

COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA COLOMBIANA EN EL G3

TABLA DE CONTENIDO

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. JUSTIFICACIÓN**
- 3. HIPOTESIS**
- 4. METODOLOGIA**
- 5. ANTECEDENTES**
 - 5.1 Apertura Económica**
 - 5.1.1. Aranceles
 - 5.1.2. Industria
 - 5.2. Comercio Exterior de Colombia**
 - 5.2.1. Exportaciones por sector
 - 5.2.2. Importaciones por sector
 - 5.2.3. Balanza Comercial
 - 5.3. Indicadores de Comercio Exterior**
- 6. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE COLOMBIA**
 - 6.1. Principales Acuerdos Comerciales Firmados por Colombia**
 - 6.1.1. Comunidad Andina de Naciones
 - 6.1.2. ATPA
 - 6.1.3. Unión Europea – SPG
 - 6.1.4. Colombia – EEUU
 - 6.1.5. Grupo de los 3
- 7. FACTORES DE COMPETITIVIDAD**
 - 7.1. Nivel de Ahorro**
 - 7.2. Inflación y Competitividad en Precios**
 - 7.2.1. Tipo de Cambio Real
- 8. EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE COLOMBIA AL G-3**
 - 8.1. Exportaciones a Venezuela**
 - 8.1.1. Confecciones
 - 8.1.2. Química básica
 - 8.1.3. Maquinaria y Equipo
 - 8.1.4. Industria Automotriz
 - 8.2. Exportaciones a México**
- 9. FUTURO DEL G-3**
- 10. CONCLUSIONES**
- 11. BIBLIOGRAFIA**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Colombia, Destino De Las Exportaciones. 1994-2005	6
Tabla 2 Colombia, Exportaciones Por Sector Económico Hacia El G-3.....	6
Tabla 3. COLOMBIA, EXPORTACIONES POR SECTOR ECONÓMICO. 1996-2005.....	9
Tabla 4. Colombia Importaciones Por Sector Económico 1996-2005	10
Tabla 5. Colombia : Indicadores De Comercio Exterior.....	12
Tabla 6 % Participación Del Comercio De Colombia Con La Comunidad Andina*	14
Tabla 7. AHORRO E INVERSIÓN EN COLOMBIA	23
Tabla 8. Colombia: Exportaciones Por Sector Económico A USA Y El G-3	27
Tabla 9. Exportaciones Colombianas A Venezuela.....	28
Tabla 10. Destino De Las Exportaciones Colombianas Primer Semestre De 2006	31
Tabla 11. Exportaciones Colombianas Hacia México.....	33

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1. Balanza Comercial de Colombia 1980-2005	11
Grafico 2. Evolución del PIB en los países del G-3.....	19
Grafico 3. Crecimiento del PIB por habitante G-3	20
Grafico 4. % Variación Importaciones-Exportaciones Colombia 1995-2005....	21
Grafico 5. Ahorro Nacional Vs Inversión Interna Bruta.....	23
Grafico 6. Nivel de Ahorro en Colombia	24
Grafico 7. Crecimiento de Exportaciones Colombia.....	25
Grafico 8. Variación TCR-TRM	25
Grafico 9. TCR – Variación de exportaciones	25
Grafico 10. Exportaciones Industriales a Venezuela	28
Grafico 11. Exportaciones Industriales a México	32

1. INTRODUCCIÓN

Para el desarrollo de esta tesina se ha escogido analizar el desempeño de la industria colombiana en el grupo de los tres, haciendo énfasis en la composición y competitividad de sus exportaciones frente a sus socios del grupo.

En el marco de una economía cada vez más globalizada y de mercados cada vez más abiertos, los países han optado por los tratados de libre comercio como una forma de garantizar su crecimiento y de mantener su participación en la escena internacional. Colombia no es la excepción, y actualmente tiene acuerdos comerciales bilaterales con casi todos los países sudamericanos, y hace parte de varios TLC's regionales.

