productos colombianos están medianamente insertados en los mercados mexicanos, pero se han posicionado en los últimos dos años de análisis. Sin embargo, cuando México es el país exportador y Colombia el socio importador existe una complementariedad relativamente alta, pues la industria colombiana utiliza insumos intermedios importados con componentes tecnológicos y en algunos casos importa bienes finales extensivos en tecnología. Por ejemplo, los principales sectores de importación de origen mexicano corresponden a vehículos automóviles, máquinas, aparatos eléctricos y combustibles.

Es importante resaltar que Estados Unidos es el principal socio comercial de México, en términos de exportaciones e importaciones. Pues, estos dos países comparten frontera que disminuye los costos de transporte, tratados comerciales que facilitan el comercio y el gobierno norteamericano posee filiales de sus multinacionales en México donde deslocaliza la producción y aprovecha la mano de obra barata. Pero, por diferencias políticas y medidas económicas tomadas por el gobierno estadounidense, México debe diversificar urgentemente sus destinos de exportación para evitar entrar en crisis. Es en este contexto, es donde surgen las oportunidades para que los productos colombianos incursionen en los mercados

mexicanos. Por medio del acuerdo de la AP Colombia puede incrementar las exportaciones con destino al país azteca gozando de preferencias arancelarias para aprovechar los vacíos que deja el mercado norteamericano.

No obstante, Colombia presenta problemas internos y de infraestructura, que le impiden ser competitivo en el comercio exterior. Por lo cual, muchos productos colombianos de exportación tienen un escaso valor agregado porque carecen de transformaciones y pertenecen al sector primario, concretamente a las actividades mineras y de hidrocarburos. Sin embargo, los productos comercializados dentro de la AP, y específicamente los exportados a México no pertenecen únicamente al sector primario, pues en estos países Colombia ha diversificado sus exportaciones y tiene una gran proporción de bienes manufacturados dentro de los mercados mexicanos.

En términos generales, se identificaron oportunidades de exportación y de potenciales encadenamientos productivos en los sectores de plástico; aceites esenciales, perfumería y cosméticos; productos de la industria química; grasas y aceites animales o vegetales; productos farmacéuticos y prendas de vestir. Dichos sectores también muestran una complementariedad casi perfecta.

De hecho, a nivel mundial Colombia se encuentra insertada en las cadenas de valor por medio de los encadenamientos productivos aguas abajo, es decir supliendo materia prima e insumos a otros países para que estos los transformen y comercialicen. Pero, dentro del acuerdo comercial de la Alianza del Pacífico la posición colombiana en la cadena de valor es intermedia, porque, aunque actúa como proveedor de insumos básicos, también se está destacando como captador y transformador de materias primas. Colombia no tiene una participación activa y sustancial en las cadenas de valor mundial, pero mediante la Alianza del Pacífico busca promover el desarrollo de los encadenamientos productivos.

La cadena de valor identificada entre Colombia y México a partir de la firma del acuerdo de la AP correspondió a un producto del sector de aceites, perfumería y cosméticos, específicamente en el subsector de los cosméticos (capítulo arancelario 33). Por medio de los cruces estadísticos de importaciones y exportaciones de insumos básicos y productos finales se llegó a la identificación del producto registrado en el sistema armonizado con el código 3303.00 que hace referencia a Perfumes y Aguas de Tocador.

Este producto final es parte de un encadenamiento productivo que inicia en México, mediante la importación de mezclas de sustancias odoríferas, registrada con el código 3302.90. Este insumo es importado por empresas colombianas bajo arancel 0% en el marco del acuerdo AP, más aún desde la firma del acuerdo en el año 2012 las ventas de México a Colombia de este insumo básico se incrementaron en un 23%. Posteriormente, por medio de procesos químicos y cumpliendo las respectivas reglas de origen, Colombia transforma el insumo en perfumes y aguas de tocador, los cuales tienen un gran valor agregado y son distribuidos en el mercado nacional e internacional, en algunos casos este bien final se exportará hacia México y en otros hacia Corea del Sur acogiéndose a las preferencias arancelarias que otorgan los TLC. Al final del encadenamiento productivo el bien de consumo intermedio exportado por México a Colombia se transforma y llega a Corea del Sur como un bien final.

Las importaciones mexicanas de perfumes y aguas de tocador superan los US\$ 220.000 millones de dólares y Colombia ocupa el sexto lugar como proveedor. En general, los cosméticos representan grandes oportunidades de exportación y de encadenamientos productivos para Colombia en los mercados mexicanos, se espera por medio de la AP incrementar el volumen exportado en este sector. Así mismo, los perfumes y aguas de tocador se encuentran dentro de los principales productos del sector cosmético exportados con destino a México y a toda América Latina.

El producto terminado y procesado por Colombia también ingresara a mercados de Asia Pacífico, en este caso a la República de Corea, con denominación de origen colombiana y bajo arancel preferencial 0%. País con el cual hoy no se desarrolla un mercado abierto para la venta de perfumes y aguas de tocador, pero gracias al TLC firmado recientemente cabe la posibilidad de comercializar nuevos productos. Además, las principales empresas que comercializan este producto son colombianas y tienen más de 70 años de experiencia en la elaboración y distribución de fragancias.

A parte de la cadena de valor identificada en el sector cosméticos existen otros sectores potenciales donde también se pueden desarrollar encadenamientos productivos para diversificar las exportaciones y aumentar los lazos económicos con Asia Pacífico. Por ejemplo, en el sector de plásticos, prendas de vestir y alimentos procesados existen latentes oportunidades de encadenamiento.

En síntesis, la Alianza del Pacífico es una destacada oportunidad para la economía colombiana, pues en esta plataforma comercial, Colombia puede diversificar sus exportaciones y aprovechar las oportunidades de encadenamientos productivos para ofertar productos competitivos referentes en América Latina. Las políticas comerciales colombianas están orientadas hacia la liberalización por medio de acuerdos de libre comercio. En la relación bilateral con México, se destaca la creciente exportación colombiana de productos manufacturados que originan encadenamientos productivos promovidos por la Alianza del Pacífico.

