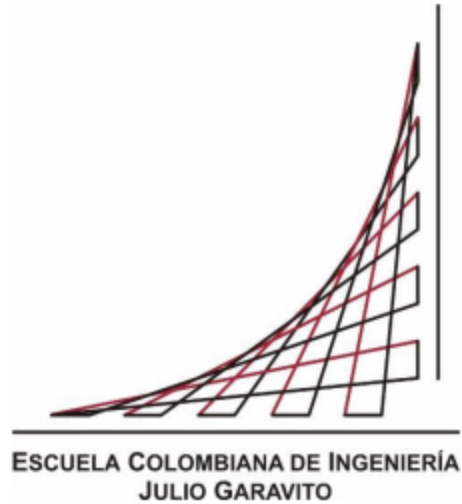


ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA JULIO GARAVITO
PROGRAMA DE ECONOMÍA



**COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA
MÉXICO PARA EL PERÍODO 1995-2014: REFLEJO DE LA SITUACIÓN
COMERCIAL BILATERAL.**

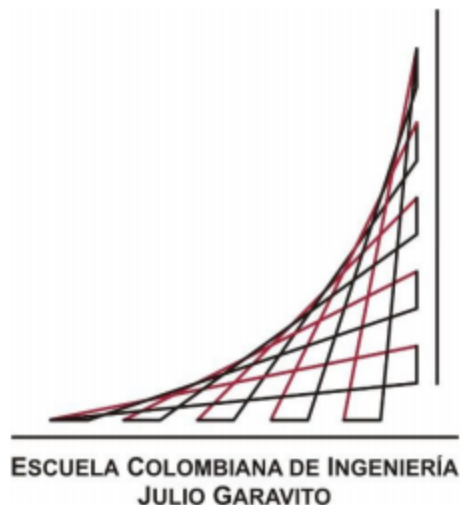
Tesis de grado para obtener el título de Economista

HENRY NICOLÁS PRADO BUITRAGO

Clasificación JEL: F14, F15.

Bogotá D.C, Noviembre de 2015

COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA MÉXICO PARA EL PERÍODO 1995-2014: REFLEJO DE LA SITUACIÓN COMERCIAL BILATERAL.



HENRY NICOLÁS PRADO BUITRAGO

Tesis de grado para obtener el título de Economista

**Director de Tesis
HÉCTOR MARTÍNEZ COVALEDA**

Clasificación JEL: F14, F15.

Bogotá D.C, Noviembre de 2015

AGRADECIMIENTOS

En esta ocasión, quiero agradecer especialmente a mi familia, que me permitió empezar, seguir y concluir mi formación como economista, por todo el apoyo brindado, y sobre todo, por creer en mí.

A la Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito, por formarme y darme todas las herramientas para ser un gran profesional. Al Programa de Economía, por guiarme y prepararme para ser un gran economista, y poder así aportar mis conocimientos a mi país y al mundo. A todos los profesores, pero de manera particular quiero agradecer al profesor y gran investigador Héctor Martínez, por convencerme, en primer lugar, de tomar esta opción de grado, y por dirigir con objetividad, paciencia, y amabilidad esta investigación; al profesor Isidro Hernández, por inculcar en sus clases la importancia de los argumentos a la hora de hacer afirmaciones, la pasión por la ciencia económica, y el poder de la teoría y de una buena investigación para realizar análisis de la realidad económica y de la historia del país sin incurrir en sesgos y juicios de valor; al doctor Eduardo Sarmiento, por su valentía intelectual y por enseñarnos el inmenso valor de cuestionar y no tomar el paradigma existente como el único cierto y verídico; y finalmente, a Ada Beatriz Torres, por mostrarnos el indiscutible papel que tiene la ética en la labor del economista.

A todos mis amigos universitarios, sobre todo a Oscar Hernández, por su gran nobleza, compañerismo y humildad.

A todos ellos, muchas gracias.

COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA MÉXICO PARA EL PERÍODO 1995-2014: REFLEJO DE LA SITUACIÓN COMERCIAL BILATERAL.

Resumen:

Esta investigación busca determinar, en el marco del tratado de libre comercio del G2 entre Colombia y México, la competitividad de las exportaciones colombianas con destino a México para el período 1995-2014, a través del uso de los datos anuales del portal de estadísticas de comercio de bienes de las Naciones Unidas (COMTRADE) con desagregación a 2 y 6 seis dígitos del sistema armonizado, y por medio de la aplicación de la metodología CAN propuesta por la CEPAL. Se parte del análisis de la competitividad general y sectorial de las exportaciones en todo el período, y posteriormente, en la primera y segunda mitad del mismo, y finalmente se identifican las mercancías que fueron competitivas y dinámicas en los tres períodos. Se concluye que las exportaciones fueron más competitivas en la primera mitad del período, pero que fueron perdiendo participación en el mercado mexicano para el segunda mitad, a pesar de la desgravación de la mayoría del universo arancelario y del aumento de productos exportados.

Palabras Clave: Competitividad, México, Colombia, Exportaciones, Tratado de libre comercio.

Clasificación JEL: F14, F15.

Abstract:

This research seeks to determine, within the framework of the free trade agreement between Colombia and Mexico (G2), the competitiveness of Colombian exports to Mexico for the period 1995-2014, through the use of annual data statistics with 2 and 6 digit of disaggregation of the harmonized system from the United Nations portal of trade of commodities, Comtrade, and through the implementation of the CAN methodology proposed by ECLAC. It starts from the analysis of general and sectoral competitiveness of exports in all the period, and then, in the first and second half of the same, and finally the commodities that were competitive and dynamic in the three periods are identified. It is concluded that exports were more competitive in the first half of the period, but were losing market share in Mexico for the second half, despite the elimination of most of the tariff and the increase in exported products.

Keywords: competitiveness, México, Colombia, Exports, Free Trade Agreement.

Classification JEL: F14, F15.

1. INTRODUCCIÓN

En la realidad económica actual, donde las economías desarrolladas y en desarrollo se encuentran globalizadas e interactúan, el análisis del comportamiento del sector externo de los países es fundamental. También es importante analizar la estructura económica, para determinar si los diferentes países son industrializados o basan sus economías mayoritariamente en sus dotaciones de recursos naturales para el comercio internacional. Los dos elementos anteriores juegan un papel clave a la hora de caracterizar a los países, así como para determinar su posición y rol en la dinámica del comercio mundial.

En la actualidad, Colombia tiene varios acuerdos comerciales vigentes, entre los cuales se destacan: Comunidad Andina de Naciones (1969), México (1995), Mercosur (2005), Chile (2009), Triángulo Norte (2010), Canadá (2011), Estados Unidos (2012), Unión Europea (2013) y EFTA (Suiza y Liechtenstein (2011), Noruega e Islandia (2014)). Adicionalmente, también se ha estudiado un tratado de libre comercio con Corea del Sur¹. Lo anterior muestra que Colombia ha tenido intentos concretos de penetrar y adherirse al comercio internacional, en un primer momento con naciones latinoamericanas, y últimamente con naciones más desarrolladas; y también muestra que los mismos no han sido necesariamente realizados después de la apertura comercial y económica que tuvo lugar a comienzos de la década de los noventa.

Este estudio enfoca la atención en la relación comercial que ha mantenido Colombia con México, teniendo como referencia el acuerdo comercial del Grupo de los 3 (G3), que se originó entre las dos naciones y Venezuela, y que propuso una zona de libre comercio entre las mismas². Para contextualizar un poco esta relación, se mostrará cómo ha sido la misma desde la década de los noventa. Álvarez y Bermúdez (2012) afirman que para 1995, año en el que entró en vigencia el Tratado de libre comercio del G3 (ahora G2 por la salida de Venezuela en 2006), las exportaciones totales colombianas a México estaban alrededor de los US\$100 millones, y que en 2011 llegaron a los US\$ 700 millones, destacando que la

¹ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2015).

² En la siguiente sección se profundizará sobre el G3 y su acuerdo comercial.

tasa promedio de crecimiento de dichas exportaciones fue del orden del 13.8% (mayor que la de las exportaciones totales hacia el mundo, 11.3%), y que la tendencia fue creciente para tal periodo. También afirman que la participación de las mismas en el total era del 0.8% en 1991, que en 2006 alcanzó su punto más alto representando un 2.4% del total y que para el 2011 pasó a representar el 1.2% del total, lo cual muestra un comportamiento creciente hasta 2006 y estable hasta el 2011 oscilando entre el 1.6% y 1.2%.

Otros aspectos a tener en cuenta en la relación comercial y económica bilateral guardan relación con los sectores más dinámicos en las exportaciones e importaciones bilaterales, y con el flujo de inversión directa proveniente de México. En primer lugar, al observar las estadísticas del DANE para el período 1995-2014, se observa que el sector que mayor participación ha tenido en las exportaciones anuales a México es el *industrial*, registrando la participación más baja en el 2005, con un 70.1% de las exportaciones totales de ese año, mientras que la participación más alta fue en 1996, con un 97.6% del total de las exportaciones. Sin embargo, para el mismo periodo, las importaciones colombianas provenientes del mismo país registran un comportamiento similar, siendo las importaciones industriales las que más pesan sobre el total, con un 99.5% para los años 2005 y 2007 como la participación más alta, y un 83.3% como la participación más baja en el año 2012. Este aspecto, en un contexto en que la industria se destaca en la economía por su valor agregado, por los encadenamientos productivos que genera, y adicionalmente, por su dinámica independiente de las condiciones internacionales del mercado de bienes primarios o commodities en el comercio exterior, cobra gran valor en el análisis del comercio bilateral.

En segundo lugar, y de acuerdo con el Banco de la República de Colombia (2013), la Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de México, para los periodos 2005-2008 y 2011-2014, se ubicó entre las 10 de mayor magnitud, mostrando así el interés y potencial del país centroamericano para invertir en Colombia.

Si bien, las relaciones comerciales entre México y Colombia han sido largas y duraderas, al mirar las estadísticas comerciales del DANE se tiene un hecho particular en el comercio de

las dos naciones: La balanza comercial colombiana ha sido tradicionalmente deficitaria. Desde 1995, la balanza comercial ya venía presentando déficit, lo cual se ve reflejado en el sector industrial, que tiene el mismo comportamiento. Álvarez y Bermúdez (2012) afirman que dicha situación se intensificó para el periodo 2000-2008, en el cual las compras a México tuvieron un crecimiento promedio del 24.5%, mientras que las exportaciones lo hicieron a una tasa del 13.1%. Este escenario contrasta con el hecho de que Colombia, al iniciar un tratado de libre comercio con México, obtuvo unas preferencias arancelarias y unas condiciones favorables de acceso al mercado mexicano que no tenían otros países; aunque no se puede desconocer que dichas preferencias y condiciones se pudieron haber visto distorsionadas por la consecuente firma de más acuerdos comerciales por parte de las dos naciones, dando lugar a efectos como la desviación del comercio³.

Por todo lo anterior, y más aún, por el hecho de que la literatura existente solo se limitó a la realización de análisis parciales del comportamiento de las principales variables económicas y comerciales de las tres naciones en los primeros años de vigencia del tratado, a consideraciones políticas o a revisiones y precisiones del acuerdo, esta investigación tiene como objetivo principal probar la hipótesis de que las exportaciones colombianas con destino a México, para el período 1995-2014, no fueron competitivas, ya que esto podría dar señales para entender la situación comercial deficitaria de Colombia con tal país (aunque la contrastación de esta nueva hipótesis tendría que ser desarrollada en otra investigación), y también sugeriría que tal comportamiento no es resultado de coyunturas o hechos particulares, sino que ha sido una tendencia “normal o secular” de las exportaciones colombianas con el país en cuestión.

Para la consecución del objetivo principal, se realizó una revisión detallada de los antecedentes y de la actualidad de las relaciones diplomáticas bilaterales, y del acuerdo comercial del G3; se identificaron las principales características económicas de los dos

³ Según Baumann (1993), la desviación del comercio ocurre primordialmente en las uniones aduaneras, y se da cuando un país miembro sustituye importaciones (más baratas) originarias de países terceros, por productos que habrían de ser suministrados por países miembros de la unión o del esquema de integración en cuestión.

países desde el 2001 hasta 2014⁴, relacionadas con el comportamiento del producto, el comercio exterior y el bilateral; y finalmente se aplicó la metodología CAN propuesta por la CEPAL a las estadísticas de las exportaciones colombianas con destino a México, a 2 y 6 dígitos de desagregación de las secciones del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, con el fin de obtener un balance general de la competitividad tanto del comportamiento de los sectores (a 2 dígitos de desagregación), como del comportamiento dentro de los mismos (6 dígitos de desagregación).

Por esta razón, el texto está dividido en 5 secciones: En la primera se encuentra la introducción de la investigación; en la segunda se profundiza sobre las relaciones diplomáticas bilaterales, el tratado de libre comercio, y se comparan las dos naciones en términos de sus principales características económicas y comerciales para el período 2001-2014; en la tercera se hace una revisión de la literatura sobre la integración económica y la competitividad, considerados aquí como los ejes temáticos de la investigación; en la cuarta se aplica la metodología CAN a las exportaciones colombianas con destino a México para el período de estudio (1995-2014); y por último se tienen las conclusiones obtenidas del trabajo en la quinta sección.

2. COLOMBIA Y MÉXICO: GRANDES SOCIOS LATINOAMERICANOS

2.1. RELACIONES DIPLOMÁTICAS: ANTECEDENTES Y ACTUALIDAD

La relación entre las naciones mexicana y colombiana data desde el siglo XIX, ya que según Florencio Salazar Adame (Ex embajador de México en Colombia) y la Embajada de México en Colombia (s.f), el inicio de la misma se dio con la acreditación de Don Miguel de Santamaría como primer embajador de *La Gran Colombia* en el Imperio Mexicano para el año 1821, seguido de la firma de los tratados de *Unión, Liga y Confederación Perpetua* (alianza para la defensa común de las dos naciones) el 3 de octubre, y de *Comercio* el 31 de diciembre de 1823; el nombramiento de José Anastasio Torrens como Ministro

⁴ Este período diferente se propone con el fin de tener una noción de las dos naciones a través de su *identificación y comparación económica* en la actualidad, ya que son las exportaciones colombianas con destino a México las que se analizaron para el período 1995-2014.