Entre los principales acuerdos comerciales de Colombia encontramos¹:

- **La Comunidad Andina:** constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela². Los cinco países andinos agrupan a más de 109 millones de habitantes en una superficie de 4.700.00 kilómetros cuadrados y su Producto Interno Bruto asciende a mas de 292 000 millones de dólares.
- **TLC Colombia – EEUU :** Históricamente, Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia, lo cual se refleja en las cifras de comercio bilateral. Durante la década de los 90', Colombia buscó posicionar productos y consolidar su relación comercial con Estados Unidos. Actualmente el país en compañía de Ecuador y Perú está negociando un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos.
- **Unión Europea - Sistema Generalizado De Preferencias:** En 1990 la Comunidad Europea otorgó entrada libre de gravámenes y sin limitaciones de cuantía, durante un periodo de 4 años, a una serie de productos de exportación provenientes de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. En 1994 la Unión Europea aceptó prorrogar estas concesiones por un período de diez años.
- **Grupo De Los Tres - G3:** Negociación de un tratado de libre comercio entre Colombia, Venezuela y México (TLC-G3). Este acuerdo fue suscrito en junio de 1994 en el marco de la ALADI en Cartagena. Es un tratado muy amplio de libre comercio que en forma lineal anual, durante 10 años, liberará arancelariamente el comercio de bienes en los tres países participantes, partiendo del arancel vigente al 31 de diciembre de 1993. Se incluyeron en el acuerdo las preferencias arancelarias alcanzadas en el ámbito de la ALADI al igual que algunos temas que tienen que ver en forma directa o indirecta con el comercio de bienes, como la cláusula de salvaguardia, las prácticas comerciales y la solución de controversias.

¹ Página Web BusinessCol. : <http://www.businesscol.com/comex/exporconv.htm>

² Venezuela se retiró de la Comunidad Andina de Naciones durante el primer semestre del año 2006.

- **Otros acuerdos comerciales en los que participa Colombia³:**

▪ CAN- Argentina	▪ Colombia-Costa Rica
▪ CAN-Brasil	▪ Colombia-Cuba
▪ CAN- MERCOSUR	▪ Colombia-El Salvador
▪ CARICOM-Colombia	▪ Colombia-Guatemala
▪ ATPA(Andean Trade Preference Act)	▪ Colombia-Honduras
▪ Colombia-Nicaragua	▪ Colombia-Panamá
▪ Colombia-Paraguay	▪ Colombia-Uruguay
▪ Colombia-Chile	

2. JUSTIFICACIÓN

Porque es importante el G3 para Colombia?

- Con el Tratado del G-3 se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 165 millones de habitantes. Este Tratado incluye una importante apertura de mercados para los bienes y servicios de los tres países y les permite a su vez diversificar mercados, generar economías de escala vía alianzas comerciales y aumentar la competitividad de los productos negociados.
- Desde la entrada en vigencia de este acuerdo, el comercio entre Colombia, México y Venezuela experimentó un crecimiento notable: entre 1994 y 1995 las exportaciones intra grupo se incrementaron en 30% al pasar de 2.565 a 3.306 millones de dólares. Entre 1995 y 1996 se produjo una pequeña reducción del intercambio(-4.3%), probablemente debido a las dificultades económicas que enfrentaron los tres países. Las exportaciones intra grupo aumentaron nuevamente en 1997, cuando alcanzaron un monto de 4.021 millones de dólares, superiores en 27% a las del año anterior. En 1998 las exportaciones intra grupo fueron de \$4.321 millones con un crecimiento de 5.2%⁴.
- Es de significativa importancia, el hecho de que en este Acuerdo se haya tomado en cuenta la condición de asimetría, presente en el Tratado de Montevideo de 1980, a favor de Venezuela y Colombia. De igual forma, desde el punto de vista jurídico, fueron respetados los compromisos asumidos por cada uno de los países en otros esquemas de integración, es decir, aquellos adquiridos por Venezuela y Colombia en el Grupo Andino, los que asumió México con Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los compromisos existentes entre los tres países en el GATT, lo que significa que es un Acuerdo

³ Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. Temas de integración económica.