A través de la cadena de valor identificada en el sector cosméticos se puede fortalecer la economía colombiana, pues se incentiva la Inversión Extranjera Directa, pero se mantiene la denominación de origen. Además, el encadenamiento productivo México-Colombia-Corea del Sur y los demás encadenamientos potenciales, permiten disminuir los costos competitivos, tener una mano de obra

calificada, captar apoyos gubernamentales y acceder a los mercados mundiales para generar estabilidad económica en la nación.

Después de analizar la problemática y con el fin de poder lograr un mejor encadenamiento productivo se hace necesario que el gobierno central por medio de los canales institucionales implemente algunas actividades de promoción comercial donde dé a conocer las ventajas de la Alianza del Pacífico y los apoyos gubernamentales que se otorgan a las empresas que hacen parte de algún tipo de encadenamiento. Así mismo, fomentar políticas que enfatizan en el desarrollo de sectores productivos de clase mundial como base para el cambio y la diversificación exportadora.

Además, se recomienda que exista un acercamiento entre los empresarios participantes de las cadenas de valor, es decir, que el proveedor de materia prima negocie directamente con el comprador para disminuir los costos económicos por intermediarios. Esto se puede realizar en el marco de las Macro Ruedas de Negocios organizadas cada año de manera rotativa por los 4 socios comerciales de la Alianza del Pacífico.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI. Importancia de las Reglas de Origen para los países de la ALADI. [En Línea] 2014. p. 9. (Consultado el 20 de septiembre de 2017). Disponible en: <http://www.aladi.org/sitioAladi/reuniones/LaImportanciaDeLasReglasDeOrigenParaLosPaísesDeLaAladi1.pdf>.

ALIANZA DEL PACÍFICO. Anexo 4.2 Requisitos específicos de origen. Notas generales interpretativas. [En línea] p. 1 y 90. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4570>

ALIANZA DEL PACÍFICO. Capítulo 4: Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen. [En línea] 33 p. (Consultado el 05 de enero de 2018). Disponible en: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1304>

ALIANZA DEL PACÍFICO. Países miembros de la Alianza del Pacífico. [En línea]. (Consultado el 28 de noviembre de 2017). Disponible en: <https://alianzapacifico.net/paises-2/>.

ÁLVAREZ RUBIANO, Martha. BERMÚDEZ QUINTERO, Marco. Consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México. [En línea] Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Oficina de estudios económicos. (Consultado el 30 de octubre de 2017). Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=24455&name=OEE-DeficitColombiaMexico.pdf&prefijo=file>.

ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES. El sector de cosméticos en Colombia. [En línea]. Colombia: Bogotá. 2016. 43 p. (Consultado el 26 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.andi.com.co/cica/Documents/PRESENTACION%20C%81MARA%20actualizada%202017.pdf>

ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES. Encadenamientos productivos para fortalecer las cadenas de valor. [En línea] 20 p. (Consultado el 26 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.andi.com.co/eni2/Paginas/assets/docs/capitulo-06.pdf>

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Perspectivas de integración productiva ente los países de la Alianza del Pacífico. BID: Sector de Integración y Comercio, 2013. 65 p.

BANCO MUNDIAL. Chile panorama general. [En línea] Chile, 2017. (Consultado el 01 de octubre de 2017). Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>.

BANCO MUNDIAL. Globalización, Crecimiento y Pobreza “Construyendo una economía mundial incluyente”. USA: Washington, D.C. Editorial Alfaomega S. A., 2002. 152 p. ISBN 9586823768.

BANCO MUNDIAL. Perú Panorama general. [En línea] 2017. (Consultado el 29 de noviembre de 2017) Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>.

BANCO MUNDIAL. Wits World Bank. wits.worldbank.org. [En línea]. (Consultado el: 01 de octubre de 2017). Disponible en: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm.

CÁMARA DE COMERCIO EXTERIOR. Clasificación arancelaria. [En línea]. Argentina: Santa Fe. 8 p. (Consultado el 18 de octubre de 2017). Disponible en: http://rafaelaforexport.com.ar/data/cursos_adjuntos/53-0000.pdf.

CÁMARA DE LA INDUSTRIA COSMÉTICA Y DE ASEO. Cuarto informe de sostenibilidad 2015 industria de cosmética y aseo. [En línea]. Colombia, Bogotá. 2015. 68 p. (Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.andi.com.co/cica/Documents/Cosmeticos/Informes/InformeSostenibilidad.pdf>

CANCILLERÍA DE COLOMBIA. Declaración de Cali. [En línea] Colombia, 2013. (Consultado el 18 de agosto de 2017). Disponible en:

<http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/declaracion-cali-suscrita-la-septima-cumbre-la-alianza-del-pacifico-los-presidentes>.

CÁRDENAS BASTO, Andrea. Encadenamientos Productivos: La guía práctica. [En línea]. Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración, 2015. 10 p. (Consultado el 28 de septiembre de 2017). Disponible en: <http://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1357/TG01007.pdf?sequence=1>.

CEPAL. Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial. Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica. Santiago de Chile, 2014. 392 p. ISBN 978-92-1-2211125-1

CONTRERAS, Rodrigo. Encadenamientos Productivos: Una nueva forma de exportar. [En línea]. Bligoo. Chile potencia Alimentaria, 2010. (Consultado el 18 de octubre de 2017). Disponible en: <http://potenciaalimentaria.bligoo.com/content/view/884939/Encadenamientos-productivos-Una-nueva-forma-deexportar.html#.WgTHLIWWbcc>.