Extraordinario y Plenipotenciario de México en la *Gran Colombia* en 1825; un préstamo por 63 mil libras esterlinas concedido por México a Colombia en 1826, entre otros.

El objetivo de esta relación fue y ha sido hasta ahora el de firmar tratados de amistad y de comercio. Esto se ha reflejado en la sostenibilidad y duración de la relación diplomática, la cual fue iniciada por Colombia el 3 de octubre de 1823⁵, y no ha sufrido alteraciones o roturas.

En la actualidad, y según la Embajada de México en Colombia (s.f), los dos países sostienen un gran número de acuerdos, protocolos, convenios y decisiones de carácter bilateral sobre temas relacionados con el libre comercio y la integración, extradición, arbitraje, transporte aéreo, intercambio cultural y educativo, cooperación científica, técnica, de lucha contra las drogas y el narcotráfico, turismo, entre otros, que permiten evidenciar la intención de ambas naciones de fortalecer sus lazos de forma integral.

2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL G3

El acercamiento más importante del siglo pasado que han tenido las dos naciones, se dio en el surgimiento del Grupo de los Tres (G3), inicialmente conformado y creado por Colombia, México y Venezuela en 1989. Según Cardona (1992) los *motivos iniciales* de la conformación del grupo tenían que ver con la *ubicación territorial de los países al sur y norte de Centroamérica, la consolidación del mismo como eje energético de Latinoamérica* y, por último, *la atención y los intereses de los miembros sobre la situación de Centroamérica* en el momento. Así, el G3 fue inicialmente una organización con intereses meramente políticos y estratégicos a nivel regional.

No obstante, no se puede desconocer o ignorar la situación por la que estaban pasando los miembros del grupo en la época de la negociación y la entrada en vigencia del tratado comercial. En los tres países hubo inestabilidad política, corrupción y violencia; presiones en las tasas de cambio que llevaron a una fuerte devaluación en México y Venezuela (y niveles de inflación con crecimiento acelerado en este último) y a una gran revaluación en

⁵ Embajada de Colombia en México (s.f).

Colombia; y una contracción del producto, que llegó a ser negativa en los casos de México y Venezuela (Garay (1998), Reina y Zuluaga (1994)).

Sin embargo, la política de apertura económica estaba siendo emprendida por la mayoría de los países de la región (Reina y Zuluaga (1994)), y paralelamente, los tres países más avanzados en los procesos de apertura y desregularización de la región en la época eran Colombia, México y Venezuela (Fuentes (1992)). De la combinación de estos aspectos, surgiría el Tratado de Libre Comercio del G3 como medida complementaria de los países a la política de apertura económica, que fue suscrito el 13 de junio de 1994, y que entró en vigencia el 1 de enero de 1995 mediante la Ley 172 del 20 y los Decretos 2900 y 2901 de diciembre de 1994 de Colombia, el Decreto de la Secretaría de Relaciones Exteriores del 31 de diciembre de 1994 de México, y la Ley Aprobatoria del 29 de diciembre de 1994 - Gaceta Oficial N° 4.833 Extraordinaria de Venezuela.

De esta manera, se creó así una zona de libre comercio para una población total (de los tres países) de 145 millones de personas. Este tratado, que según la Organización Mundial de Comercio, es un *Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica*, fue inscrito en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como el *Acuerdo de Complementación Económica Número 33* (ACE N° 33).

Los objetivos que inicialmente tuvieron los tres países al firmar el acuerdo fueron los de estimular la diversificación y expansión del comercio entre las Partes, eliminar las barreras al comercio, promover la competencia, aumentar la inversión en sus territorios, proteger los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos de cooperación y mecanismos eficaces para la administración del Acuerdo, la solución de controversias y propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI (Garay, 1998).

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f), el TLC-G3 incluyó una importante apertura de mercados para los bienes y servicios, y estableció reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión para todas las naciones, contemplando un programa de desgravación para la mayoría del universo arancelario en un período de 10

años inicialmente, del cual quedó excluida la mayor parte del sector agropecuario. El programa de desgravación del acuerdo contempla la eliminación arancelaria de todo el universo de productos industriales, pero los sectores automotor y agrícola tienen un trato especial en el mismo. La desgravación general es de manera gradual y automática en un periodo de 10 años. La primera reducción tuvo lugar el 1 de enero de 1995, y al efectuarse las otras 9 iguales y anuales, los productos quedaron libres de impuestos de importación el 1 de julio del 2004 (razón por la cual, el 97% del universo arancelario se encuentra desgravado en la actualidad). De manera adicional, el tratado se planeó de tal forma que las partes, por consenso, puedan acelerar la desgravación de ciertos productos en los que se considere necesario.

En el año 2005, se firmó otro acuerdo en la ALADI, conocido como el *Acuerdo de Complementación Económica* N° 61(ACE N° 61), en el cual, de acuerdo con el texto del tratado, Los Gobiernos de la República de Colombia, de la República Bolivariana de Venezuela y de los Estados Unidos Mexicanos tienen el objetivo de sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y promover la integración y complementación productiva de este sector y de los sectores productores de televisiones, plaguicidas y máquinas de afeitar desechables. Este nuevo acuerdo se implementó, entre otras razones, para involucrar y liberar finalmente el sector automotor, ya que éste tenía un tratamiento especial en el anterior tratado, y no estaba del todo liberado y desgravado. A nivel general, este acuerdo tuvo como objetivo la profundización y consolidación del tratado del G3.

En contraste con lo anterior, el año siguiente Venezuela presentó formalmente una denuncia al Acuerdo en mayo de 2006. Según el periódico EL PAÍS (2006), el presidente de Venezuela en ese momento, Hugo Chávez, confirmó la salida del G3 para "para salvaguardar los intereses nacionales y apuntalar el ingreso al Mercosur". También justificó la salida del país venezolano porque, según él, el tratado "estaba conformado y creado bajo el esquema del más puro neoliberalismo". La denuncia surtió efecto a los 180

días de la notificación a las Partes y a la Secretaría General del acuerdo en cuestión. Para el 16 de noviembre de 2006, el TLC-G3 queda sin efecto entre Colombia y Venezuela.

Ante esta situación, Colombia y México activan un protocolo modificadorio del Tratado del G3 (ACE No 33), en el cual, básicamente, realizan unas modificaciones técnicas al tratado para que pueda seguir vigente entre las dos naciones restantes. Por lo cual, Colombia y México, en agosto de 2009, finalizaron los trabajos técnicos de adecuación del TLC, que fueron fruto de dos años de negociaciones. Se incluyeron 5 decisiones vitales referentes al acceso al mercado, a las adecuaciones a las reglas de origen, al estado del comité regional de insumos, a las facultades adicionales de la comisión administradora y al cambio del nombre del tratado; y que están incluidas en la profundización del nuevo tratado. El acuerdo fue suscrito el 11 de junio de 2010 y se encuentra vigente desde el 2 de agosto de 2011.

2.3. CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE COLOMBIA Y MÉXICO

En el presente, Colombia se identifica como el 13° socio comercial de México a nivel global (6° comprador y 30° proveedor) y el 2° en América Latina y el Caribe (2° comprador y 5° abastecedor)⁶. Adicionalmente, para el 2014, México fue el 16° mercado más grande de exportaciones (1.7% de las exportaciones colombianas) y el tercer mercado de importaciones para Colombia (8.2% de importaciones colombianas), mientras que Colombia es el 6° mercado más grande de exportaciones para México (1.2% de exportaciones mexicanas) y el 33° mercado de importaciones más grande (0.2% de importaciones mexicanas)⁷.

En un contexto de Tratado de libre comercio, en donde las dos naciones forman un grado de integración económica para gozar de sus posibles beneficios, examinar las principales características económicas y comerciales de cada nación adquiere gran importancia, sobre todo para tener una idea de cómo las dos economías van a asimilar el impacto del tratado, y de las condiciones en las que cada una participa en el mismo. Por esta razón se hizo una

⁶ Embajada de México en Colombia (s.f).

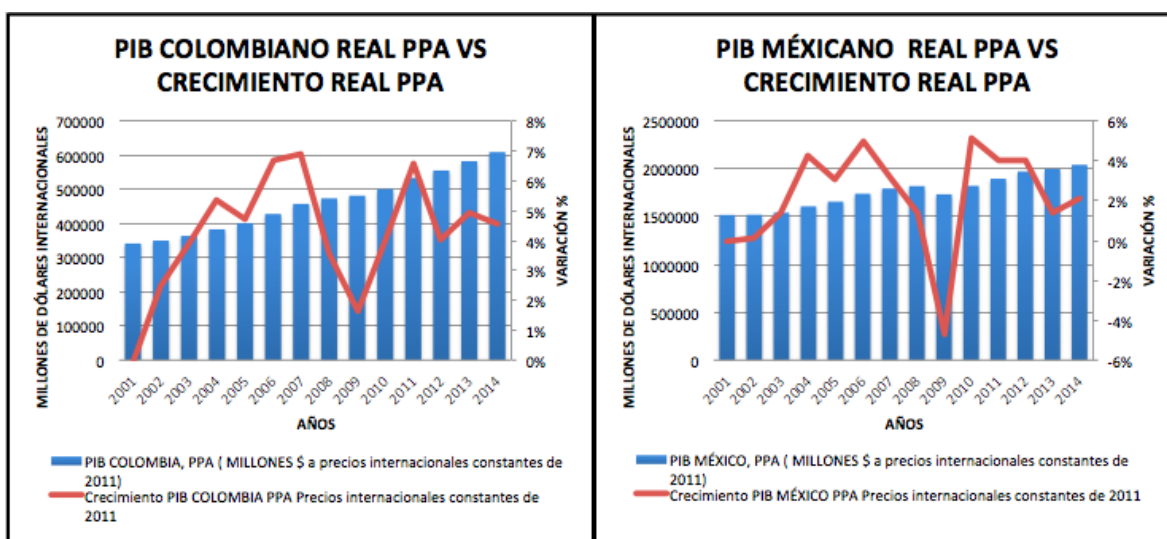
⁷ Comtrade (s.f).

exposición y comparación de las economías colombiana y mexicana en cuanto al comportamiento del producto, su posición en el comercio internacional y el comercio bilateral.

2.3.1. COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO

En el cuadro No 1, se exponen los niveles del PIB así como su variación anual con el objetivo de mostrar la situación del crecimiento económico que han tenido las naciones. Para ello se hace uso de las series del Producto Interno Bruto de Colombia y México a precios internacionales constantes del año 2011, ambas en Millones de Dólares internacionales y para el periodo 2001-2014.

Cuadro 1: Crecimiento y Nivel (Valor) del PIB. México y Colombia*.



Fuente: Elaboración propia con datos del BANCO MUNDIAL.

*Las cifras presentan la metodología PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO del BANCO MUNDIAL para una comparación adecuada de las dos economías.

Como se observa en el cuadro No 1, los niveles del Producto Interno Bruto mexicano son superiores a los niveles colombianos. No obstante, el rendimiento de la economía colombiana en términos del comportamiento del PIB, es mayor y más estable, ya que el crecimiento fue permanente y superior; mientras que la economía mexicana tuvo un crecimiento con tasas menores (y nula para el período 2001-2002), mayor volatilidad, e inclusive una contracción del Producto. Esto refleja, en primer lugar, la gran dimensión

(Valor) de la economía mexicana comparada con la colombiana; en segundo lugar, el mejor desempeño de Colombia en el crecimiento y la estabilidad de su economía; y en tercer lugar, la sensibilidad de las dos economías a la crisis financiera y económica internacional que tuvo su origen en 2008.

2.3.2. COMERCIO EXTERIOR Y POSICIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. MÉXICO Y COLOMBIA.

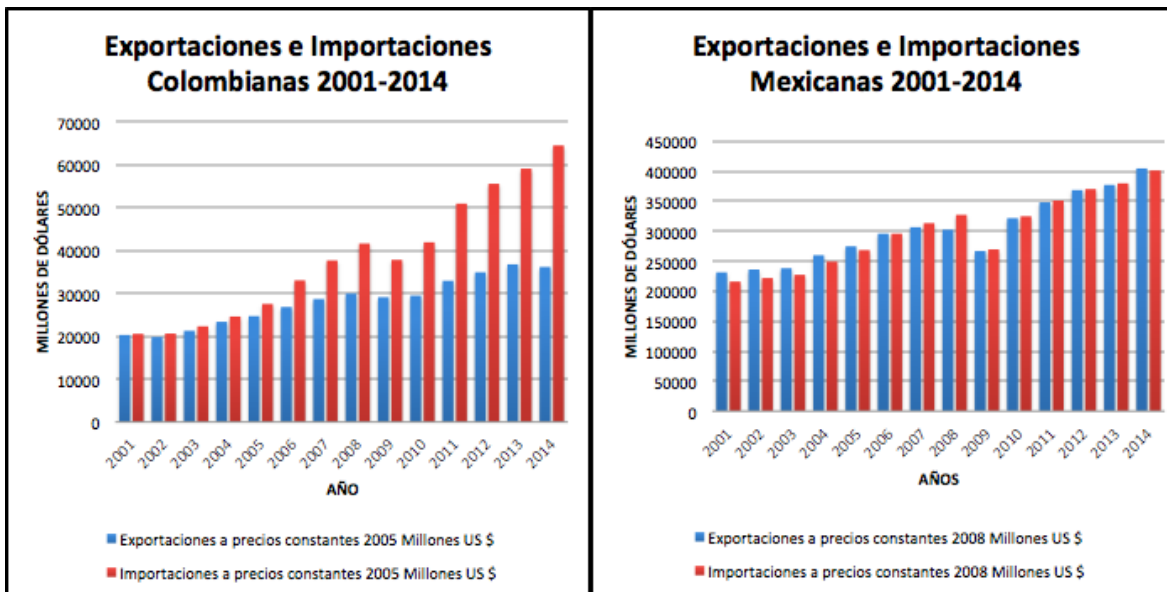
En relación con las exportaciones e importaciones, para el caso colombiano las importaciones reales empezaron a crecer a un ritmo mayor que el de las exportaciones reales desde el año 2005, haciéndose más grande la diferencia en los últimos años (Cuadro 2). Esto indica que las ventas colombianas al exterior han crecido a un ritmo menor que el de las compras al exterior, implicando un déficit en balanza comercial.