<http://www.mincomex.gov.co/VBeContent/categorydetail.asp?idcategory=80&idcompany=16>

⁴ Sistema de Información de la Cumbre de las Américas. <http://www.summit-americas.org/Other%20Processes/Grupo%20de%20los%20Tres-spanish.htm>

compatible con las obligaciones adquiridas por las Partes con la comunidad internacional⁵.

- De acuerdo a la Tabla 1. Colombia, destino de las exportaciones, en el periodo 1994-2002, se observa como es común a casi todos los países latinoamericanos, que las exportaciones colombianas tienen como principal destino el mercado estadounidense. Este porcentaje oscila alrededor del 40% en el periodo 1994-2002. Respecto a los acuerdos comerciales de Colombia, las exportaciones hacia la Comunidad Andina pasan del 13 al 20% en el periodo 1994-2000. Por su parte, las exportaciones a México y Venezuela (G-3) pasan del 8% en 1994 al 12% en 2002, en millones de dólares equivaldría al incremento desde 654 millones de dólares FOB en 1994, hasta 1.429 millones de USD en el 2002.
- En la tabla 2. Colombia, exportaciones por sector económico hacia el G-3, para el periodo enero-agosto de 2003, se observa que del rubro de exportaciones tradicionales, el mayor valor corresponde al subsector de Petróleo y sus derivados con 15.02 millones hacia Venezuela y 18.15 millones de USD hacia México. En cuanto a las exportaciones de café, el monto asciende a 0.63 millones de USD a Venezuela y 0.08 Millones a México.
- En la misma tabla 2, se observa que el mayor porcentaje de exportaciones hacia los países del G-3 corresponde a los productos no tradicionales, siendo el sector industrial el que mayor porcentaje abarca: 92% de las exportaciones al grupo (567.64 millones de USD), 93% de las exportaciones a Venezuela (357.14 millones USD) y 90% a México (210.50 millones USD).
- Analizando las cifras de exportaciones colombianas es evidente la importancia del tratado del grupo de los 3 para Colombia, en términos comerciales y estratégicos, teniendo en cuenta que Venezuela es actualmente el segundo socio comercial de Colombia y que México es una de las economías más sólidas de Latinoamérica y un líder mundial en política de comercio exterior (luego de firmar 10 TLC's entre 1993 y 2001⁶).
- Es necesario incluir el tema de la competitividad de las exportaciones Colombianas y su grado de especialización en torno al grupo de los 3. La nueva perspectiva de la teoría del comercio internacional se sustenta en que el intercambio entre países no se explica únicamente en las diferencias de recursos, sino a través de una especialización que permita aprovechar economías de escala y avanzar eficientemente en la diferenciación de productos, la innovación tecnológica, la productividad y la organización productiva⁷.

⁵ Página web analítica.com – Venezuela-. Perfil del grupo de los 3 G3. <http://www.analitica.com/va/internacionales/document/5874051.asp>

⁶ IBARRA-YUNEZ, Alejandro, Spaguetti Regionalism and Strategic Foreign Trade: Some Evidence for México, Journal of Development Economies , Vol 72, ISS2, Dec 2003. P567-584.