DABAT, Alejandro; RIVERA RÍOS, Miguel Ángel. Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial. [En línea]. Universidad Nacional Autónoma de México, México, Guadalajara, Los Ángeles. Juan Pablos editor, 2004. 480 p. (Consultado el 01 de septiembre de 2017). Disponible en: <http://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/Globalizacion%20y%20cambio%20tecnologico.pdf>

DIRECCIÓN NACIONAL DE ADUANAS. Sistema Armonizado para la clasificación de la mercadería. [En línea]. Colombia, 2015. 28 p. (Consultado el 18 de octubre de 2017). Disponible en: <http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/file/14443/1/3-sistema-armonizado-para-la-clasificacion-de-la-mercaderia.pdf>.

ESGUERRA, María del Pilar. PARRA ULLOA, Sergio. Colombia, por fuera de las cadenas globales de valor: ¿causa o síntoma del bajo desempeño exportador? Borradores de economía. [En línea] Colombia: Banco de la República, Bogotá. 2016. 43 p. (Consultado el

26 de noviembre de 2017). Disponible en:
http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_966.pdf

GEREFFI, Gary. "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain". 1999. Citado por "CÁRDENAS, Manuel José. Las cadenas globales de valor [en línea]. Portafolio, 2014. (Consultado el 10 de septiembre de 2017). Disponible en <<http://www.portafolio.co/opinion/manuel-jose-cardenas/cadenas-globales-53310>.

GEREFFI, Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. Problemas del Desarrollo. [En Línea]. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2001. Vol. 32. 37 p. (Consultado el 20 de mayo de 2017). Disponible en: <http://www.journals.unam.mx/index.php/pde/article/view/7389>.

HERNANDEZ Y ABOGADOS SAS. Perfumes, lo que más exporta el país en belleza, salud y aseo. [En línea] (Consultado el 14 de diciembre de 2017). Disponible en: <https://www.hernandezabogados.com.co/component/k2/item/431-perfumes-lo-que-mas-exporta-el-pais-en-belleza-salud-y-aseo>

HIRSCHMAN, Albert. La estrategia del desarrollo económico. México, Fondo de Cultura Económica. Colecciones de Economía. 1981. 210 p. ISBN 9681607864

HOPKINS, Terence y WALLERSTEIN, Immanuel. "Patterns of development of the modern world-system". 1977. Citado por "BAIR, Jennifer. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. [En línea] COMPETITION & CHANGE. USA: Department of Sociology, Yale University, 2005. Vol. 9, No. 2. 153-180 p. (Consultado el 20 de mayo de 2017). Disponible en: http://spot.colorado.edu/~bairj/Research_&_Publications_files/Global%20Capitalism%20and%20Commodity%20Chains%20Looking%20Back%20Going%20Forward.pdf.

HUMMELS, D., Ishii, J., & Yi, K. M. The nature and growth of vertical specialization in World Trade. 2001. Citado por "Pérez Melian, Érika. Offshoring y especialización vertical en España: evolución y situación actual. [En línea] Universidad De Las Palmas De Gran

Canaria, 2015. (Consultado el 09 de junio de 2017). Disponible en: https://acceda.ulpgc.es:8443/bitstream/10553/17491/5/Perez_Melian_Erika.pdf

IBARRA PARDO, Martín Gustavo. Las Cadenas Globales de Valor y la Alianza del Pacífico. [En línea] Analdex, 2016. 54 p. (Consultado el 20 de octubre de 2017). Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/4.-Martn-Gustavo-Ibarra.pdf>

ISAZA CASTRO, Jairo Guillermo. Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. [En línea]. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2013. 10 p. (Consultado el 20 de mayo de 2017). Disponible en: revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/download/1602/1441.

KAPLINSKY, Raphael. Globalisation and unequalisation: what can be learned from value chain analysis? 2000. Citado por "PADILLA PÉREZ, Ramón, ODDONE, Nahuel. Manual para el fortalecimiento de las cadenas de valor. [En línea]. México: CEPAL, FIDA, 2016. p. 147. (Consultado el 4 de septiembre de 2017). Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40662/1/S1601085_es.pdf.

LÁVUT, Anna. México: nueva etapa de las relaciones económicas con los países de América Latina. [En línea] Iberoamérica, 2012. Vol. 3. 25 p. (Consultado el 28 de octubre de 2017). Disponible en: http://www.ilaran.ru/pdf/2012/Iberoamerica/lbA_2012_3/Lavut.pdf.

LOURENCO, Silvia. El mercado de fragancias en México. [En línea] 2015. (Consultado el 14 de diciembre de 2017). Disponible en: <http://news.in-cosmetics.com/es/2015/03/04/el-mercado-de-fragancias-en-mexico/>

MÁRQUEZ MOLINA, Julybeth del Valle. Perspectivas de la Alianza del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales. [En línea]. Tesis de Maestría en estrategia internacional y política comercial. Santiago de Chile: Universidad de Chile, 2013. 88 p. (Consultado el septiembre 5 de 2017). Disponible en: www.uchile.cl/documentos/estudio-de-caso-completo_95587_0_0603.pdf.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. 100 preguntas de la Alianza del Pacífico. [En línea]. Colombia. (Consultado el 15 de agosto de 2017) Disponible en: http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/7180/100_preguntas_de_la_alianza_del_pacifico.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. ¿Cómo se mueven las exportaciones hacia los países de la Alianza del Pacífico? [En línea]. Colombia, 2017. (Consultado el 09 de septiembre de 2017). Disponible en: http://www.mincit.gov.co/publicaciones/imprimir/38549/como_se_mueven_las_exportaciones_hacia_los_paises_de_la_alianza_del_pacifico.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Decreto 4666/2005. [En línea]. Colombia, 2005. 46 p. (Consultado el 27 de octubre de 2017). Disponible en: http://www.dian.gov.co/descargas/Informacion_Origen/2_4_12_TLC_Mexico_y_Colombia/2_4_12_2_5_Mexico_D4666_05_Compromisos_acceso_Sexto_Protocolo_Adicional.pdf.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Encadenamientos Productivos. [En línea]. 2016. (Consultado el 15 de agosto de 2017). Disponible en: http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/7358/encadenamientos_productivos.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Tratado de libre comercio entre los Estados Unidos mexicanos y la República de Colombia. [En línea]. Colombia. (Consultado el 15 de agosto de 2017). Disponible en: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/11963/tratado_de_libre_comercio_entre_los_estados_unidos_mexicanos_y_la_republica_de_colombia.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Turquía y Colombia: ¿Economías complementarias? [En línea] Colombia: Oficina de Estudios Económicos. 21 p. (Consultado el 04 de diciembre de 2017). Disponible en: www.tlc.gov.co/descargar.php?id=58320

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Glosario de términos. Sistema Armonizado. [En Línea] (Consultado el 08 de octubre de 2017). Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Información técnica sobre las normas de origen. [En línea]. (Consultado el 18 de agosto de 2017). Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm.