Por su parte, México muestra, además de la capacidad superior de compra y venta al exterior (producto de la dimensión de su economía), un comportamiento muy similar de las exportaciones e importaciones reales, por lo que el crecimiento de las dos variables es parecido, y los déficits o superávits que registra la balanza comercial mexicana son muy reducidos.

El cuadro 3 muestra las *Aperturas Exportadora e Importadora*⁸ de Colombia y México. En el mismo se encuentra que las participaciones de las exportaciones e importaciones, respectivamente, en el Producto Interno Bruto Mexicano han sido muy similares y han aumentado en proporciones semejantes, producto del comportamiento parecido de las dos variables. En Colombia pasó lo mismo hasta 2005, ya que a partir de este año la apertura importadora empezó a crecer más rápido, ubicándose cerca del 30% en 2014. Las aperturas mexicanas pasaron del 26% en 2004 a cerca 33% en 2014. De manera general, el comercio exterior pesa más en la economía mexicana que en la colombiana, lo que lo hace más dinámico en el mismo.

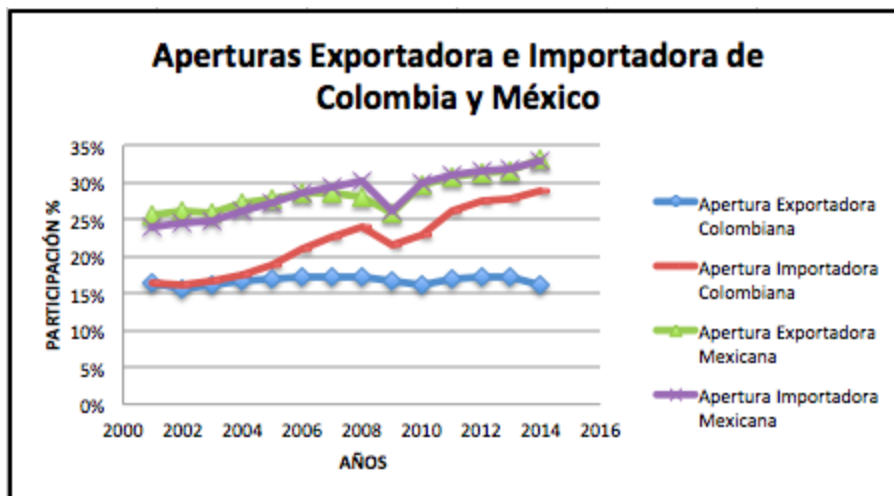
⁸ En la sección de los anexos, se exponen estos y otros indicadores usados en esta sección.

Cuadro 2: Exportaciones e Importaciones Totales. Colombia y México.



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE de Colombia, SECRETARIA DE ECONOMÍA de México.

Cuadro 3: Apertura Exportadora e Importadora*. Colombia y México.

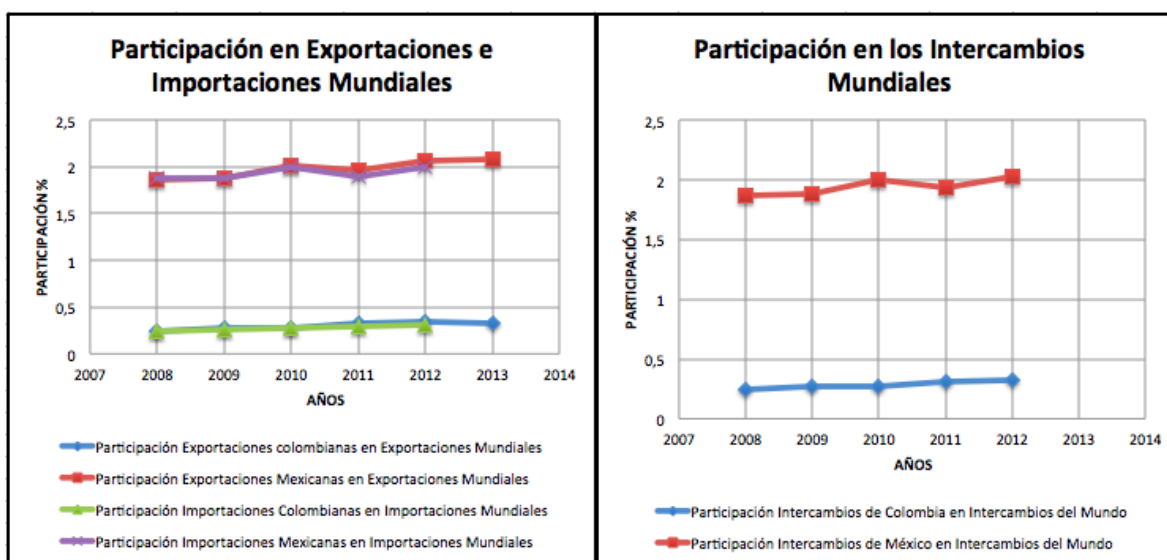


Fuente: Elaboración propia con datos del DANE de Colombia, SECRETARIA DE ECONOMÍA de México.

*Aperturas Exportadora e Importadora calculadas con las series de las exportaciones, importaciones y el PIB en términos reales, en millones de dólares, y a precios constantes de 2005 en Colombia y de 2008 en México.

En cuanto a la posición y el peso en el comercio internacional, ambos países son pequeños en términos de que son prácticamente irrelevantes en la dinámica del comercio mundial, según los indicadores de *Participación en Intercambios Mundiales* (cuadros 4 y 5). México representa alrededor del 2% del comercio mundial, mientras que Colombia representa menos del 0.5% del mismo. Aún así, lo anterior muestra que la participación de México en el comercio mundial es aproximadamente el cuádruple de la colombiana.

Cuadros 4 y 5: Participaciones Locales en las exportaciones e Importaciones, e Intercambios Mundiales.

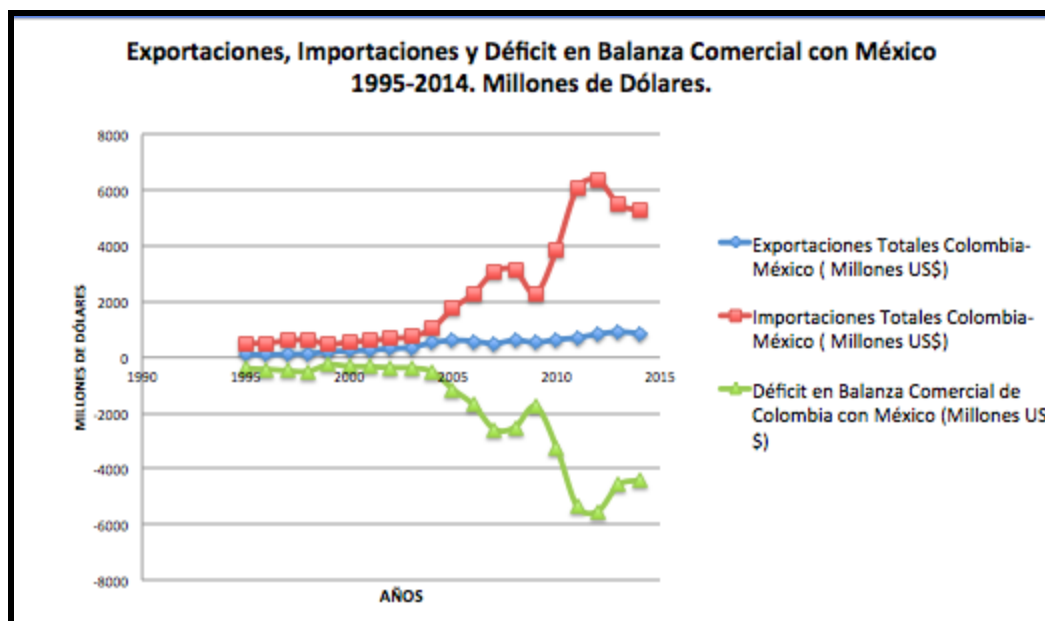


Fuente: Elaboración propia con datos del DANE de Colombia, SECRETARIA DE ECONOMÍA de México, y la OMC.

2.3.3. RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL.

Como se dijo en la introducción de esta investigación, el comercio bilateral se desarrolla en un escenario de déficit en balanza comercial para Colombia. De acuerdo con el cuadro 6, el déficit se intensifica a partir del año 2004, donde se inicia un crecimiento acelerado de las compras a México, mientras las ventas a dicho país crecen a un ritmo bastante menor.

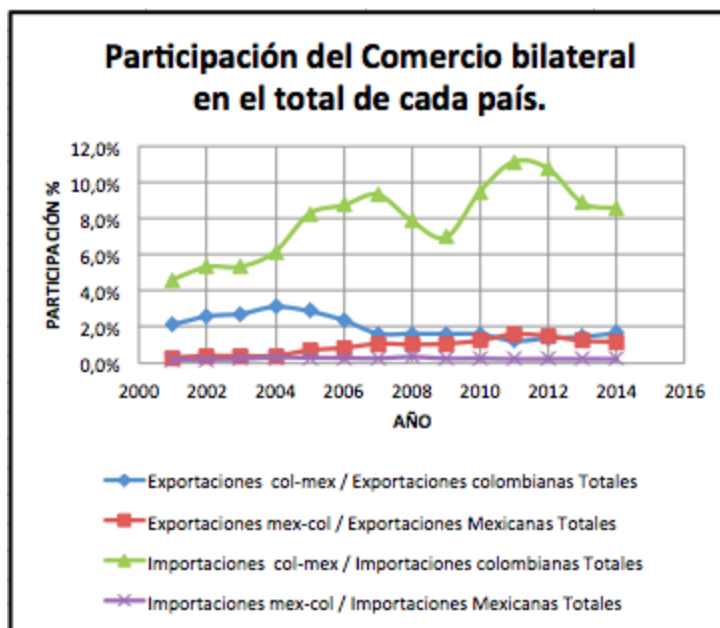
Cuadro 6: Exportaciones e Importaciones Colombianas, hacia y desde México.



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE de Colombia, SECRETARIA DE ECONOMÍA de México.

Como complemento de lo anterior, la participación de las exportaciones con destino a México sobre el total de las exportaciones colombianas aumentó hasta pasar el 3%, pero luego empezó a descender y estabilizarse en el 1.4% aproximadamente, mientras que las importaciones provenientes de México empezaron a participar más y a un ritmo más acelerado en las totales, alcanzado un 11.2% en 2011 (cuadro 7). En el ámbito mexicano, la participación de las dos variables en los totales ha sido tradicionalmente baja, sobre todo la participación de las importaciones provenientes de Colombia en el total, cuyo valor ha oscilado entre el 0,2% y el 0,3%. La participación de las exportaciones a Colombia ha experimentado un leve incremento, que también tuvo su crecimiento máximo en 2011 con un 1.6% de las exportaciones totales mexicanas, y que luego tendió a estabilizarse.

Cuadro 7: Participación del Comercio bilateral en el total del comercio de los países.

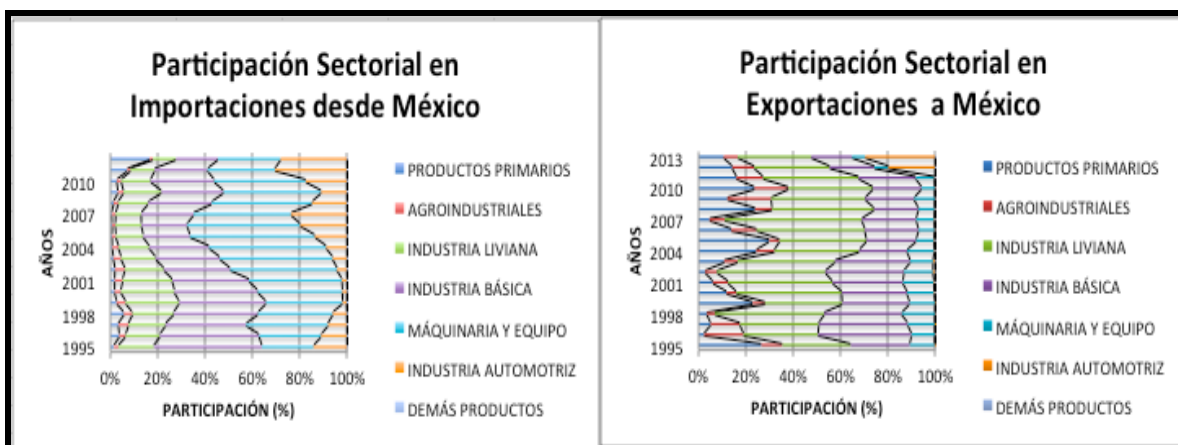


Fuente: Elaboración propia con datos del DANE de Colombia, SECRETARIA DE ECONOMÍA de México.

Finalmente, el comportamiento de la participación sectorial de tanto lo que se vende como lo que se compra a México (cuadros 8 y 9) permite afirmar que lo que más vende Colombia es industria liviana, en especial las confecciones y los editoriales; industria básica, con la química básica como el sector más importante; y productos primarios y maquinaria y equipo. Se destaca un importante aumento en la venta de productos a México de la industria automotriz para los últimos tres años.

Por otra parte, lo que más se compra a México son productos de Maquinaria y Equipo; de industria básica, en especial química básica y la industria metalúrgica; de industria liviana, y por último, de la industria automotriz. Por lo cual, se puede decir que el comercio adquiere un carácter sustitutivo, dado que la mayoría de las exportaciones e importaciones son industriales, y se ubican en sectores comunes en el comercio bilateral, como lo son la industria liviana, básica, y la maquinaria y equipo. Este aspecto implica que, en el ámbito del comercio bilateral, la competencia se agudiza porque se comercia con bienes comunes, y no con bienes diferentes que puedan complementar las necesidades de cada país.

Cuadros 8 y 9: Participación Sectorial en las Exportaciones e Importaciones hacia y desde México.



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE de Colombia.

En pero, no se pueden ignorar sectores como la industria automotriz, o el de los productos primarios, ya que en el período evaluado, Colombia ha sido comprador permanente del primer sector (sin exportar masivamente productos del mismo), y México un comprador permanente del segundo (sin exportar masivamente productos del mismo), así sus participaciones no sean las mayores.

3. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LA COMPETITIVIDAD COMO BASE TEÓRICA DEL COMERCIO BILATERAL

El entorno en el cual se desenvuelve el comercio de Colombia y México tiene un carácter especial, ya que como se dijo antes, existen unas condiciones favorables de acceso al mercado tanto colombiano como mexicano, producto del deseo de las dos naciones de integrar de manera parcial sus economías, a través de la zona de libre comercio que se estableció en el G3. Por esta razón, el acceso al mercado mexicano por parte de Colombia (o viceversa) ya no está estrictamente determinado por las barreras comerciales que tenga dicho mercado (producto del tratado de libre comercio), sino de la capacidad de Colombia de competir con países rivales y aumentar su participación en el mercado, es decir, de la competitividad que tenga.

3.1. INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La idea de que la participación en el comercio internacional puede traer beneficios a los diferentes países, a los cuales no tendrían acceso en condición de autarquía, ha sido determinante en la consolidación y desarrollo del comercio internacional. De acuerdo a lo anterior, y como se puede ver desde la experiencia colombiana con los acuerdos comerciales a los que el país pertenece, cada vez son más comunes las acciones que buscan resaltar la importancia del comercio para los países, así como las condiciones ideales para el mismo. Prueba de esto último es que, si bien los países podrían aumentar o reducir de manera uniforme y simultánea las barreras comerciales con sus respectivos socios comerciales, en la práctica es cada vez más frecuente ver que los países tratan de manera diferenciada a sus socios comerciales. Este tipo de tratamiento de las relaciones comerciales, en las cuales los países se reúnen para formar una unidad económica más fuerte, y los miembros tienen relaciones especiales, suele formarse a través de un tipo de *Integración Económica* (Appleyard y Field, 2003).

Según Hernández (2014), la teoría de la Integración Económica es un conjunto o conglomerado de ideas que permiten establecer una conexión entre la integración comercial de factores o políticas con el crecimiento económico de un país, de lo cual se deduce que a mayor integración económica se tenga, mayor será el bienestar en términos generales de la sociedad del país implicado. Para tener más claridad sobre el concepto de Integración económica, Goode (2003) afirma:

“Todas las economías, excepto aquellas que practican la autarquía, están en cierta medida integradas, pero el término se suele reservar para grupos de economías que están combinando manifiestamente sus actividades con mayor rapidez entre sí que con los demás. Es usual distinguir entre la integración impulsada por el mercado (integración espontánea sin la participación formal de los gobiernos) y la integración basada en las políticas (integración a través de marcos intergubernamentales). Otra distinción es entre integración superficial y profunda. La primera se limita, por ejemplo, a la formación de una zona de libre comercio en la que cada miembro conserva la autonomía en las políticas económicas. La última

implica la cooperación o la armonización de cuestiones como las leyes de competencia, las políticas monetarias y financieras, normas y otros reglamentos, etc., como sería el caso en un mercado común”. (p. 122).

La integración económica es una realidad en la actualidad, ya que se pueden ver varios ejemplos de diferentes agrupaciones comerciales conformadas por diversos países en cada uno de los continentes y entre ellos. Esto puede ser explicado por las motivaciones que un país tendría para pertenecer a algún esquema de integración⁹, las cuales pueden estar relacionadas con las posibilidades que el mismo ofrece de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres, y de un crecimiento económico más fuerte, equilibrado y adecuado para el desarrollo de las naciones en un contexto mundial (Varela Sarmiento (2004)); o con la existencia de razones extraeconómicas como la creencia de que un estrechamiento de los lazos económicos supone una garantía para evitar los futuros conflictos o guerras, o el mayor peso económico y político del área y su mayor poder negociador en los foros y negociaciones internacionales (Corral, 2011).

Hoy en día posible distinguir agrupaciones comerciales de países desarrollados que se encuentran en alguna de las etapas de integración, y que fueron resultado de estrategias frente al comercio mundial en un contexto de Globalización. Sin embargo, Latinoamérica no ha sido la excepción. Según Reina, Zuluaga & Gamboa (1996), en la experiencia colombiana y latinoamericana en general, las estrategias de integración económica pretendían generar un espacio para el desarrollo de nuevos patrones de especialización para la promoción de economías de escala, inversión y cambio tecnológico; y fueron de carácter complementario a una serie de reformas estructurales necesarias que tomaron los países para mejorar la competitividad de las economías en desarrollo, en un contexto de apertura económica que tuvo lugar a finales de los ochenta y comienzos de los noventa. En este sentido, la integración no solo implica mejorar el acceso de la oferta exportable a nuevos mercados, sino que introduce también cambios en la estructura productiva de las

⁹ según Balassa (1964), la integración económica consta de 5 etapas identificadas como Zonas de libre comercio, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes, Uniones Económicas y Comunidades Económicas; y serán explicadas en la sección de los Anexos.

economías. El Tratado de libre comercio del G3, que es el marco de referencia del comercio bilateral de Colombia y México, es un claro ejemplo de lo anteriormente mencionado, al establecer la zona de libre comercio como la forma más básica de integrar las dos economías, y al ser una medida complementaria a las reformas estructurales de apertura económica que estaban aplicando las dos naciones en la época.

En cuanto a los esquemas de la integración, los mismos autores afirman que la zona de libre comercio, al no amarrar los aranceles nacionales a uno comunitario, y por ende, al no atar la política comercial de los países, presenta ventaja frente a la Unión Aduanera, ya que permite a los países conservar su manejo comercial frente a terceros países y a negociar libremente con ellos. También sostienen que en las zonas de libre comercio, como es el caso del G3, los países prefieren mantener su soberanía en la política arancelaria porque el comercio entre los mismos es mínimo. No obstante, el hecho de que existan diferencias arancelarias frente a países terceros, afecta a los países miembros de una zona de libre comercio, sobre todo en términos de las condiciones de competencia y de la ventaja competitiva, por lo cual, en estos casos se recurre generalmente a sistemas estrictos de normas de origen. Estas últimas tienen como finalidad:

“(…) asegurar el cumplimiento de una cierta transformación considerada como suficiente o deseable para que un bien objeto de comercio entre países miembros de una zona integrada, pueda calificarse como originario de la región y ser elegible para un trato preferencial” (Alcaldía Mayor de Bogotá & Departamento Administrativo de Planeación Distrital, 2005, p. 99).

Caso contrario debería ocurrir en las uniones aduaneras, como la Comunidad Andina de Naciones, en las cuales un arancel externo común (AEC) defiende un gran flujo de comercio proveniente de los países miembros contra países terceros.

En adición a lo anterior, Herrera Valencia (2004) sostiene que la integración económica, vista como una vía efectiva y adecuada para ampliar los mercados, debe tener mecanismos de defensa para prácticas comerciales agresivas de los socios comerciales, como por ejemplo la política agraria común de la Unión Europea, o los subsidios agrícolas

estadounidenses, y que estos a su vez deben ser complementados por políticas sociales que permitan transferir, de manera gradual, los beneficios derivados de prácticas de integración a la población del país en cuestión.

Si bien, hasta ahora se ha mostrado las características y los beneficios de la integración económica, así como una exposición breve de la motivación en el caso colombiano y latinoamericano, también se debe tener en cuenta que los resultados que se esperan, en teoría, de la misma no están garantizados, ya que el análisis anterior no involucra eventuales choques por coyunturas o comportamientos particulares de variables económicas que pueden afectar directamente la dinámica del comercio internacional, y de la integración misma. Hernández (2014) afirma:

“La existencia de otros factores como el tipo de cambio, el comportamiento real de la demanda del país importador y el diferencial de costos relativos de los países importadores, juegan un papel importante a la hora de determinar el comportamiento de las exportaciones del sector, por lo que en muchos casos la dinámica de estas variables puede contrarrestar el efecto de la disminución de las barreras comerciales” (p. 20).

Dichos factores, así como la eventuales prácticas comerciales agresivas que podría haber aplicado México, plantearían explicaciones a comportamientos particulares del comercio bilateral, como el aumento de las importaciones provenientes de México, y la baja en las exportaciones al mismo país después de la finalización de la desgravación a la mayoría del universo arancelario.

3.2. COMPETITIVIDAD

Con base en todo lo anterior mencionado, y partiendo de la asociación entre comercio internacional y crecimiento establecida a través de la integración económica, la *competitividad* pasa a ser un aspecto clave en el intercambio de los países con sus socios comerciales. Reina, Zuluaga & Gamboa (1996) establecen una relación entre el tipo de integración y la competitividad de un país, ya que afirman que esta última es afectada por

el tipo de socio comercial que tenga el país, y por la incidencia que tenga el tipo de esquema de integración elegido sobre la misma.

Dada la gran amplitud y puntos de referencia que se pueden tener en cuenta para la definición de la competitividad, se expondrán tres definiciones existentes vistas desde la perspectiva de la empresa o sector, de la economía nacional como conjunto, y de la relación existente entre la competitividad y el nivel de vida.

- Sector o firma: Alic (Citado por Garay, 1998) la define como la capacidad que tiene una empresa para poder diseñar, desarrollar, producir o colocar sus productos en el mercado internacional en un contexto de competencia con empresas internacionales. Finalmente son las empresas y no los países los que compiten en el mercado internacional, por lo cual la política macroeconómica se interpretaría como un factor de entorno, y sería juzgada por su capacidad de generar competitividad a través de sus efectos sobre las empresas (Bejarano, 1995).
- Economía Nacional: “Una economía es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo, en términos de la utilización de recursos y de la calidad del bien” (Garay, 1998, p. 564). La competitividad a nivel nacional está basada en un comportamiento superior de la productividad”. (Garay, 1998, p. 560).
- Nivel de vida: Jones y Treece (Citados por Garay, 1998) la definen como el grado en el cual un país, en un mundo de competencia abierta, produce bienes y servicios que satisfacen el mercado internacional y simultáneamente expande su PIB total y per cápita al menos tan rápido como sus socios comerciales.

Teniendo como referencia las anteriores definiciones, se destaca el análisis tradicional de la competitividad, que tenía como principal referente la “ventaja comparativa”, la cual orienta la producción de bienes de acuerdo a la disponibilidad o dotación de recursos naturales. Sin embargo, también se destaca como referente el concepto de “ventajas competitivas”, que están basadas principalmente en la disminución de costos, en diferenciación del producto por innovación o calidad, y en la caracterización o

focalización de la demanda; contexto en el cual le corresponde al Estado crear un entorno favorable y mantener la estabilidad macroeconómica (Martínez Covaleda, 2005).

Por otra parte, se destacan dos tipos de competitividad, una artificial, causada o generada (a corto plazo) y otra estructural (largo plazo). La primera se asocia con la depresión de la demanda interna, explotación de recursos naturales, mano de obra barata, subsidios a precios de los factores, políticas favorables a las exportaciones, etc.; y se caracteriza por no ser sostenible. La otra muestra la capacidad de una economía para avanzar en su eficiencia y productividad, para diferenciar productos, incorporar innovaciones tecnológicas y mejorar la organización empresarial y los encadenamientos productivos. Esta última es perdurable, ya que tiene como base de competitividad real el mejoramiento de la productividad (Garay, 1998). La política de apertura económica y las medidas complementarias de integración económica, aplicadas por la mayoría de los países latinoamericanos en la década de los noventa (entre ellos Colombia y México) tuvieron como base la consecución de la competitividad estructural, a través de medidas como la desregulación de los sectores económicos, la eliminación de barreras comerciales para la reducción de distorsiones al mercado, entre otras.

Para tener una visión global de la competitividad, entre los enfoques vigentes, que existen y explican el concepto, se destacan los de la *Ventaja Competitiva de Porter*, *Competitividad Sistémica*, *Competitividad Global*, *Determinantes de la Competitividad*, entre otros¹⁰. Sin embargo, en este documento se centrará la atención en la *competitividad revelada y Evolución de mercado*, ya que es el que se tomará como base de la investigación.

¹⁰ Para mayor información sobre los enfoques de la competitividad, mirar Garay (1998). Los enfoques mencionados se encuentra brevemente explicados en la sección de los anexos.

3.2.1. COMPETITIVIDAD REVELADA Y EVOLUCIÓN DE MERCADO

Arias Segura y Segura Ruiz (2004) sostienen que nivel económico deseado de un país se obtiene cuando exportan bienes o productos en los cuales tienen ventaja comparativa, e importan bienes o productos en los cuales presentan desventaja comparativa. La capacidad de determinar empíricamente la existencia o no de ventaja comparativa en los diferentes sectores de un país sirve como orientación para la decisiones de inversión y el comercio, y por ende, para tomar ventaja de las diferencias existentes del lado de la demanda y oferta internacional de productos y factores de producción.

Según el Banco Central de Reserva de El Salvador (2007), los productos que cuenten con mayor ventaja comparativa que los del mercado de referencia que se está analizando, indicarían una mayor competitividad de los mismos tanto en el mercado de referencia como en el entorno internacional. Empero, Arias Segura y Segura Ruiz (2004) identifican las dificultades técnicas de la estimación de índices de ventaja comparativa, que tienen relación con la compleja estimación de los precios sombra, las distorsiones de los precios del productor, las constantes variaciones del tipo de cambio que impiden una comparación efectiva de los costos de producción entre países, y el necesario cumplimiento de los supuestos acerca de la ausencia total de distorsiones en el mercado y de un funcionamiento perfecto del mismo, lo cual no se cumple en la realidad.

En este panorama, Ballasa (1965) fue el primero en proponer la posibilidad de inferir o determinar las ventajas comparativas del patrón del comercio en el mundo real, y acuñó el término de "*Ventajas comparativas reveladas*", ya que pensaba que dichas ventajas podían ser reveladas u obtenidas por el flujo real de comercio de mercancías, dado que el intercambio real de éstas era un reflejo de los costos relativos y de las diferencias existentes entre los países, por factores que no eran necesariamente de mercado.

En la literatura existente, de autoría meramente académica o de instituciones gubernamentales, se pueden destacar trabajos en los que se aplican los indicadores de

Ventaja Comparativa Revelada para el análisis o explicación de la competitividad internacional¹¹.