⁷ GARAY, S., Luis Jorge, Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996, Biblioteca Virtual del Banco de la Republica. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industrialatina/indice.htm>

Tabla 1. Colombia, destino de las exportaciones. 1994-2005

Destino	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Total exportaciones/1	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grupos comerciales de destino												
ALADI	17%	23%	22%	23%	24%	19%	22%	28%	25%	20%	25%	25%
Comunidad Andina de Naciones	13%	19%	17%	18%	20%	14%	17%	22%	20%	15%	19%	19%
MERCOSUR	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	1%	1%	1%	1%
G-3	8%	10%	8%	10%	12%	10%	12%	16%	12%	8%	13%	13%
Unión Europea	30%	23%	21%	21%	21%	15%	12%	12%	12%	15%	14%	14%
Principales países de destino												
Estados Unidos	35%	35%	39%	37%	37%	48%	50%	43%	43%	44%	39%	39%
Venezuela	6%	9%	7%	9%	11%	8%	10%	14%	9%	5%	10%	10%
Alemania	10%	7%	6%	6%	6%	4%	3%	3%	3%	2%	2%	2%
Ecuador	4%	4%	4%	5%	5%	3%	4%	6%	7%	6%	6%	6%
Bélgica	4%	3%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Perú	3%	6%	6%	5%	3%	3%	3%	2%	3%	3%	3%	3%
Japón	4%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%
México	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%
Resto de países	32%	32%	32%	32%	31%	27%	26%	27%	29%	34%	34%	33%

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE – Colombia. www.dane.gov.co

1/ La suma de los parciales no es equivalente al total de las exportaciones

* Correspondiente al periodo enero - agosto de 2005

Tabla 2 Colombia, exportaciones por sector económico hacia el G-3

Enero - agosto de 2003

Sector	G-3	Venezuela	México
Total Exportaciones	619,84	385,25	234,59
Exportaciones tradicionales	33,18	15,02	18,15
Petróleo y derivados	24,83	11,51	13,33
Café	0,63	0,55	0,08
Carbón	7,71	2,96	4,75
Ferroníquel	0,00	0,00	0,00
Exportaciones no tradicionales	586,66	370,23	216,44
Sector agropecuario	13,74	11,59	2,14
Sector minero	0,99	0,99	0,00
Sector industrial	567,64	357,14	210,50
Diversos y no clasificados	0,00	0,00	0,00

Millones de dólares
FOB

Fuente: DANE

3. HIPOTESIS

La creación del tratado de libre comercio del grupo de los tres ha fortalecido el comercio de Colombia con Venezuela y México, dirigiendo el grado de especialización de la industria hacia los sectores más competitivos en Colombia.

4. METODOLOGIA

- Para probar la hipótesis, será necesario analizar el comportamiento de las exportaciones e importaciones colombianas hacia México y Venezuela, la distribución de las mismas por sectores y su evolución en un periodo que cubra el antes y el después de la firma del tratado.

Además de las exportaciones es necesario analizar el comportamiento de las importaciones y de la balanza comercial de Colombia para de esta forma analizar el papel que juega el país en el grupo, y verificar si realmente es importante su participación dentro mismo y si hay perspectivas reales de crecimiento y competitividad de las exportaciones con sus socios del G-3.

- Será necesario además hacer un pronóstico de los datos y analizar las condiciones internas y externas que han podido afectar el comportamiento de la tendencia. Las crisis políticas, sociales o económicas de cualquiera de los tres países así como de la región, o del mundo (en una economía cada vez más globalizada) pueden incidir en el comportamiento del comercio al interior del G-3.
- Se analizarán algunos indicadores de competitividad para cuantificar el comportamiento y evolución de las exportaciones Colombianas a los países del G-3.

5. ANTECEDENTES

5.1 APERTURA ECONÓMICA

5.1.1. Aranceles

Hacia finales de los 80's el comercio exterior de Colombia se encontraba con altos niveles de proteccionismo, comparado con los demás países de la región. El arancel promedio era del 34.5% y la protección efectiva era del 60%⁸.

A principios de 1990, el gobierno vigente plantea la necesidad de realizar una reforma comercial con el fin de permitir que fuese el sector externo el motor de crecimiento de la economía y que se facilitara la inserción de Colombia en los mercados mundiales. Se inició la ejecución de un programa de apertura para la economía colombiana que tenía la particularidad de ser gradual. En una primera etapa, a partir de febrero de 1990 y durante los siguientes dos años, se debían reducir progresivamente las restricciones cuantitativas mediante un mecanismo de asignación de cupos de importación por ítem bajo el régimen de licencia previa, compensando esta mayor exposición de la producción doméstica con protección arancelaria, y sobre todo con una devaluación favorable de la tasa real de cambio.