PICCOLINNI. Sabores y Fragancias S.A. [En línea] Disponible en: <http://piccolinni.com/site/>

PORTAFOLIO. Colombia ofrece oportunidad de inversión en infraestructura. [En línea] Colombia, 2014. (Consultado el 23 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/colombia-ofrece-oportunidad-inversion-infraestructura-61326>

PORTAFOLIO. Encadenamientos productivos, clave para conquistar mercados. [En Línea] 2014. (Consultado el 17 de agosto de 2017). Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/encadenamientos-productivos-clave-conquistar-mercados-53844>.

PORTAFOLIO. Importaciones de Colombia impusieron récord en el 2012. [En línea] Colombia, 2013. (Consultado el 19 de septiembre de 2017). Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/importaciones-colombia-impusieron-record-2012-69968>.

PORTAFOLIO. TLC con Corea del Sur abre un mercado de 50 millones de habitantes. [En línea] 2016. (Consultado el 05 de enero de 2018). Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/inicia-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y-corea-del-sur-498836>

PORTER, Michael. Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México, Grupo editorial Patria, 2000. 395 p. ISBN 9789682611841.

PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Edición en español: Javier Vergara Editor SA, 1991. Cap. 6. 1025 p. ISBN 9501511057.

PROCOLOMBIA. Alianza Pacifico abre nuevos caminos para la inversión extranjera. [En línea] Colombia: Bogotá. Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.inviertaencolombia.com.co/noticias-news-letter/744-alianza-pacifico-abre-nuevos-caminos-para-la-inversion-extranjera.html>

PROCOLOMBIA. Colombia y México en cifras. [En línea]. 8 p. (Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/Relaciones_entre_Colombia_y_Mexico_Exportaciones.pdf.

PROCOLOMBIA. Colombia, entre los diez principales proveedores de cosméticos en México. [En línea]. (Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/cosmeticos-y-aseo-personal/colombia-entre-los-diez-principales-proveedores-de-cosmeticos-en-mexico>.

PROCOLOMBIA. Conozca las diferencias entre aranceles y subpartidas arancelarias. [En línea]. Colombia: Bogotá, 2016. (Consultado el 15 de octubre de 2017). Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias>.

PROCOLOMBIA. Cosméticos y productos de aseo personal en Corea del Sur. [En línea] Bogotá, 2014. p. 8. (Consultado el 10 de enero de 2017). Disponible en: http://www.colombiatrading.com.co/sites/default/files/tmp/oportunidades_mapa_pais/unzip/17360c933dc7668c77e07353a6ff16f8/ARCHIVOS%20RELACIONADOS/InformedemercadoCosmeticosyproductosdeaseopersonalenCoreadelSur_0.pdf

PROCOLOMBIA. Crecimiento, confianza y oportunidades para invertir. [En línea]. Colombia, 2015. 92 p. (Consultado el 10 de octubre de 2017). Disponible en: http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Adjuntos/Brochure_inversion_enColombia.pdf.

PROEXPORT COLOMBIA. Encadenamientos Productivos Colombia-Chile-Asia Pacífico. [En línea]. Bogotá. Proexport Colombia, 2013. 48 p. (Consultado el 20 de mayo de 2017).

Disponible en: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/2013-04-19_proyecto_encadenamientos_productivos_colombia_chile_asia_pacifico.pdf.

PROMÉXICO. Tratados de comercio. [En línea] Ciudad de México. (Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales>

QAA. Química Aromática Andina S.A.S [En línea] Disponible en: <http://www.qaa.com.co/>

REINA, Mauricio. Importancia de la Alianza del Pacífico para Colombia. [En línea] Proexport Colombia. Bogotá. 2013. 39 p. (Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: http://www.tlc.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=68655&name=IMPORTANCIA_DE_LA_ALIANZA_DEL_PACIFICO_PARA_COLOMBIA.pdf&prefijo=file

REVISTA DINERO. ¿Por qué no crece más el PIB per cápita? [En línea] Economía, 2015. (Consultado el 29 de noviembre de 2017). Disponible en: <http://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-del-pib-per-capita-colombia-2015/206097>.

REVISTA DINERO. Colombia cumple un año del TLC con Corea ¿Cuál es el balance? [En línea] (Consultado el 05 de enero de 2018) Disponible en: <http://www.dinero.com/economia/articulo/tlc-de-colombia-y-corea-del-sur-cumple-un-ano-balance/247467>

SAMPIERE HERNÁNDEZ, Roberto., FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos. BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la Investigación. Perú: McGraw-Hill, 2010. 656 p. Quinta edición. ISBN 978-607-15-0291-9

SCHUMPETER, Joseph. Teoría del Desarrollo Económico. México: Fondo de Cultura Económica, 1963. 255 p. ISBN 9789681602093.

SECRETARIA DE ECONOMÍA. SIAVI Sistema de Información Arancelaria vía Internet. [En línea] Disponible en: <http://www.economia-snci.gob.mx/>

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR. SICE. Información sobre Colombia. [En línea]. (Consultado 10 de septiembre de 2017). Disponible en: http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/COLAgreements_s.asp#Inforce.