Análogamente, también se tiene la metodología de Análisis de Participación Constante de Mercado (APCM), que tiene como base los flujos reales de Comercio. Según Gracia Andía (2000), este método tiene por objetivo estudiar las variaciones en los flujos de ventas al exterior de un país, ya que presupone que para un período de tiempo determinado, la participación de dicho flujo de ventas en el comercio internacional es constante. De acuerdo al modelo, hay dos razones por las cuales se pueden dar dichas variaciones, las cuales son: Cambios de Estructura de Mercado, causados por alteraciones en la importancia relativa de algún sector o grupo en el total del comercio de referencia o el mundial; y los Cambios en Competitividad, dados por un cambio en la participación de las exportaciones del país en el mercado de referencia o en el mercado mundial. En este enfoque, la competitividad se entiende por la capacidad de los países de penetrar y aumentar su participación en mercados determinados o en el mundial. Por lo cual, se identifica la competitividad, pero no los factores que la explican.

Entonces, y en concordancia con los elementos anteriores, se destaca el enfoque de la *Competitividad Revelada*, que tiene como principales determinantes la evolución de la participación de mercado de las exportaciones (siendo ésta la más importante), y el desempeño de las mismas en un país determinado. Rojas, Chavarria, & Sepúlveda (1999) afirman que las medidas de *competitividad revelada* basadas en los flujos del comercio se constituyen, probablemente, en la actualidad como el método que se usa con mayor frecuencia en el momento de realizar una medida de la competitividad, ya que con base en los datos, se pueden realizar inferencias en los cambios de competitividad revelada a través

¹¹ A nivel latinoamericano, se destacan el informe El Banco Central de Reserva de El Salvador (2007), y en el trabajo de Arias Segura y Segura Ruiz (2004), en su aplicación en El Salvador y Costa Rica, respectivamente. Para el caso colombiano, los trabajos de El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011) y Avendaño Cruz, Rubiano, & Córdoba (2005) utilizan los indicadores para el análisis de la competitividad de los sectores y del comercio en general con Turquía y Estados Unidos, respectivamente. Sarmiento Palacios (2005) y Garay (1998) usan los indicadores para evaluaciones de competitividad, y Fedesarrollo (2005), (2008) y (2013) los involucra en sus investigaciones para la evaluación del impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos sobre la economía del Valle del Cauca, el seguimiento de las relaciones económicas entre Colombia y Japón, y el fortalecimiento de la oferta exportable colombiana.

de cambios en los patrones de comercio. “ El uso de datos actuales sobre la participación de mercado de las exportaciones en conjunto con cambios en el tamaño total del mercado provee de un mejor indicador de competitividad” (Rojas et al., 1999, p. 363).

Mandeng (1991) y la CEPAL (1995) propusieron una metodología derivada del Análisis de Participación Constante de Mercado (APCM), denominada CAN (Análisis de Competitividad de las Naciones). De acuerdo a Bonifaz y Mortimore (1999), el CAN establece que la competitividad se vincula con la participación de mercado de un país en un sector dado de actividad comercial; y se basa en la evaluación del nivel de penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico, sin buscar hacer referencia a los factores explicativos. De ahí que la competitividad global del país describe la participación total en el comercio internacional, considerándola un producto de la competitividad y del crecimiento de todos los sectores agregados. Por consiguiente, la penetración de los países en los mercados internacionales está en función de su desempeño en el comercio y de su evolución.

En correspondencia con lo anterior, los mismos autores concluyen que, para determinar la dinámica de la posición competitiva de las exportaciones de un país o región, la metodología requiere de tres elementos primordiales, los cuales son:

- El cambio en la estructura de las exportaciones de un país.
- El cambio en la participación de un mercado denominado sector exportador de un país en relación a un mercado internacional de importaciones de referencia del mismo sector.
- El cambio en la importancia o relevancia de las importaciones mundiales del mismo sector respecto del total de las importaciones del mercado internacional de referencia considerado.

Se pueden encontrar varios ejemplos de la aplicación de la metodología CAN en la literatura académica, tanto en el ámbito internacional y regional, como en el nacional¹².

¹² Mandeng (1991) analiza la competitividad internacional de países desarrollados, en vía de desarrollo y a los de economía centralmente planificada para el periodo 1979-1988. A nivel regional, Cordero (2005) hace el anterior ejercicio para la Comunidad Andina de Naciones para 1990-2000; Bonifaz y Mortimore (1998) y

4. METODOLOGÍA: ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS NACIONES (CAN)

Para la evaluación de la competitividad de las exportaciones colombianas con destino a México, se aplicará la Metodología CAN (Análisis de la Competitividad de las Naciones) propuesta por Mandeng (1991) y la CEPAL (1995). Según la misma, la posición competitiva de un país frente a un mercado de referencia está determinada por su competitividad sectorial, y por la capacidad que éste tenga para seguir la evolución de la estructura del mercado. De ahí que la metodología se considera como un modelo de ecuación única derivado del análisis de participación constante de mercado, APCM, reducido a un enfoque bidimensional.

El uso de esta metodología como instrumento para medir la competitividad está fundamentado en lo siguiente: En primer lugar, al tener componentes basados en el concepto de *ventajas comparativas reveladas* (por el uso de las cifras del comercio observado de los países para la identificación de ventajas comparativas), y en la *metodología APCM*, permite realizar análisis de la competitividad general y sectorial basados tanto en los flujos agregados de comercio del país, como en las estadísticas desagregadas del comercio exterior de mercancías; en segundo lugar, permite la identificación efectiva de competitividad sin necesidad de saber las causas de la misma en el período de estudio escogido, y en tercer lugar, simplifica problemas técnicos y teóricos del concepto de las ventajas comparativas, identificados en la sección anterior.

El modelo supone que los sectores considerados tienen un mercado de estructura atomista y que ningún sector es lo suficientemente relevante por sí solo como para poder determinar la estructura total de las importaciones. En esta investigación, se midió la participación de Colombia en las importaciones de México para el período 1995-2014, en función de factores estructurales (variaciones en la importancia relativa de los sectores en el mercado de referencia) y competitivos (variaciones en la participación en dicho mercado).

Bonifaz, Mortimore y Buitelaar (2000) hacen lo propio para Perú y México para los períodos 1980-1996 y 1980-1995. A nivel nacional Bonifaz y Mortimore (1999) hacen el mismo procedimiento para las exportaciones colombianas para el período 1980-1996.

Para empezar, la participación total S_j de un país j en las importaciones de México, en un momento determinado, para las participaciones S_{ij} de un país i y S_i de un grupo, es igual a el producto ponderado de :

$$(1) \quad S_j = \sum_{i=1}^n \frac{M_{ij}}{M_i} \frac{M_i}{M} = \sum_{i=1}^n S_{ij} S_i$$

En donde i es un producto o grupo sectorial, denominado Grupo, j un país, que en este caso es Colombia, y M , son las importaciones de México. La participación constante del mercado supone que la variación absoluta de S_j de un período a otro sea nula ($\Delta S_j = 0$), y la evolución diferencial de los grupos y la atracción del mercado queda determinada por las variaciones de S_i .

Para entender la metodología, se debe definir cada una de las variables que la componen, como se hará a continuación:

- Participación Global de Mercado: Mide la participación de Colombia en las importaciones totales de México.

$$S_j = \frac{M_j}{M} = \frac{\text{Importaciones Mexicanas provenientes de Colombia}}{\text{Importaciones Mexicanas totales}}$$

- Participación de Mercado: Mide la participación de Colombia en un rubro o sector determinado de las importaciones Mexicanas.

$$S_{ij} = \frac{M_{ij}}{M_i} = \frac{\text{Importaciones Mexicanas del sector } i \text{ provenientes de Colombia}}{\text{Importaciones Mexicanas del sector } i}$$

- Contribución del sector: Mide la participación de un rubro o sector i sobre las importaciones totales de México.

$$S_i = \frac{M_i}{M} = \frac{\text{Importaciones Mexicanas del sector } i}{\text{Importaciones Mexicanas totales}}$$

La aplicación de la metodología se desarrolla con base una Matriz de 2X2, la cual compara dos momentos del tiempo, que se obtiene de la ecuación (1) y que a través de las variables Participación de Mercado y Contribución del sector permite identificar 4 posibles situaciones competitivas en las que se pueden categorizar las exportaciones de Colombia. En el eje horizontal se pueden identificar los sectores dinámicos o de mayor atracción de mercado, en los cuales su importancia en las importaciones Mexicanas de dichos sectores ha crecido, es decir, aquellos sectores en los que, al comparar en dos momentos del tiempo, la variación absoluta de S_i es positiva ($\Delta S_i > 0$); así como los sectores estacionarios, no dinámicos o de menor atracción de mercado, en los que su importancia en relación con las importaciones Mexicanas ha disminuido, o lo que es lo mismo, la variación absoluta de un momento a otro de S_i es negativa ($\Delta S_i < 0$). En el eje vertical, se tienen los sectores competitivos, en los cuales el país ha ganado participación, implicando que la variación absoluta de S_{ij} en dos momentos del tiempo es positiva ($\Delta S_{ij} > 0$); y los sectores no competitivos, en los cuales el país ha perdido participación, y la variación absoluta de S_{ij} en los dos momentos del tiempo es negativa ($\Delta S_{ij} < 0$). Con base en lo anterior, las 4 posiciones competitivas son: *Estrellas Nacientes o Ascendentes*, en las cuales el país aumentó su participación en sectores dinámicos (esta es la mejor situación posible para las exportaciones de un país); *Estrellas Menguantes*, en las que el país aumenta su participación en sectores estacionarios; *Oportunidades Perdidas*, en donde el país perdió participación en sectores que eran dinámicos; y finalmente, los *Retrocesos*, en los cuales el país perdió participación y lo sectores no eran dinámicos. En el siguiente cuadro se puede ver la Matriz de Competitividad:

Cuadro 10: Matriz de Competitividad de las Exportaciones



Fuente: Bonifaz, Mortimore, & Buitelaar (2000).

La realización del ejercicio anterior resume la posición competitiva del país en cuanto a la evolución del mercado en dos instantes del tiempo.

El CAN tiene algunas limitaciones, entre las cuales se destacan:

- El análisis basado en la participación del mercado permite identificar competitividad, pero no ofrece ninguna explicación sobre ella.
- El análisis es sumamente sensible a los periodos de tiempo que se escojan, por lo cual no se puede identificar si la competitividad es espuria o momentánea, o si por el contrario, es real y sostenible.
- El análisis presenta problemas de desagregación sectorial.
- Las cifras de los flujos comerciales están a precios corrientes.

Por esto, se aplicará la metodología a dos y seis dígitos de desagregación del *Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías* en la versión del año 1992, y se realizará para los periodos de tiempo 1995-2005, 2006-2014 y finalmente 1995-2014. Lo

primero tiene el propósito de evaluar de manera general las exportaciones a través del comportamiento de las secciones el Sistema Armonizado (desagregación de 2 dígitos), mientras que la evaluación a seis dígitos de desagregación se dejará para el análisis interno de los sectores estrella o más destacados. Lo segundo tiene el objetivo de distinguir la competitividad real de la espuria o momentánea, por lo cual las tendencias de los diferentes sectores encontrada en el todo el período de tiempo (1995-2014) deberían ser reafirmadas en los períodos de tiempo más cortos. Esto permitirá tener una noción más acertada de la existencia de competitividad real o espuria, a través de su estabilidad en el tiempo.

4.1. LOS DATOS

Para el desarrollo de toda la investigación, se requirieron los siguientes datos:

- Exportaciones colombianas con destino a México y al Mundo, agregadas y desagregadas a 2 y 6 dígitos según el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, para el período 1995-2014.
- Importaciones Colombianas provenientes del Mundo para el periodo 2001-2014.
- Importaciones Mexicanas provenientes de Colombia y del Mundo, agregadas y desagregadas a dos y seis dígitos según el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, para el período 1995-2014.
- Producto Interno Bruto a precios constantes, en millones de dólares, de Colombia y México para el periodo 2001-2014.
- Exportaciones e Importaciones Bilaterales para el período 2001-2014.

Los datos se obtuvieron del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y El Banco de República de Colombia, del Portal de Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes de las Naciones Unidas (COMTRADE), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Secretaría de Economía y el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de México, la Organización Mundial de Comercio (OMC), y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

4.2. RESULTADOS

4.2.1. PERÍODO 1995-2014

Al aplicar la metodología a las exportaciones colombianas con destino a México entre el año 1995 y el año 2014, se obtuvo la siguiente Matriz de Competitividad:

Cuadro 11: Matriz de Competitividad 1995-2014*

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD	SECTORES NO DINÁMICOS $\Delta CI < 0$	SECTORES DINÁMICOS $\Delta CI > 0$
		57%
SECTORES COMPETITIVOS $\Delta S_{ij} > 0$	ESTRELLAS MENGUANTES	ESTRELLAS NACIENTES
66%	38%	28%
SECTORES NO COMPETITIVOS $\Delta S_{ij} < 0$	RETROCESOS	OPORTUNIDADES PERDIDAS
34%	18%	15%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

*Las sumas horizontales o verticales de las matrices pueden ser mayores o menores al 100% por la aproximación de los porcentajes.

En el cuadro 11, de un total de 65 sectores que pudieron ser comparados para los dos años en cuestión, se tiene de manera preliminar, que el 66% de los mismos fueron competitivos, mientras que el 34% no pudieron aumentar su participación en el mercado de importaciones mexicano. El 57% de los sectores no fueron dinámicos en la comparación de los dos períodos, mientras que el 43% restante sí lo fue. Con respecto a las 4 posiciones competitivas, se encontró que la mayoría de los sectores se posicionaron como Estrellas menguantes, mientras que las oportunidades perdidas fueron las que menor participación tuvieron, con un 15% de los sectores, lo cual quiere decir que éstos perdieron la oportunidad de penetrar mercados que estaban teniendo mayor demanda y dinamismo. Esta Matriz permite generar un primer balance parcial positivo del desempeño de las exportaciones, ya que más de la mitad de las mismas fueron competitivas en el sentido en que tuvieron la capacidad de aumentar su participación en el mercado mexicano, aunque

solo el 28% se hizo en sectores de alto dinamismo o atracción de mercado. El 18% de los sectores perdieron participación en el mercado y no fueron dinámicos.