⁸ GARAY, S., Luis Jorge, Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996, Biblioteca Virtual del Banco de la Republica. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/letra-i/industrilatina/245.htm>

Así, en marzo de 1990 el 55.6% del universo arancelario quedó bajo el régimen de libre importación, mientras que el 43.3% se mantuvo bajo el régimen de licencia previa y el 1% en el de prohibida importación. Esto contrastaba con la estructura existente hasta ese momento que representaban el 38.1%, 60.1% y 1.1%, respectivamente.

En febrero de 1992 se consolidó una nueva estructura arancelaria (promedio nominal del 11.7% y efectiva promedio del 21.5%), se redujo el número de niveles arancelarios a cuatro y la sobretasa a las importaciones fue eliminada. Estas modificaciones al régimen arancelario se realizaron con el propósito de cumplir con las obligaciones que el país adquirió con sus socios del Pacto Andino y, en particular, con el compromiso que se había llevado a cabo con Venezuela para establecer un arancel común entre ambos países⁹.

5.1.2. Industria

En cuanto al desempeño de la industria manufacturera durante el período de apertura, se debe mencionar que creció a ritmos anuales que oscilaron entre el 1.2% en 1990 y el 6.3% en 1993, mientras el PIB registró una tasa promedio de crecimiento del 4.5% anual en el periodo 1990-1995. Los sectores productores de bienes de consumo durable vieron incentivado su crecimiento a partir del impulso dado por la demanda interna. Por su parte, varios sectores se favorecieron del menor costo relativo de las importaciones -maquinaria y equipos, materias primas.

Las importaciones aumentaron al tiempo que las exportaciones cayeron de forma inesperada, como proporción del PIB. El proceso de revaluación real se mantuvo hasta mediados de 1994, lo cual afectó negativamente el objetivo de dinamizar y diversificar las exportaciones nacionales. La misma revaluación, coincidiendo con la disminución de las restricciones cuantitativas, favoreció el crecimiento de las importaciones y si bien las de bienes de capital crecieron (19.8% entre 1990 y 1996), se observó un verdadero auge de importaciones de bienes de consumo crecieron en promedio, entre 1990 y 1996, un 33%, con un máximo de 1100% entre 1992 y 1993-. Es necesario aclarar que las importaciones de bienes estrictamente clasificados como bienes de capital, en el sentido de una relación directa con la actividad productiva, fue de apenas en promedio un 31 % del valor de las importaciones realizadas entre 1991 y 1994 de bienes agrupados bajo el rubro general de bienes de capital.

Hasta 1995 el crecimiento industrial mantuvo ritmos de crecimiento satisfactorios. Sin embargo, desde finales de 1995 y durante 1996 la actividad económica entró en un claro estancamiento, motivado en buena medida, por una revaluación real del peso, unas elevadas tasas de interés internas, el fin del ciclo de auge en la construcción, un incremento importante de los niveles de contrabando y un clima político desfavorable que condujeron a una caída en el crecimiento de la industria manufacturera al punto de registrar en 1996 una tasa de crecimiento negativa del

⁹ Ibid

3.1 %, dejando entrever problemas de ajuste estructural en el proceso de adopción del modelo de apertura¹⁰.