STIGLITZ, Joseph E. El malestar de la globalización. Madrid: Editorial Taurus, 2002. 320 p. ISBN 958-704-010-4.

TRUJILLO, Edgar. ÁLVAREZ, Martha Cecilia. RODRÍGUEZ, María Fernanda. Inserción de Colombia en las cadenas globales de valor. [En línea] 2014. 17 p. (Consultado el 03 de noviembre de 2017). Disponible en: http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=71175&name=INSERCIÓN_DE_COLOMBIA_EN_LAS_CADENAS_GLOBALES_DE_VALOR_feb-14.pdf&prefijo=file

UNIVERSIDAD DEL NORTE. Manual de indicadores. [En línea] Barranquilla. (Consultado el 20 de noviembre de 2017). Disponible en: http://guayacan.uninorte.edu.co/obci/Resource/plantillas/Manual_Indicadores.pdf

ANEXOS

Anexo A. Cifras de comercio internacional de los países miembros de la AP.

PAÍS	EXPORTACIONES TOTALES AL MUNDO															
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MÉXICO	\$ 158.386.217,00	\$ 160.750.540,00	\$ 164.906.509,00	\$ 187.980.442,00	\$ 214.207.306,00	\$ 249.960.546,00	\$ 271.821.215,00	\$ 291.264.809,00	\$ 229.712.337,00	\$ 298.305.075,00	\$ 349.326.582,00	\$ 370.706.658,00	\$ 379.949.273,00	\$ 396.881.846,00	\$ 380.600.857,00	\$ 373.882.951,00
CHILE	\$ 18.745.415,00	\$ 17.423.088,00	\$ 21.650.906,00	\$ 33.025.407,00	\$ 41.972.988,00	\$ 59.379.149,00	\$ 68.560.429,00	\$ 64.507.601,00	\$ 55.458.977,00	\$ 71.106.106,00	\$ 81.437.589,00	\$ 77.965.383,00	\$ 76.684.108,00	\$ 76.639.248,00	\$ 63.360.064,00	\$ 59.884.413,00
PERÚ	\$ 6.825.601,00	\$ 7.665.214,00	\$ 9.026.639,00	\$ 12.726.497,00	\$ 17.114.289,00	\$ 23.764.897,00	\$ 28.084.585,00	\$ 31.288.212,00	\$ 26.738.260,00	\$ 35.807.438,00	\$ 46.386.022,00	\$ 46.366.536,00	\$ 42.568.899,00	\$ 38.459.251,00	\$ 33.244.872,00	\$ 36.039.965,00
COLOMBIA	\$ 12.301.486,00	\$ 11.897.488,00	\$ 13.092.218,00	\$ 16.729.678,00	\$ 21.190.439,00	\$ 24.390.975,00	\$ 29.991.332,00	\$ 37.625.882,00	\$ 32.852.986,00	\$ 39.819.529,00	\$ 56.953.516,00	\$ 60.273.618,00	\$ 58.821.870,00	\$ 54.794.812,00	\$ 35.690.767,00	\$ 30.984.392,00
TOTAL	\$ 196.258.719,00	\$ 197.736.330,00	\$ 208.676.272,00	\$ 250.462.024,00	\$ 294.485.022,00	\$ 357.495.567,00	\$ 398.457.561,00	\$ 424.686.504,00	\$ 344.762.560,00	\$ 445.038.148,00	\$ 534.103.709,00	\$ 555.312.195,00	\$ 558.024.150,00	\$ 566.775.157,00	\$ 512.896.560,00	\$ 500.791.721,00

PAÍS	IMPORTACIONES TOTALES DEL MUNDO															
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MÉXICO	\$ 168.376.891,00	\$ 168.650.541,00	\$ 170.545.787,00	\$ 196.808.375,00	\$ 221.818.980,00	\$ 256.085.920,00	\$ 281.926.513,00	\$ 308.583.120,00	\$ 234.384.532,00	\$ 301.481.734,00	\$ 350.842.806,00	\$ 370.751.407,00	\$ 381.210.149,00	\$ 399.976.864,00	\$ 395.232.221,00	\$ 387.064.351,00
CHILE	\$ 16.136.155,00	\$ 15.383.398,00	\$ 19.264.124,00	\$ 24.726.947,00	\$ 32.925.508,00	\$ 38.977.953,00	\$ 47.585.063,00	\$ 62.787.216,00	\$ 42.805.465,00	\$ 59.206.939,00	\$ 74.693.536,00	\$ 80.066.781,00	\$ 79.172.798,00	\$ 72.344.339,00	\$ 63.037.576,00	\$ 58.804.156,00
PERÚ	\$ 7.315.913,00	\$ 7.493.004,00	\$ 8.414.051,00	\$ 10.101.027,00	\$ 12.501.830,00	\$ 15.311.559,00	\$ 20.368.278,00	\$ 29.952.903,00	\$ 21.813.514,00	\$ 29.965.753,00	\$ 37.891.038,00	\$ 42.162.931,00	\$ 43.321.710,00	\$ 42.193.570,00	\$ 38.104.614,00	\$ 36.185.035,00
COLOMBIA	\$ 12.820.352,00	\$ 12.689.965,00	\$ 13.880.613,00	\$ 17.099.537,00	\$ 21.204.162,00	\$ 26.162.440,00	\$ 32.897.045,00	\$ 39.668.840,00	\$ 32.897.671,00	\$ 40.682.508,00	\$ 54.674.822,00	\$ 58.087.854,00	\$ 59.381.197,00	\$ 64.027.610,00	\$ 54.057.599,00	\$ 44.889.367,00