Al mirar las exportaciones de manera desagregada por secciones del Sistema Armonizado (cuadro 12), se destacan las industrias alimentaria, química y conexas, textiles, metales comunes y sus manufacturas, ya que en conjunto representan más del 60% de las estrellas nacientes o ascendentes. En las estrellas menguantes, los textiles y sus manufacturas cobran mayor importancia al representar el 20% de las mismas, seguidos, en orden de importancia, por las industrias químicas y conexas, productos del reino animal, y los metales comunes y sus manufacturas, entre otros. En los retrocesos, la preocupación recae sobre los textiles y sus manufacturas, paradójicamente, ya que 4 de sus sectores perdieron participación de mercado y no fueron dinámicos. Dada la baja participación de las oportunidades perdidas, y la distribución de la misma en forma relativamente “igual” en los sectores identificados, pierde relevancia en este caso.

De manera especial, se destacan las industrias químicas y conexas, los textiles y sus manufacturas y en tercer lugar, a los metales comunes y sus manufacturas, porque, si bien han tenido un peso importante en las Estrellas ascendentes y menguantes, también pesan en las oportunidades perdidas y en retrocesos, lo cual sugiere que dichos sectores tienen estructuras heterogéneas, que se ven afectadas de manera diferenciada por los distintos frentes del mercado mexicano.

Cuadro 12: Posiciones Competitivas por Secciones del Sistema Armonizado

SECCIONES	DESIGNACIÓN	CAPÍTULOS	E.A.	E.M.	O.P.	R.
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	2			1	1
					10%	8%
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	5	1	3		1
			6%	12%		8%
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES Y VEGETALES	1		1		
				4%		
IV	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS	6	4		2	
			22%		20%	
V	PRODUCTOS MINERALES	1			1	
					10%	
VI	INDUSTRIAS QUÍMICAS Y CONEXAS	10	3	4	2	1
			17%	16%	20%	8%
VII	PLÁSTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	2	1	1		
			6%	4%		
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y SUS MANUFACTURAS	2		1	1	
				4%	10%	
IX	MADERA, CARBÓN VEGETAL, MANUFACTURAS DE MADERA,	1		1		
				4%		
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS	2		1		1
				4%		8%
XI	TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	11	2	5		4
			11%	20%		33%
XII	CALZADOS, SOMBREROS, PARAGUAS, QUITASOLES	1	1			
			6%			
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE...	3	1	2		
			6%	8%		
XIV	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1			1	
					10%	
XV	METALES COMÚNES Y MANUFACTURAS	6	2	3		1
			11%	12%		8%
XVI	MAQUINAS, APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO	2	1			1
			6%			8%
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	2	1	1		
			6%	4%		
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA	2			1	1
					10%	8%
XIX	ARMAS Y MUNICIONES					
XX	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	3	1	1	1	
			6%	4%	10%	
XXI	OBJETOS DE ARTE, ANTIGUEDADES	1				1
						8%
XXII	OBJETOS NO ESPECIFICADOS	1		1		
				4%		
TOTAL		65	18	25	10	12
PORCENTAJE		100%	28%	38%	15%	18%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

4.2.2. PERÍODO 1995-2005

Adicional a la intención de capturar la dinámica y de identificar competitividad, este período también se propone porque, de acuerdo con el Tratado de Libre Comercio del G3 (ahora G2), la mayoría del universo arancelario ya gozaba de ausencia de aranceles en el año 2004, debido a la desgravación gradual de 10 años que inició en 1995. Por esta razón, se podría sugerir que en los años próximos a este período, el comercio pudo haberse

estimulado. Luego de esta aclaración en el cuadro 13, se obtiene la siguiente Matriz de Competitividad para el período en cuestión:

Cuadro 13: Matriz de Competitividad 1995-2005

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD	SECTORES NO DINÁMICOS $\Delta CI < 0$	SECTORES DINÁMICOS $\Delta CI > 0$
	52%	48%
SECTORES COMPETITIVOS $\Delta sij > 0$	ESTRELLAS MENGUANTES	ESTRELLAS NACIENTES
76%	42%	34%
SECTORES NO COMPETITIVOS $\Delta sij < 0$	RETROCESOS	OPORTUNIDADES PERDIDAS
24%	10%	15%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

Para este período, se observa que de los 62 sectores comparados, el 76% aumentó su participación en el mercado mexicano. Sin embargo, el 52% fueron sectores estacionarios, o que carecieron de dinamismo. Nuevamente, las estrellas menguantes son la mayoría, con 42% de participación, seguidas de las estrellas nacientes o ascendentes. Como aspecto positivo, se tiene que los retrocesos en las exportaciones fueron los de menor participación.

A nivel general, el panorama es positivo, ya que las estrellas nacientes y menguantes ocupan en conjunto más del 70% de las exportaciones, y los retrocesos (peor situación posible) fueron relativamente mínimos.

Por secciones, en el cuadro 14 se destacan los metales comunes y sus manufacturas, con un 19% de participación en las estrellas ascendentes, seguidos de las industrias químicas y conexas, alimentaria, y textiles y sus manufacturas, que en conjunto con los primeros obtienen el 57%. En las estrellas menguantes, los textiles y sus manufacturas representan cerca del 30%, seguidos del 15% correspondiente a las industrias químicas y conexas. Tanto en las oportunidades perdidas, como en los retrocesos, se destaca un sector. En las primeras, las industrias químicas y conexas, que representan la mayoría, y en los retrocesos, los productos correspondientes al reino vegetal, significando la tercera parte de los mismos.

Cuadro 14: Posiciones Competitivas por Secciones del Sistema Armonizado

SECCIONES	DESIGNACIÓN	CAPÍTULOS	E.A.	E.M.	O.P.	R.
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	2	1		1	
			5%		11%	
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	4		2		2
				8%		33%
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES Y VEGETALES	1				1
						17%
IV	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS	6	3	2	1	
			14%	8%	11%	
V	PRODUCTOS MINERALES	1			1	
					11%	
VI	INDUSTRIAS QUÍMICAS Y CONEXAS	9	3	4	2	
			14%	15%	22%	
VII	PLÁSTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	2	1	1		
			5%	4%		
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y SUS MANUFACTURAS	2	1		1	
			5%		11%	
IX	MADERA, CARBÓN VEGETAL, MANUFACTURAS DE MADERA,	1	1			
			5%			
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS	2		2		
				8%		
XI	TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	11	2	7	1	1
			10%	27%	11%	17%
XII	CALZADOS, SOMBREROS, PARAGUAS, QUITASOLES	1		1		
				4%		
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE...	3	1	2		
			5%	8%		
XIV	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1			1	
					11%	
XV	METALES COMÚNES Y MANUFACTURAS	6	4	2		
			19%	8%		
XVI	MAQUINAS, APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO	2	1	1		
			5%	4%		
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	2			1	1
					11%	17%
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA	2	1	1		
			5%	4%		
XIX	ARMAS Y MUNICIONES					
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	3	2			1
			10%			17%
XXI	OBJETOS DE ARTE, ANTIGUEDADES	1		1		
				4%		
XXII	OBJETOS NO ESPECIFICADOS					
TOTAL		62	21	26	9	6
PORCENTAJE		100%	34%	42%	15%	10%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

4.2.3. PERÍODO 2006-2014

Este período sugiere que la hipótesis propuesta de que la desgravación de la mayoría del universo arancelario conseguida en 2004, y la consiguiente desgravación del sector automotor (que gozó de tratamiento especial en la primera desgravación) y otros sectores en el año 2005 estimularía al comercio bilateral, se cumple, ya que para el mismo se pudo

comparar 80 sectores para los años establecidos. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Cuadro 15: Matriz de Competitividad 2006-2014

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD	SECTORES NO DINÁMICOS $\Delta Ci < 0$	SECTORES DINÁMICOS $\Delta Ci > 0$
	55%	45%
SECTORES COMPETITIVOS $\Delta sij > 0$	ESTRELLAS MENGUANTES	ESTRELLAS NACIENTES
40%	23%	18%
SECTORES NO COMPETITIVOS $\Delta sij < 0$	RETROCESOS	OPORTUNIDADES PERDIDAS
60%	33%	28%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

En el cuadro 15, los resultados muestran un panorama negativo, ya que más de la mitad de los sectores no fueron competitivos y dinámicos. Esto se refleja en el hecho de que las oportunidades perdidas y los retrocesos representan conjuntamente el 61% de los sectores. El 33% de participación de los retrocesos en los sectores contrasta con el 18% obtenido por las estrellas nacientes, lo cual termina de plasmar que el aumento obtenido en la cantidad de sectores de exportación no se reflejó en el aumento de la competitividad de los mismos, sino por el contrario, fue testigo de un deterioro de la situación competitiva general de las exportaciones colombianas con destino a México, en comparación con el período pasado.

En las estrellas nacientes o ascendentes, los sectores que se destacan a pesar del panorama negativo son los de las industrias químicas y conexas, seguidos de los productos del reino vegetal, y las industrias alimentarias (Cuadro 16). Igualmente, los productos del reino vegetal son los que más pesan en las estrellas menguantes. Se perdió participación principalmente en los sectores de industria química, alimentaria, y en la elaboración de calzado, sombreros, paraguas, etc., que fueron los más dinámicos, en especial el primero. Finalmente, los grandes perdedores fueron los textiles y sus manufacturas, y los metales comunes y sus manufacturas, con un 35% y un 19% de participación en los retrocesos, respectivamente. Lo anterior es preocupante, teniendo en cuenta que dichos sectores se

consideraban como estrellas nacientes o menguantes tanto en el período pasado, como en todo el período de estudio.

Cuadro 16: Posiciones Competitivas por Secciones del Sistema Armonizado

SECCIONES	DESIGNACIÓN	CAPÍTULOS	E.A.	E.M.	O.P.	R.
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	2			1 5%	1 4%
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	8	3 21%	3 17%	1 5%	1 4%
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES Y VEGETALES	1	1			
IV	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS	8	2 14%	1 6%	3 14%	2 8%
V	PRODUCTOS MINERALES	3	1	1 6%	1 5%	
VI	INDUSTRIAS QUÍMICAS Y CONEXAS	10	5 36%		4 18%	1 4%
VII	PLÁSTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	2		1 6%	1 5%	
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y SUS MANUFACTURAS	3		2 11%		1 4%
IX	MADERA, CARBÓN VEGETAL, MANUFACTURAS DE MADERA,	3		2 11%		1 4%
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS	2		1 6%		1 4%
XI	TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	13	1 7%	2 11%	1 5%	9 35%
XII	CALZADOS, SOMBREROS, PARAGUAS, QUITASOLES	4		1 6%	3 14%	
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE...	3		1 6%	2 9%	
XIV	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1		1 6%		
XV	METALES COMÚNES Y MANUFACTURAS	7			2 9%	5 19%
XVI	MAQUINAS, APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO	2	1 7%			1 4%
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	2		1 6%	1 5%	
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA	2				2 8%
XIX	ARMAS Y MUNICIONES					
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	3		1 6%	1 5%	1 4%
XXI	OBJETOS DE ARTE, ANTIGUEDADES	1			1 5%	
XXII	OBJETOS NO ESPECIFICADOS					
TOTAL		80	14	18	22	26
PORCENTAJE		100%	18%	23%	28%	33%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

4.2.4. BALANCE SECTORIAL

En esta sección, se realizó el balance sectorial de las exportaciones a través de la comparación de los sectores en los tres períodos propuestos de tiempo. Para ello, se tomó las mercancías exportadas a 6 dígitos de desagregación, y se determinaron tres tipos de

sectores¹³: los *Nacientes- Nacientes*, los cuales fueron catalogados como nacientes en los periodos 1995-2005 y 2006-2014; los *Menguantes- Nacientes*, en los cuales se observan los sectores competitivos que se convirtieron en dinámicos en el segundo periodo; los de *Oportunidades perdidas-Nacientes*, que reflejan aquellos sectores en los que se aprovechó efectivamente el dinamismo de los mismos; y de manera especial, también se identifican aquellos sectores *Nacientes-Nacientes* que también fueron catalogados como Nacientes a lo largo de todo el periodo.

Posteriormente, se realizó el análisis por separado de las secciones más importantes en las que se identificaron los anteriores sectores.

De acuerdo con el cuadro 17, 11 bienes o mercancías fueron nacientes para los periodos 1995-2005 y 2006-2014. Las secciones INDUSTRIAS QUÍMICAS Y CONEXAS, PLÁSTICO CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS, MÁQUINAS APARATOS MATERIAL ELÉCTRICO, MATERIAL DE TRANSPORTE, Y MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS obtienen total relevancia, ya que de los 11 bienes mencionados, 9 fueron nacientes para los dos periodos cortos y el periodo extenso, y pertenecen a dichas secciones.

En cuanto a los menguantes-nacientes, 18 sectores competitivos pasaron de ser estacionarios a dinámicos, destacándose en particular las secciones de las industrias alimentarias y las químicas y conexas, y las máquinas, aparatos y material eléctrico. En lo referente al otro grupo, 12 mercancías aprovecharon el dinamismo que tuvieron sus mercados en el primer periodo, por lo cual pasaron a ser competitivos en el segundo. el 33% de dichos bienes fue representado por la sección Máquinas, aparatos y material eléctrico.

¹³ Los sectores *Retrosesos-Nacientes* no se tienen en cuenta porque se considera que dicho cambio puede ser de naturaleza esporádica, lo cual no es compatible con el objetivo de identificar la competitividad real.