5.2. COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA

5.2.1. Exportaciones por sector

Tabla 3. COLOMBIA, EXPORTACIONES POR SECTOR ECONÓMICO. 1996-2005

Sector	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Total Exportaciones (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Exportaciones tradicionales	52,09	52,10	48,57	52,62	52,80	44,45	44,34	45,94	45,8	49,1
Petróleo y derivados	27,68	23,44	21,43	32,32	36,29	26,64	27,35	25,77	25,3	25,4
Café	14,82	19,58	17,42	11,60	8,11	6,20	6,45	6,16	5,7	7,5
Carbón	7,97	7,69	8,61	7,37	6,79	9,71	8,27	10,83	11,1	12,4
Ferroníquel	1,62	1,39	1,10	1,33	1,61	1,91	2,27	3,17	3,8	3,7
Exportaciones no tradicionales	47,91	47,90	51,43	47,38	47,20	55,55	55,66	54,06	54,2	50,9
Sector agropecuario, silvicultura, caza y pesca	9,81	9,71	10,82	10,44	8,94	9,23	9,98	9,07	8,4	8,9
Sector minero	0,12	0,14	0,12	0,07	0,07	0,07	0,09	0,13	0,3	0,3
Sector industrial	37,80	37,87	40,27	36,62	37,95	45,99	45,25	44,01	44,5	40,6
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	7,11	7,60	8,70	7,01	6,61	7,95	7,89	7,78	7,3	6,5
Textiles, prendas de vestir	8,46	7,52	7,64	6,72	7,25	8,23	7,35	7,78	8,2	6,6
Industria maderera	0,34	0,26	0,40	0,38	0,48	0,62	0,58	0,48	0,5	0,5
Fabricación de papel y sus prod.	2,09	2,17	2,51	2,24	2,41	3,24	3,11	3,04	2,8	2,5
Fabr. sustancias químicas	9,79	10,70	11,47	11,92	11,31	12,34	12,60	10,52	10,4	9,7
Minerales no metálicos	1,42	1,46	1,74	1,75	1,70	2,05	2,43	2,29	2,1	2,0
Metálicas básicas	2,37	1,27	0,93	0,99	1,12	1,40	2,06	5,75	4,9	4,2
Maquinaria y equipo	4,13	5,26	5,54	4,12	5,84	8,86	7,77	5,18	7,4	7,6
Otras industrias	2,10	1,65	1,34	1,48	1,23	1,29	1,46	1,19	1,0	1,1
Diversos y no clasificados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0
Demás sectores	0,18	0,18	0,21	0,26	0,24	0,26	0,34	0,85	1,0	1,2

Fuente: DANE

De la tabla 3, Colombia, exportaciones por sector económico 1996-2005, observamos que la diversificación de las exportaciones no ha sido aún un determinante del crecimiento de las mismas.

La composición de las exportaciones industriales ha aumentados tres puntos porcentuales como proporción de las exportaciones totales, en el periodo 1996-

¹⁰ Ibid.

2005. De otro lado, las exportaciones de productos tradicionales han descendido tres puntos en el mismo periodo. El petróleo y sus derivados, el carbón y el café, siguen siendo los productos que más aportan a las exportaciones de productos tradicionales del país.

En cuanto al destino de los productos colombianos, observamos en la Tabla 1, Colombia, destino de las exportaciones, que Estados Unidos sigue siendo el principal comprador de productos colombianos, con un promedio del 40% de las exportaciones totales desde 1994. Venezuela por su parte se mantiene en el segundo puesto como destino de los productos nacionales, con un 10% en promedio de las exportaciones totales y otros países de la comunidad andina, como Ecuador y Perú no superan el 10 % de las ventas colombianas al exterior.

Por grupos comerciales de destino, los países de la ALADI y los vecinos de la Comunidad Andina, siguen siendo los principales mercados de los productos colombianos. Es preocupante además, la pérdida de participación de las exportaciones hacia la unión Europea, que pasaron de ser el 30% del total exportado en el 2005, a ser el 14% en el 2005.

El G-3, objetivo de este estudio, alcanza un 13% del total de exportaciones en el 2005, equivalente a USD \$3.378 millones de dólares.