PAÍS	BALANZA COMERCIAL TOTAL (MILES DE DÓLARES)															
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MÉXICO	-9.990.674,00	-7.900.001,00	-5.639.278,00	-8.827.933,00	-7.611.674,00	-6.125.374,00	-10.105.298,00	-17.318.311,00	-4.672.195,00	-3.176.659,00	-1.516.224,00	-44.749,00	-1.260.876,00	-3.095.018,00	-14.631.364,00	-13.181.400,00
CHILE	2.609.260,00	2.039.690,00	2.386.782,00	8.298.460,00	9.047.480,00	20.401.196,00	20.975.366,00	1.720.385,00	12.653.512,00	11.899.167,00	6.744.053,00	-2.101.398,00	-2.488.690,00	4.294.909,00	322.488,00	1.080.257,00
PERÚ	-490.312,00	172.210,00	612.588,00	2.625.470,00	4.612.459,00	8.453.338,00	7.716.307,00	1.335.409,00	4.924.746,00	5.841.685,00	8.494.984,00	4.203.605,00	-752.811,00	-3.734.319,00	-4.859.742,00	-145.070,00
COLOMBIA	-518.866,00	-792.477,00	-788.395,00	-369.859,00	-13.723,00	-1.771.465,00	-2.905.713,00	-2.042.958,00	-44.685,00	-862.979,00	2.278.694,00	2.185.764,00	-559.327,00	-9.232.798,00	-18.366.832,00	-13.904.975,00

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Anexo B. Cifras de comercio intra Alianza.

ORIGEN	DESTINO	EXPORTACIONES (miles de dólares)															
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MEXICO	COLOMBIA	\$ 556.110,00	\$ 657.605,00	\$ 662.256,00	\$ 623.863,00	\$ 1.548.273,00	\$ 2.132.118,00	\$ 2.943.238,00	\$ 3.032.440,00	\$ 2.490.547,00	\$ 3.757.019,00	\$ 5.632.643,00	\$ 5.592.265,00	\$ 4.735.019,00	\$ 4.733.897,00	\$ 3.668.051,00	\$ 3.066.294,00
	CHILE	\$ 459.326,00	\$ 321.618,00	\$ 381.024,00	\$ 555.122,00	\$ 667.667,00	\$ 904.934,00	\$ 1.170.376,00	\$ 1.586.912,00	\$ 1.049.344,00	\$ 1.863.451,00	\$ 2.072.038,00	\$ 2.251.514,00	\$ 2.084.575,00	\$ 2.148.010,00	\$ 1.861.357,00	\$ 1.744.719,00
	PERÚ	\$ 193.260,00	\$ 232.842,00	\$ 193.640,00	\$ 179.199,00	\$ 345.043,00	\$ 533.468,00	\$ 676.604,00	\$ 1.179.815,00	\$ 585.946,00	\$ 973.594,00	\$ 1.286.400,00	\$ 1.527.651,00	\$ 1.770.006,00	\$ 1.730.180,00	\$ 1.650.824,00	\$ 1.403.705,00
CHILE	MEXICO	\$ 916.979,00	\$ 909.438,00	\$ 913.976,00	\$ 1.344.411,00	\$ 1.601.434,00	\$ 2.315.296,00	\$ 2.321.158,00	\$ 2.158.889,00	\$ 1.481.468,00	\$ 1.920.919,00	\$ 1.819.212,00	\$ 1.344.151,00	\$ 1.314.516,00	\$ 1.308.988,00	\$ 1.344.038,00	\$ 1.205.975,00
	PERÚ	\$ 586.741,00	\$ 466.269,00	\$ 645.451,00	\$ 767.730,00	\$ 961.342,00	\$ 1.229.173,00	\$ 1.280.052,00	\$ 1.676.761,00	\$ 1.405.478,00	\$ 1.631.767,00	\$ 1.992.723,00	\$ 1.812.391,00	\$ 1.907.749,00	\$ 1.852.763,00	\$ 1.635.793,00	\$ 1.512.510,00
	COLOMBIA	\$ 286.513,00	\$ 274.555,00	\$ 282.397,00	\$ 309.189,00	\$ 342.642,00	\$ 486.260,00	\$ 607.584,00	\$ 707.037,00	\$ 553.548,00	\$ 729.712,00	\$ 899.112,00	\$ 911.675,00	\$ 867.132,00	\$ 905.386,00	\$ 786.666,00	\$ 740.901,00
PERÚ	MEXICO	\$ 127.904,00	\$ 129.739,00	\$ 108.077,00	\$ 229.057,00	\$ 332.060,00	\$ 390.443,00	\$ 269.966,00	\$ 298.745,00	\$ 242.505,00	\$ 287.313,00	\$ 452.663,00	\$ 416.643,00	\$ 511.010,00	\$ 546.932,00	\$ 544.600,00	\$ 464.190,00
	CHILE	\$ 281.904,00	\$ 254.563,00	\$ 412.574,00	\$ 719.065,00	\$ 1.129.375,00	\$ 1.429.921,00	\$ 1.695.383,00	\$ 1.840.831,00	\$ 752.216,00	\$ 1.373.277,00	\$ 1.948.068,00	\$ 2.029.682,00	\$ 1.685.433,00	\$ 1.537.202,00	\$ 1.069.123,00	\$ 1.007.532,00
	COLOMBIA	\$ 150.380,00	\$ 167.517,00	\$ 188.804,00	\$ 261.751,00	\$ 346.605,00	\$ 505.780,00	\$ 617.192,00	\$ 708.731,00	\$ 643.785,00	\$ 798.220,00	\$ 1.045.370,00	\$ 1.048.670,00	\$ 854.741,00	\$ 1.227.645,00	\$ 870.689,00	\$ 710.422,00
COLOMBIA	MEXICO	\$ 261.342,00	\$ 306.584,00	\$ 358.163,00	\$ 525.067,00	\$ 610.934,00	\$ 851.599,00	\$ 495.448,00	\$ 616.957,00	\$ 535.706,00	\$ 638.215,00	\$ 704.938,00	\$ 835.104,00	\$ 863.806,00	\$ 914.416,00	\$ 914.260,00	\$ 936.878,00
	CHILE	\$ 171.517,00	\$ 171.517,00	\$ 188.201,00	\$ 254.345,00	\$ 296.174,00	\$ 258.760,00	\$ 375.831,00	\$ 848.855,00	\$ 627.077,00	\$ 906.925,00	\$ 2.025.006,00	\$ 2.189.220,00	\$ 1.571.633,00	\$ 988.882,00	\$ 736.749,00	\$ 670.048,00
	PERÚ	\$ 277.458,00	\$ 347.314,00	\$ 395.374,00	\$ 544.250,00	\$ 710.089,00	\$ 692.046,00	\$ 806.060,00	\$ 854.618,00	\$ 788.032,00	\$ 1.131.840,00	\$ 1.396.867,00	\$ 1.582.089,00	\$ 1.273.933,00	\$ 1.186.627,00	\$ 1.148.078,00	\$ 1.052.097,00
AL EXPORTACIONES ENTRE ELLOS		\$ 4.265.908,00	\$ 4.229.561,00	\$ 4.729.937,00	\$ 6.313.049,00	\$ 8.891.638,00	\$ 11.459.798,00	\$ 13.258.892,00	\$ 15.510.591,00	\$ 11.155.652,00	\$ 16.012.252,00	\$ 21.455.040,00	\$ 21.413.969,00	\$ 19.439.553,00	\$ 19.269.928,00	\$ 16.230.228,00	\$ 14.515.271,00