Cuadro 17: Comportamiento de la Competitividad por períodos y por secciones

SECCIONES	DESIGNACIÓN	CAPÍTULOS	EN-EN	EM-EN	OP-EN	EN-EN-EN
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL					
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL					
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES Y VEGETALES	2			2	
					17%	
IV	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS	2		2		
				11%		
V	PRODUCTOS MINERALES	1		1		
				6%		
VI	INDUSTRIAS QUÍMICAS Y CONEXAS	7	3	3	1	2
			27%	17%	8%	
VII	PLÁSTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	4	2		2	2
			18%		17%	
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y SUS MANUFACTURAS	1	1			1
			9%			
IX	MADERA, CARBÓN VEGETAL, MANUFACTURAS DE MADERA,					
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS					
XI	TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	4		4		
				22%		
XII	CALZADOS, SOMBREROS, PARAGUAS, QUITASOLES					
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE...	2		1	1	
				6%	8%	
XIV	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS	1			1	
					8%	
XV	METALES COMÚNES Y MANUFACTURAS					
XVI	MAQUINAS, APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO	10	3	3	4	2
			27%	17%	33%	
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	1	1			1
			9%			
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA	3		2	1	
				11%	8%	
XIX	ARMAS Y MUNICIONES					
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	3	1	2		1
			9%	11%		
XXI	OBJETOS DE ARTE, ANTIGUEDADES					
XXII	OBJETOS NO ESPECIFICADOS					
TOTAL		41	11	18	12	9
PORCENTAJE		100%	27%	44%	29%	

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

4.2.4.1. INDUSTRIAS QUÍMICAS Y CONEXAS

Además de tener una fuerte presencia en las estrellas nacientes y menguantes de los períodos cortos y del extenso, esta sección aporta 7 partidas arancelarias de las 41 que se mantuvieron o pasaron a ser Nacientes en el análisis anterior. Adicionalmente, 2 partidas fueron competitivas y dinámicas en los tres períodos considerados.

Cuadro 18: Productos destacados por su Competitividad en los períodos

Código Producto	Producto	1995-2005	2006-2014	1995-2014
320641	Azul ultramar y preparaciones basadas en ella	Menguante	Naciente	/
330410	Preparaciones de maquillaje de labios	Menguante	Naciente	/
330420	Preparaciones de maquillaje de ojos	Naciente	Naciente	Naciente
340111	Jabones, para el uso del inodoro, sólido	Menguante	Naciente	/
350300	Colas de gelatina y derivados, ictiocola, nes (animal)	Naciente	Naciente	Naciente
380840	Desinfectantes, envasados para la venta	Naciente	Naciente	/
382390	Productos de industria química, preparaciones, mezclas	O. Perdida	Naciente	/

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

Entre los productos más importante, se destacan Maquillajes, colas o pegamentos, desinfectantes, Jabones y productos de la industria química en general (cuadro 18). Las partidas arancelarias 330420 y 350300, correspondientes a preparaciones para maquillajes de Ojos y a pegamentos de gelatina y derivados, respectivamente, se destacan por el comportamiento superior de su competitividad en los períodos.

Cuadro 19: Importaciones (US\$) y crecimiento de los productos destacados

Código Producto	Producto	1995	2005	Crecimiento	2006	2014	Crecimiento
320641	Azul ultramar y preparaciones basadas en ella	220000	770838	250%	729054	1896077	160%
330410	Preparaciones de maquillaje de labios	202000	1201477	495%	1220113	3587988	194%
330420	Preparaciones de maquillaje de ojos	86000	1776387	1966%	1426118	4187998	194%
340111	Jabones, para el uso del inodoro, sólido	22000	407755	1753%	594878	1054646	77%
350300	Colas de gelatina y derivados, ictiocola, nes (animal)	70000	1924274	2649%	393732	1712910	335%
380840	Desinfectantes, envasados para la venta	4000	73098	1727%	8642	38910	350%
382390	Productos de industria química, preparaciones, mezclas	52000	25834	-50%	352516	3159461	796%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

En el primer período se destacan tasas de crecimiento de gran magnitud, lo cual puede ser explicado por el resultado de la desgravación gradual de la mayoría del universo arancelario, que terminó en los años 2004 y 2005. Según el cuadro 19, se destacan los crecimientos de los desinfectantes, las colas o pegamentos de gelatina y derivados, los jabones y las preparaciones para maquillaje de los ojos. En el segundo período, las tasas de crecimiento son relativamente más reducidas. Los productos de industria química tienen un crecimiento cerca del 800%, aún cuando en el anterior período tuvieron una contracción del 50%.

4.2.4.2. PLÁSTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

Pese a su débil presencia en los sectores competitivos de todo el período y en los períodos cortos, esta sección obtuvo 2 sectores que fueron estrellas nacientes de manera permanente, y simultáneamente otros dos que tuvieron la capacidad de aprovechar su dinamismo y aumentar así la participación en el mercado de importaciones mexicano.

Cuadro 20: Productos destacados por su competitividad en los períodos

Código Producto	Producto	1995-2005	2006-2014	1995-2014
390690	polímeros acrílicos, en formas primarias	O.Perdida	Naciente	/
390791	poliésteres, no saturados, en formas primarias	Naciente	Naciente	Naciente
391690	monofilamento (1mm), barras, no etileno o vinilo	O.Perdida	Naciente	/
391990	Placas autoadhesivas, hojas, película, plástico, w 20 cm	Naciente	Naciente	Naciente

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

De acuerdo al cuadro 21, para 1995-2005 se puede apreciar que las tasas de crecimiento son bastantes volátiles entre los productos, ya que oscilan entre crecimientos monumentales y reducciones considerables. Como centro de atención, se tienen a las placas autoadhesivas, que tuvieron el increíble crecimiento del 34802%, el cual no tiene comparación con el comportamiento de algún otro bien. Por otra parte, el segundo período tiene oscilaciones en las tasas de crecimiento que van desde el 400% hasta el 1209 %. Como hecho peculiar, se encuentra que las tasas de los productos que en el primer período se contrajeron, tuvieron las mayores tasas de expansión en el siguiente.

Cuadro 21: Importaciones (US\$) y crecimiento de los productos destacados

Código Producto	Producto	1995	2005	Crecimiento	2006	2014	Crecimiento
390690	polímeros acrílicos, en formas primarias	197000	144440	-27%	169711	1378944	713%
390791	poliésteres, no saturados, en formas primarias	38000	253108	566%	465154	1777847	282%
391690	monofilamento (1mm), barras, no etileno o vinilo	48000	6855	-86%	4624	60507	1209%
391990	Placas autoadhesivas, hojas, película, plástico, w 20 cm	4000	1396088	34802%	1324810	6799965	413%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

4.2.4.3. MAQUINARIA, APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO.

Aunque también tuvo una reducida participación en los sectores competitivos, esta sección se posiciona como la más importante, ya que representó cerca de la cuarta parte de todas las mercancías o productos que se mantuvieron o se convirtieron en estrellas nacientes a lo largo del tiempo. Entre los 10 productos que representan la sección, los correspondientes a las partidas arancelarias 848180 (Grifos, llaves, válvulas y aparatos similares) y 848340 (Engranajes, husillos, cambiadores de velocidad, etc.) fueron competitivos todo el tiempo. El otro aspecto que hace tan importante a este sector es que 4 de sus mercancías o productos pasaron de ser oportunidades perdidas a estrellas nacientes, lo cual es un reflejo de que las medidas que se han tomado desde dichos sectores han sido suficientes para permitir el aumento de la participación de mercado y aprovechar así el dinamismo de los mismos, producto de la mayor demanda que presentan (cuadro 22).

Cuadro 22: Productos destacados por su competitividad en los períodos

Código Producto	Producto	1995-2005	2006-2014	1995-2014
841391	Partes de bombas para líquidos	Menguante	Naciente	/
841480	Compresores de aire o gas, campanas	O. Perdida	Naciente	/
842139	Filtrado o purificación maquinaria para nes de gases	Naciente	Naciente	/
843390	Piezas de maquinaria agrícola	O. Perdida	Naciente	/
843890	Piezas de la máquina industrial, alimentos, preparación d	O. Perdida	Naciente	/
848180	Grifos, llaves, válvulas y aparatos similares, nes	Naciente	Naciente	Naciente
848310	Ejes de transmisión y manivelas, levas y cigüeñales	O. Perdida	Naciente	/
848340	Engranajes, husillos, los cambiadores de velocidad, torsió	Naciente	Naciente	Naciente
848410	Juntas de láminas de metal, incluyendo tipo sándwich	Menguante	Naciente	/
853641	Relés eléctricos para menos de 60 voltios	Menguante	Naciente	/

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

El crecimiento o la variación del valor de las importaciones de los bienes en cuestión fue muy variable en el primer período, ya que se tienen crecimientos extraordinarios, nulos, y también negativos. En el segundo, las tasas de crecimiento también son positivas, y de gran magnitud en algunos casos.

Los compresores de aire o gas y campanas se distinguen por tener un comportamiento radical. Al comparar las importaciones del sector entre 1995 y 2005, se observa que el valor

de las importaciones en cada año es prácticamente el mismo, razón por la cual la variación positiva tendía a 0 (cuadro 23). Esto es señal de que, al menos para los dos años en cuestión, el dinamismo del sector es supremamente reducido. Sin embargo, en el otro período, se destaca el hecho de una caída en las importaciones, reflejadas a través de su valor, y al compararse con el valor registrado para el 2014, en el cual aumentaron las importaciones del sector, se obtiene una tasa monumental de crecimiento. Por lo anterior, el comportamiento del comercio de dicha mercancía ha sido bastante volátil, lo cual puede mostrar la variabilidad de la demanda a través del tiempo.

Cuadro 23: Importaciones (US\$) y crecimiento de los productos destacados

Código Producto	Producto	1995	2005	Crecimiento	2006	2014	Crecimiento
841391	Partes de bombas para líquidos	1000	86656	8566%	130369	472025	262%
841480	Compresores de aire o gas, campanas	2000	2008	0%	21	74789	356038%
842139	Filtrado o purificación maquinaria para nes de gases	3000	86264	2775%	5906	25196	327%
843390	Piezas de maquinaria agrícola	4000	12	-100%	3838	33560	774%
843890	Piezas de la máquina industrial, alimentos, preparación d	27000	79817	196%	22554	277725	1131%
848180	Grifos, llaves, válvulas y aparatos similares, nes	3000	43739	1358%	122750	836151	581%
848310	Ejes de transmisión y manivelas, levas y cigüeñales	14000	659	-95%	3799	207050	5350%
848340	Engranajes, husillos, los cambiadores de velocidad, torsió	2000	33413	1571%	5651	30346	437%
848410	Juntas de láminas de metal, incluyendo tipo sándwich	2000	149395	7370%	166488	701131	321%
853641	Relés eléctricos para menos de 60 voltios	4000	11255	181%	16384	37394	128%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

5. CONCLUSIONES

Colombia y México han tenido una relación bilateral larga, duradera y sostenible a lo largo del tiempo. Sin embargo, las dos naciones no habían tenido relaciones económicas relevantes, y prueba de ello es el bajo flujo de comercio bilateral, razón por la cual cada país está lejos de ser el principal socio comercial del otro. Fue hasta la consolidación del G3, en 1995, donde realmente se formó un vínculo económico fuerte, a través de un esquema de la integración económica. En este sentido, se concluye que el acuerdo comercial del G3 estableció una zona de libre comercio de carácter incompleto, teniendo en cuenta que algunos sectores (sobre todo en el sector agropecuario) siguen sin desgravar; y de carácter imperfecto ya que, fruto de los otros acuerdos comerciales de los países, se pudieron crear distorsiones en el comercio bilateral que no fueron compensadas con la reducción o eliminación de las barreras comerciales propuestas por el acuerdo.

Si bien el objetivo de este trabajo no fue el de analizar el posible impacto de las condiciones favorables de acceso al mercado mexicano derivadas del acuerdo sobre las exportaciones colombianas con destino a México, aparecen elementos para afirmar que la dinámica comercial de Colombia con México aumentó como resultado del acuerdo comercial, y que efectivamente los niveles de exportaciones a México se incrementaron, particularmente después de que se consolidó la etapa de desgravación del universo arancelario.

Al analizar la dimensión y el peso en el comercio internacional de las economías de los dos países, se observa que Colombia está en desventaja, ya que México tiene un producto mayor, más participación y dinámica en el comercio internacional, y adicionalmente, este último tiene más importancia sobre su economía, que sobre la economía colombiana. Se concluye que Colombia depende más del comercio con México que el caso contrario, y que el comercio bilateral asume un carácter sustitutivo, debido a que los dos países comercian con productos de sectores comunes, sobre todo de las industrias livianas, básicas, y maquinaria y equipo, lo cual hace que se intensifique la competencia. Pese a esto, las exportaciones colombianas con destino a México poseen un alto contenido industrial, lo que hace de México un importante socio comercial, sobre todo por las oportunidades que éste le puede dar para desarrollar una estructura económica más sólida e independiente de los mercados de bienes del sector primario.

Finalmente, luego de evaluar la competitividad de las exportaciones con destino a México para el período 1995-2014, el cual refleja la vigencia del tratado de libre comercio, se encontró que en los primeros 10 años la mayoría de las exportaciones fueron competitivas en términos en que gran parte de los sectores aumentaron su participación en el mercado mexicano, aunque más en sectores no dinámicos que en los dinámicos. Esto puede ser explicado por el efecto de las condiciones favorables a las que tuvo acceso Colombia en un comienzo por el tratado, aunque estas condiciones se vieron posteriormente vulneradas por los otros tratados que los países firmaron.

También se encontró que en los 8 siguientes años, a pesar de la finalización del programa de desgravación, y del aumento relevante del comercio de mercancías, más de la mitad de los sectores (secciones del Sistema Armonizado) no fueron competitivos, es decir que bajaron su participación en el mercado, y en adición, se tuvo la mayor tasa de retrocesos, el peor escenario para las exportaciones.

Se concluye entonces que la competitividad de las exportaciones colombianas con destino a México, a lo largo y en el transcurso del período, ha tenido una tendencia decreciente debido que los sectores han ido perdiendo participación en el mercado de importaciones mexicano. Esto se hace evidente por el hecho de que la mayoría de sectores fueron competitivos en el primer período, mientras que en el segundo ocurre lo contrario. En este escenario, el papel que deben jugar las empresas de los diferentes sectores y las autoridades económicas es vital, ya que se deben tomar medidas para mejorar la competitividad.

A nivel sectorial, las industrias alimentarias, las químicas y conexas, y la de textiles, jugaron un papel importante a lo largo de todo el período, pero estuvieron mucho más debilitadas en la segunda parte del mismo. Los metales comunes y sus manufacturas, aportaron mucho en el desempeño de la competitividad en el primer período, pero en el segundo se convirtió en un sector perdedor.