5.2.2. Importaciones por sector

Tabla 4. Colombia importaciones por sector económico 1996-2005

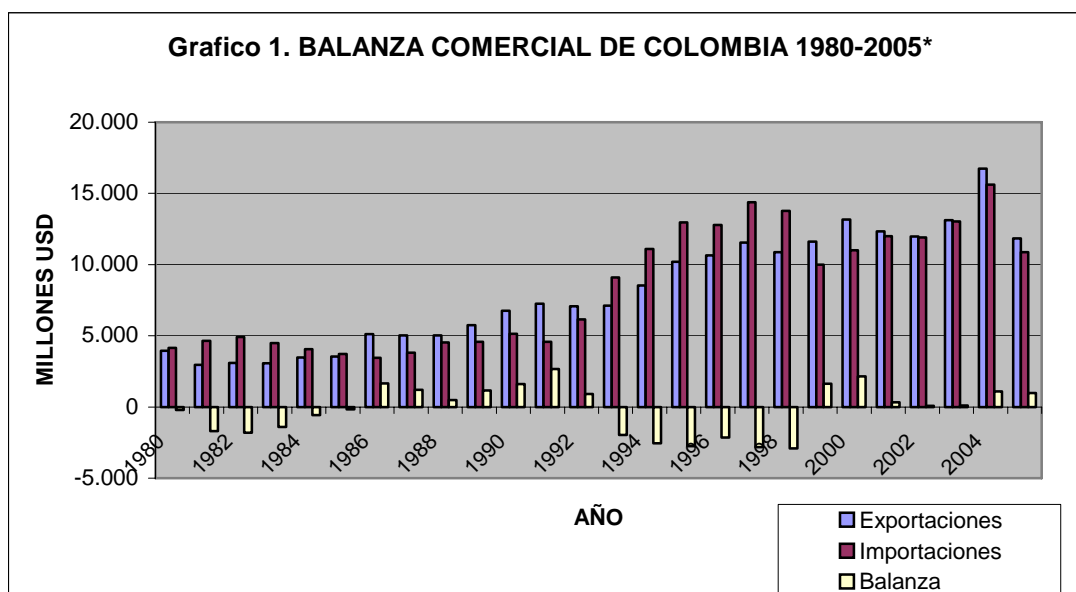
Sector	1.996	1.997	1.998	1.999	2000	2.001	2002	2003	2004	2005*
Total importaciones	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0	100,0	100	100,0
Bienes de Consumo	17,02	19,21	19,32	18,90	18,92	19,67	21,2	19,3	19	18,1
Consumo no duradero	9,77	10,77	11,48	13,34	12,14	12,20	11,9	10,2	9	8,5
Consumo duradero	7,25	8,44	7,84	5,56	6,78	7,47	9,3	9,1	10	9,6
Materias primas y productos intermedios	44,93	42,93	42,49	46,80	50,13	45,18	46,2	46,2	48	45,5
Combustibles, lubricantes y conexos	2,58	2,86	2,07	2,36	1,99	1,54	1,5	1,7	2	2,5
Mat. Prim. y Prod. Int. para agricultura	3,25	3,02	3,27	4,12	4,22	3,87	3,9	4,0	4	3,9
Mat Prim. y Prod. Int. para Industria	39,10	37,05	37,16	40,32	43,92	39,77	40,8	40,4	42	39,1
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	35,96	37,81	38,13	34,22	30,92	34,55	32,6	34,4	33	36,3
Materiales de construcción	3,08	2,53	2,36	1,45	1,46	1,47	1,4	1,6	2	2,0
Bienes de capital para la agricultura	0,42	0,36	0,32	0,24	0,21	0,31	0,4	0,4	0	0,3
Bienes de capital para la industria	25,49	24,62	25,73	21,96	19,90	20,33	18,7	20,9	20	22,2
Equipo de transporte	6,97	10,29	9,72	10,57	9,35	12,44	12,0	11,5	11	11,8
Diversos y no clasificados	2,09	0,05	0,06	0,08	0,02	0,60	0,0	0,1	0	0,1

Fuente: DANE

Analizando las importaciones vemos que la adquisición de bienes de capital para la industria representa un promedio del 22% del total de importaciones durante el periodo analizado. A pesar de los esfuerzos del gobierno por favorecer la transferencia de tecnología y know how gracias a la adquisición de maquinaria y equipo a precios más bajos, debido a apertura económica y a la reducción de aranceles, es claro que pesan mas en el total de importaciones la adquisición de materia prima y productos intermedios (45.82% en el periodo seleccionado) que no aportan valor agregado a la producción nacional, en los casos en los cuales se consiguen dichos insumos en el mercado doméstico.