PAIS IMP	DESDE	IMPORTACIONES (miles de dólares)															
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MEXICO	COLOMBIA	\$ 344.288,00	\$ 352.280,00	\$ 405.510,00	\$ 635.221,00	\$ 675.129,00	\$ 744.225,00	\$ 764.041,00	\$ 1.071.547,00	\$ 619.078,00	\$ 795.342,00	\$ 824.512,00	\$ 877.072,00	\$ 911.766,00	\$ 934.480,00	\$ 922.502,00	\$ 1.097.876,00
	CHILE	\$ 974.871,00	\$ 1.010.037,00	\$ 1.081.743,00	\$ 1.463.717,00	\$ 1.754.121,00	\$ 2.469.763,00	\$ 2.593.964,00	\$ 2.592.290,00	\$ 1.650.554,00	\$ 1.952.329,00	\$ 2.101.388,00	\$ 1.502.613,00	\$ 1.438.432,00	\$ 1.490.604,00	\$ 1.480.409,00	\$ 1.335.449,00
	PERÚ	\$ 141.188,00	\$ 152.230,00	\$ 131.080,00	\$ 282.124,00	\$ 445.359,00	\$ 470.175,00	\$ 362.986,00	\$ 426.238,00	\$ 355.387,00	\$ 337.136,00	\$ 562.354,00	\$ 439.973,00	\$ 595.353,00	\$ 681.324,00	\$ 691.324,00	\$ 556.304,00
CHILE	MEXICO	\$ 532.088,00	\$ 474.572,00	\$ 592.786,00	\$ 656.571,00	\$ 805.895,00	\$ 1.047.005,00	\$ 1.390.395,00	\$ 1.797.681,00	\$ 1.221.808,00	\$ 2.119.349,00	\$ 2.521.661,00	\$ 2.607.576,00	\$ 2.538.344,00	\$ 2.446.965,00	\$ 2.161.274,00	\$ 1.994.486,00
	PERÚ	\$ 295.291,00	\$ 251.701,00	\$ 477.471,00	\$ 704.235,00	\$ 1.121.837,00	\$ 1.447.629,00	\$ 1.708.009,00	\$ 1.874.480,00	\$ 725.138,00	\$ 1.369.559,00	\$ 2.049.766,00	\$ 2.072.239,00	\$ 1.757.124,00	\$ 1.541.322,00	\$ 1.099.975,00	\$ 993.514,00
	COLOMBIA	\$ 189.838,00	\$ 205.721,00	\$ 236.870,00	\$ 304.859,00	\$ 352.269,00	\$ 380.229,00	\$ 490.486,00	\$ 2.174.019,00	\$ 1.391.862,00	\$ 1.557.519,00	\$ 2.218.712,00	\$ 2.184.752,00	\$ 1.721.098,00	\$ 1.130.981,00	\$ 865.897,00	\$ 797.233,00
PERÚ	MEXICO	\$ 248.085,00	\$ 275.280,00	\$ 278.907,00	\$ 282.988,00	\$ 363.904,00	\$ 518.785,00	\$ 753.412,00	\$ 1.163.536,00	\$ 734.573,00	\$ 1.126.933,00	\$ 1.387.956,00	\$ 1.817.201,00	\$ 1.674.461,00	\$ 1.920.811,00	\$ 1.725.529,00	\$ 1.676.915,00
	CHILE	\$ 428.418,00	\$ 419.007,00	\$ 429.256,00	\$ 470.723,00	\$ 615.632,00	\$ 863.985,00	\$ 890.679,00	\$ 1.183.437,00	\$ 997.218,00	\$ 1.050.498,00	\$ 1.342.915,00	\$ 1.243.921,00	\$ 1.327.324,00	\$ 1.278.927,00	\$ 1.210.313,00	\$ 1.152.252,00
	COLOMBIA	\$ 378.533,00	\$ 456.494,00	\$ 498.671,00	\$ 779.439,00	\$ 772.644,00	\$ 950.688,00	\$ 983.565,00	\$ 1.282.953,00	\$ 947.225,00	\$ 1.327.367,00	\$ 1.467.712,00	\$ 1.563.235,00	\$ 1.467.096,00	\$ 1.243.537,00	\$ 1.295.528,00	\$ 1.178.440,00
COLOMBIA	MEXICO	\$ 596.168,00	\$ 677.990,00	\$ 744.375,00	\$ 935.642,00	\$ 1.757.068,00	\$ 2.290.571,00	\$ 3.072.565,00	\$ 3.125.980,00	\$ 2.297.888,00	\$ 3.856.674,00	\$ 6.059.027,00	\$ 6.362.176,00	\$ 5.495.958,00	\$ 5.272.632,00	\$ 3.852.940,00	\$ 3.410.737,00
	CHILE	\$ 262.486,00	\$ 280.834,00	\$ 299.859,00	\$ 341.322,00	\$ 377.144,00	\$ 512.283,00	\$ 660.597,00	\$ 705.723,00	\$ 598.753,00	\$ 736.503,00	\$ 901.631,00	\$ 954.381,00	\$ 903.839,00	\$ 929.208,00	\$ 780.651,00	\$ 721.052,00
	PERÚ	\$ 159.240,00	\$ 160.310,00	\$ 193.370,00	\$ 244.672,00	\$ 350.106,00	\$ 517.428,00	\$ 607.676,00	\$ 731.529,00	\$ 623.286,00	\$ 786.249,00	\$ 1.024.539,00	\$ 911.955,00	\$ 870.181,00	\$ 1.204.811,00	\$ 937.226,00	\$ 682.253,00
TOTAL COMERCIO ENTRE ELLOS		\$ 4.539.504,00	\$ 4.716.456,00	\$ 5.369.898,00	\$ 7.101.313,00	\$ 9.391.098,00	\$ 12.212.776,00	\$ 14.688.375,00	\$ 18.129.413,00	\$ 12.153.750,00	\$ 17.014.454,00	\$ 22.482.173,00	\$ 22.394.352,00	\$ 20.833.716,00	\$ 20.411.547,00	\$ 17.013.568,00	\$ 15.596.511,00