El fortalecimiento de nuevos sectores como el de los productos del reino vegetal, que se dio en el segundo período, es señal de que hay nuevos mercados en los cuales Colombia puede empezar a competir, y así aprovechar más sectores de la oferta exportable colombiana. Las oportunidades perdidas, al destacarse en ciertos sectores de las industrias alimentarias, químicas y conexas, y en la sección de calzado, paraguas, quitasoles, etc., deben analizarse para tomar medidas que permitan aprovechar la dinámica que estos sectores han tenido en el mercado mexicano. Esto es posible, y se puede ver reflejado en el caso particular de la sección de máquinas, aparatos y material eléctrico, en la cual varias mercancías pasaron de ser catalogados oportunidades perdidas a estrellas nacies.

Para terminar, no se debe entender a la competitividad como un estado absoluto de presencia o ausencia, sino como una condición que puede ser identificada en un momento del tiempo, la cual puede variar de acuerdo a las características de los diferentes sectores. En este sentido, es de vital importancia el tratar a la competitividad a nivel sectorial, con el fin de poder identificar las causas para hacer más competitivos cada uno de los sectores, y así aumentar la competitividad general del país.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaldía Mayor de Bogotá., & Departamento Administrativo de Planeación Distrital. (2005). *TLC Acceso de las Mercancías al Mercado*. Bogotá: Imprenta Distrital.
- Álvarez, M., & Bermúdez, M. (2012). *Evolución del Comercio Exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales* (Documentos OEE 12). Recuperado del sitio de internet del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: www.mincit.gov.co/descargar.php?id=63058 . [Citado el 9 de febrero de 2015]
- Appleyard, D., & Field, A. (2003). *Economía Internacional*. Bogotá: Mc Graw Hill, 4 edición.
- Arias Segura, J., & Segura Ruiz, O. (2004). *Índice de Ventaja Comparativa Revelada: Un indicador del desempeño y de la competitividad producto-comercial de un país* (InterCambio IV-2004). Recuperado de <http://repiica.iica.int/DOCS/B0550E/B0550E.PDF>. [Citado el 9 de febrero de 2015]
- Avendaño Cruz, H., Rubiano, M. C. A., & Córdoba, L. C. (2005). *Estados Unidos y Colombia: oportunidades o riesgos?'*. Bogotá: Ministerio de Industria y Comercio.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (2007). *Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al comercio entre El Salvador y Estados Unidos*. Recuperado de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Banco de la República de Colombia (2013). *Flujos de Inversión Directa-Balanza de pagos*. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/inversion-directa>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Ballasa, B. (1965). *Trade liberalization and revealed comparative advantage*. The Manchester School of Economic and Societal Studies 33:99-123.
- Ballasa, B. (1964). *Teoría de la integración Económica*. México: UTEHA.

- Baumann, R. (1993). Integración y Desviación del Comercio. *Revista CEPAL*, (51).133-148.
- Bejarano, J. A. (1995). Elementos para un enfoque de competitividad en el sector agropecuario. *Competitividad*, 3, 36-52. Recuperado de <http://orton.catie.ac.cr/REPDO/A7893E/A7893E.PDF>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Bonifaz, J. L., & Mortimore, M. (1999). Colombian: un CANálisis de la competitividad de sus exportaciones. *Desarrollo Productivo*, (58). 11-55.
- Bonifaz, J. L., & Mortimore, M. (1998). Perú: un CANálisis de la competitividad de sus exportaciones. *Desarrollo Productivo*, (51). 11-50.
- Bonifaz, J. L., Mortimore, M., & Buitelaar, R. (2000). México: un CANálisis de la competitividad de sus exportaciones. *Desarrollo Productivo*, (62). 9-57.
- Cardona, D. (1992). El Grupo de los Tres: Intereses y Realidades. En M. C. Franco (Ed.), *Colombia y la Integración Americana* (pp. 39-62). Bogotá: FESCOL & CLADEI.
- CEPAL (1995). *Análisis de la Competitividad de las Naciones*. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/30424>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Comtrade. (s.f.) *International Trade in Goods based on UN Comtrade data*. Recuperado de <http://comtrade.un.org/labs/BIS-trade-in-goods/?reporter=170&partner=484&year=2014&flow=2>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Cordero, M. (2005). Comunidad Andina: Un estudio de su competitividad exportadora. *Estudios y Perspectivas*, (25). 8-64.
- Corral, M. M. (2011). La integración económica. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica - *ICE*(858), 119-132. Recuperado de <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-Desindustrializacion-12.pdf>. [Citado el 15 de marzo de 2015].

- El País (2006, 22 de mayo). Chávez confirma la retirada del G3, que integra con México y Colombia. *El País*. Recuperado de http://internacional.elpais.com/internacional/2006/05/22/actualidad/1148248802_850215.html. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Embajada de Colombia en México (s.f). *Asuntos Políticos*. Recuperado de http://mexico.embajada.gov.co/colombia/asuntos_politicos. [Citado el 13 de septiembre de 2015].
- Embajada de México en Colombia (s.f). *Relación Bilateral*. Recuperado de <http://embamex.sre.gob.mx/colombia/index.php/info-comercial>. [Citado el 13 de septiembre de 2015].
- Fedesarrollo. (2008). *Relaciones Económicas entre Colombia y Japón: Situación Actual y Alternativas para su fortalecimiento*. Recuperado de <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Relaciones-econ%C3%B3micas-entre-Colombia-y-Jap%C3%B3n-Informe-Final-Fedesarrollo-para-imprimir-Octubre-29-2008.pdf>. [Citado el 20 de Marzo de 2015].
- Fuentes, A. (1992). Integración y Comercio en el Grupo de los Tres. En M. C. Franco (Ed.), *Colombia y la Integración Americana* (pp. 63-104). Bogotá: FESCOL & CLADEI.
- Garay, L. J. (1998). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996*. Recuperado de: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Colombia%20Estructura%20Industrial%20e%20Internacionalizaci%C3%B3n.pdf>. [Citado el 20 de Marzo de 2015].
- Gracia Andía, A. B. (2000). El análisis de cuotas de mercado constantes en la literatura económica internacional. *Acciones e investigaciones sociales*, (10), 197-215. Recuperado de: dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/170269.pdf. [Citado el 20 de Marzo de 2015].

- Goode, W. (2003). *Dictionary of Trade Policy Terms*. Recuperado de <http://ctr.c.sice.oas.org/trc/WTO/Documents/Dictionary%20of%20trade%20policy%20terms.pdf>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Herrera Valencia, B. (2004). América Latina: Integración Comercial y sus implicaciones sociales. En C. M. Becerra (Ed.), *Integración Regional, Fronteras y Globalización en el continente Americano*. Recuperado de <http://www.cid.unal.edu.co/files/publications/CID20040401alinre.pdf>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Hernández, J. (2014). *Reflexiones sobre el TLC entre Estados Unidos y Colombia: Exportaciones del sector de textiles y confecciones colombiano (1995-2013)* (Tesis de Pregrado). Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito, Bogotá, Colombia.
- Mandeng, O. (1991). Competitividad internacional y especialización. *Revista de la CEPAL*. (45). 30-36.
- Martínez Covalada, H. (2005). *La competitividad de las cadenas agroproductivas en Colombia. Análisis de su estructura y dinámica (1991-2004)*. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?id=-niU32tEHs0C&pg=PA22&lpg=PA22&dq=hector+martinez+covalada+competitividad&source=bl&ots=CasYy6aHiK&sig=TkUdrZ2YvUG0naJtyERgF6TKuBU&hl=es&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIv4a1792cyAIVRR0eCh3bZQWD#v=onepage&q=hector%20martinez%20covalada%20competitividad&f=false>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011). *Turquía y Colombia ¿Economías Complementarias?*. Recuperado de www.tlc.gov.co/descargar.php?id=58320. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2015). *Comercio Exterior Colombiano: Seguimiento a los acuerdos comerciales*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=7246>. [Citado el 15 de marzo de 2015].

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2015). *Tratado de Libre comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia*. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11963>. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Reina, M., & Zuluaga, S. (1994). El acuerdo del Grupo de los Tres. *Colombia Internacional*, 28, 20-60. Recuperado de http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/datos/pdf/descargar.php?f=../data/Col_Int_No.28/02_rela_econo_Col_Int_28.pdf. [Citado el 15 de marzo de 2015].
- Reina, M., Zuluaga S., & Gamboa, C. (1996). El Grupo de los Tres y el Grupo Andino. En R. Alonso (Ed.), *Las Américas: Integración Económica en Perspectiva* (pp. 169-191). Bogotá: Tinte.
- Rojas, P., Chavarria, H., & Sepúlveda, S. (1999). *Competitividad de la agricultura: cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial* (Cuaderno técnico IICA-8). Recuperado de https://books.google.com.co/books?id=Zi4qAAAAYAAJ&pg=PA334&lpg=PA334&dq=PARTICIPACI%C3%93N+DE+MERCADO+COMO+MEDIDA+DE+COMPETITIVIDAD&source=bl&ots=nIzgNmVofV&sig=0bl20OPT85H09Vn9mNS7t6SYgfl&hl=es-419&sa=X&ved=0CCwQ6AEwA2oVChMIg7X_s6b3yAIVBmImCh38_QLp#v=onepage&q=PARTICIPACI%C3%93N%20DE%20MERCADO%20COMO%20MEDIDA%20DE%20COMPETITIVIDAD&f=false. [Citado el 9 de febrero de 2015]
- Sarmiento Palacios, E. (2005). *El nuevo paradigma de la estabilidad, el crecimiento y la distribución del ingreso*. Bogotá: Grupo Editorial Norma, 1a Edición.
- Varela Sarmiento, L. (2004). *La participación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMe's) en el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)* (Tesis Licenciatura). Universidad de las Américas, Puebla, México.

ANEXOS

❖ INDICADORES DE POSICIÓN Y DINAMISMO COMERCIAL

INDICADORES RELATIVOS DE COMERCIO EXTERIOR

Tipo de Índice	Cálculo	Descripción
Indicadores <i>per cápita</i>	X_i/N_i	Exportaciones por habitante
	M_i/N_i	Importaciones por habitante
	$(X_i+M_i)/N_i$	Intercambio comercial por habitante
Indicadores de Apertura	X_i/PIB_i	Apertura medida por exportaciones
	M_i/PIB_i	Apertura medida por importaciones
	$(X_i+M_i)/PIB_i$	Apertura media por el intercambio comercial
	$((X_i+M_i)/2)/PIB_i$	Apertura media por el promedio del intercambio comercial

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Notas: X_i = exportaciones del país i ; M_i = importaciones del país i ; N_i = Población del país i ; PIB_i = Producto Interno Bruto del país i .

FUENTE: Álvarez & Durán Lima (2008).

INDICADORES DE PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS MUNDIALES

Tipo de Índice	Cálculo	Descripción
Indicadores de participación en intercambios mundiales	$X_i/X \text{ mundo}$	Apertura medida por exportaciones
	$M_i/M \text{ mundo}$	Apertura medida por importaciones
	$(X_i+M_i)/(X \text{ mundo} + M \text{ mundo})$	Apertura por el peso de los Intercambios locales en el comercio mundial

FUENTE: Álvarez & Durán Lima (2008).

❖ ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Según Balassa (1964), la integración consta de 5 etapas, identificadas como Zonas de libre comercio, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes, Uniones Económicas y Comunidades Económicas, que se explicarán a continuación:

- Zonas de Libre Comercio: Áreas donde se tiene eliminación de barreras arancelarias, promoción de condiciones para competencia justa, oportunidades de inversión, protección adecuada de derechos de propiedad intelectual,

establecimiento de procedimientos para el cumplimiento del tratado y solución a problemas o controversias y fomento a la cooperación entre los participantes del tratado o acuerdo. En este caso, cada país mantiene su propio régimen comercial.

- Uniones Aduaneras: Un grupo de países elimina barreras comerciales y arancelarias entre ellos, pero establece barreras comerciales comunes frente al resto de países con los que comercian.
- Mercados Comunes: Acuerdo entre dos o varios países para eliminar todo tipo de barreras que impida la libre circulación de factores productivos, es decir, la supresión de todo tipo de restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio entre los países en cuestión.
- Uniones Económicas: Acuerdos entre países que funcionan como mercados comunes, pero que adicionalmente proceden con coordinación de políticas económicas y comunes, que buscan alcanzar el desarrollo regional y reducir las diferencias internas.
- Comunidades económicas: Acuerdos entre países en los cuales, además de coordinar políticas económicas, se unifican aspectos fiscales y monetarios, además de la creación de autoridades supranacionales, cuyas acciones y decisiones deben ser aceptadas obligatoriamente por todos los Estados, y son en favor de la región como un todo.

❖ ENFOQUES DE LA COMPETITIVIDAD

ENFOQUE DE LA VENTAJA COMPETITIVA DE PORTER

Porter (Citado por Garay,1998) afirma que una teoría de la competitividad debe apoyarse en una noción de la competencia que comprenda los mercados segmentados, los productos diferenciados, las diferencias de tecnológicas y las economías a escala; también resalta la capacidad de las empresas para producir ventajas competitivas y el papel del Estado en el proceso de innovación como parte importante de la competitividad.

En su sistema (Diamante de competitividad), se relacionan e interactúan cuatro elementos, que son: Los *factores de producción*, la *demanda*, las *Industrias conexas y de apoyo* la *estrategia*, la *estructura* y la *competencia*.

ENFOQUE DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

Parte de un escenario en el cual se tiene la inexistencia o insuficiencia de un entorno empresarial eficaz para alcanzar la competitividad estructural. En esta dirección, la competitividad es resultante de la interacción entre cuatro niveles económico-sociales: Micro, macro, meso y meta.

ENFOQUE DE LA COMPETITIVIDAD GLOBAL

Este enfoque parte de la premisa de que la competitividad no se dá solo por la disminución de los costos salariales, ya que hay varios aspectos que afectan en forma general la inserción internacional de las empresas, entre los que se destacan factores de oferta y de demanda.

ENFOQUE DE LOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD

Este enfoque define la competitividad como la capacidad de la empresa para formular y aplicar estrategias coherentes que le permita ampliar, de manera duradera, una posición significativa en el mercado. Se identifican tres grandes grupos de factores determinantes de la competitividad: Los empresarios, los estructurales y los sistémicos (Garay, 1998, p. 569)