ORIGEN	DESTINO	BALANZA COMERCIAL (miles de dólares)															
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MEXICO	COLOMBIA	211.822,00	305.325,00	256.746,00	-11.358,00	873.144,00	1.387.893,00	2.179.197,00	1.960.893,00	1.871.469,00	2.961.677,00	4.808.131,00	4.715.193,00	3.823.253,00	3.799.417,00	2.745.549,00	1.968.418,00
	CHILE	-515.545,00	-688.419,00	-700.719,00	-908.595,00	-1.086.454,00	-1.564.829,00	-1.423.588,00	-1.005.378,00	-601.210,00	-88.878,00	-29.350,00	646.143,00	750.406,00	380.948,00	409.270,00	409.270,00
	PERÚ	52.072,00	80.612,00	62.560,00	-102.925,00	-100.316,00	63.293,00	293.618,00	753.577,00	230.579,00	636.458,00	704.046,00	1.087.678,00	1.184.653,00	623.911,00	969.500,00	847.401,00
CHILE	MEXICO	384.881,00	434.866,00	321.190,00	687.840,00	795.548,00	1.268.291,00	930.763,00	361.208,00	259.660,00	-198.430,00	-702.449,00	-1.263.425,00	-1.223.828,00	-1.137.977,00	-817.236,00	-788.511,00
	PERÚ	301.450,00	214.568,00	167.980,00	63.495,00	-160.495,00	-128.456,00	-427.957,00	-197.719,00	680.340,00	263.209,00	-57.043,00	-259.847,00	150.625,00	311.441,00	535.818,00	518.996,00
	COLOMBIA	97.675,00	68.834,00	45.527,00	4.530,00	-9.626,00	106.021,00	-282.902,00	-1.466.982,00	-838.314,00	-827.807,00	-1.231.600,00	-1.272.877,00	-853.966,00	-225.595,00	-79.231,00	-56.332,00
PERÚ	MEXICO	-120.181,00	-145.541,00	-170.830,00	-53.931,00	-31.844,00	-128.342,00	-483.446,00	-864.791,00	-492.068,00	-839.620,00	-935.293,00	-1.257.817,00	-1.306.191,00	-1.188.879,00	-1.180.929,00	-1.212.725,00
	CHILE	-146.514,00	-164.444,00	-16.682,00	248.342,00	513.743,00	965.936,00	814.704,00	657.394,00	-245.002,00	322.782,00	805.153,00	358.109,00	298.275,00	-141.190,00	-141.190,00	-144.720,00
	COLOMBIA	-228.153,00	-298.977,00	-309.867,00	-517.688,00	-426.039,00	-444.908,00	-366.373,00	-574.222,00	-303.440,00	-529.147,00	-422.342,00	-641.851,00	-612.355,00	-15.892,00	-424.839,00	-468.018,00
COLOMBIA	MEXICO	-334.826,00	-371.406,00	-398.212,00	-110.575,00	-1.146.134,00	-1.708.972,00	-2.577.117,00	-2.509.023,00	-1.762.182,00	-3.218.459,00	-5.354.059,00	-5.527.072,00	-4.632.152,00	-4.358.212,00	-2.938.689,00	-2.473.654,00
	CHILE	-94.495,00	-109.317,00	-111.658,00	-85.977,00	-80.970,00	-253.523,00	-284.766,00	143.132,00	37.324,00	170.422,00	1.303.375,00	1.234.839,00	667.794,00	59.674,00	-43.902,00	-51.004,00
	PERÚ	118.218,00	187.004,00	202.004,00	299.578,00	359.983,00	174.618,00	198.384,00	123.089,00	164.746,00	345.591,00	372.328,00	670.134,00	403.752,00	-18.184,00	210.852,00	369.844,00

Fuente: elaboración propia. Datos TRADEMAP

Anexo C. Cifras para el cálculo del Índice de Balassa

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
EXP. DE PERFUMES COLOMBIA-MÉXICO	489,00	1.516,00	1.644,00	1.308,00	2.294,00	2.438,00	2.436,00	3.399,00	4.481,00	5.643,00	10.352,00	8.618,00	9.891,00	10.956,00	8.342,00	9.725,00
EXP. TOTALES DE COLOMBIA A MÉXICO	261.342,00	306.584,00	358.163,00	525.067,00	610.934,00	851.599,00	495.448,00	616.957,00	535.706,00	638.215,00	704.938,00	835.104,00	863.806,00	914.416,00	914.260,00	