5.2.3. Balanza Comercial

A pesar de los esfuerzos del Gobierno por hacer del sector exterior el motor de crecimiento de la economía, observamos en el gráfico 1, Balanza Comercial de Colombia, que aunque el país presenta desde 1989 un comportamiento creciente de las exportaciones (5.56% promedio anual), las importaciones crecen casi en la misma proporción (5.34%), lo que da como resultado una balanza comercial negativa para el periodo seleccionado (2.01% promedio anual). Este comportamiento se explica dado los importantes cambios en la política exterior de Colombia, que con cada variación en los aranceles y la tasa de cambio, modifica el comportamiento de la balanza comercial ya sea en sentido positivo o negativo.



Fuente : DANE. *Cifras en pesos corrientes.

5.3. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR

En la tabla 5, Colombia: Indicadores de comercio exterior, observamos la relación entre exportaciones y producto interno bruto (PIB). En el periodo 1990-2002 las exportaciones se han mantenido en un promedio alrededor del 12% del PIB, sin embargo las importaciones presentan un comportamiento en promedio superior, dejando una balanza comercial negativa para el país.

Referente a la relación entre importaciones y PIB observamos por ejemplo que ésta creció un promedio de 4 puntos porcentuales desde 1990. Esto puede ser debido al proceso de liberalización económica adoptado por el gobierno de Cesar Gaviria, y que llevó al país a abrir sus fronteras a los productos extranjeros.

Tabla 5. Colombia : Indicadores de Comercio exterior
Precios corrientes

Años	% Exp/PIB	% Imp/PIB
1990	14,14	10,76
1991	14,73	9,29
1992	12,09	10,52
1993	10,72	13,68
1994	10,45	13,58
1995	11,03	14,00
1996	10,96	13,17
1997	10,83	13,47
1998	11,04	13,99
1999	13,48	11,59
2000	15,70	13,13
2001	15,04	14,63
2002	14,76	14,67

Fuente: DANE

En el Grafico 1. Balanza comercial de Colombia 1980-2005, observamos que solo hacia finales de los 90's, la balanza comercial del país empezó a presentar un comportamiento positivo, con unas exportaciones que superaban en un porcentaje muy pequeño a las importaciones.

La crisis económica de finales de los 90's ha sido uno de los detonantes del cambio de comportamiento de la industria colombiana, que se ha visto obligada a enfocarse hacia al sector externo ante el panorama local de un consumo interno prácticamente estático y un sector financiero en crisis.

En el caso de la famosa “apertura” de los primeros años noventa, puede observarse que ella no logró aumentar el indicador de comercio total (exportaciones + importaciones)/PIB por encima de los niveles que ya había alcanzado a finales de los ochenta. Después de 1991, la relación de importaciones/PIB tuvo un repunte significativo pero su impacto sobre el indicador de comercio total/PIB fue contrarrestado por la caída en las exportaciones, especialmente de café. El incremento sustancial en el valor de las ventas externas sólo ocurrió entre 1998 y 1999, como consecuencia fundamentalmente del gran aumento de las exportaciones de petróleo¹¹.

6. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE COLOMBIA

Si analizamos la estructura de la economía colombiana vemos que la actividad industrial tiene igual importancia que la agrícola, representando cada una de ellas, aproximadamente, 20% del PIB. Esto es lo que ha hecho posible que el país no sólo se oriente a la exportación de productos tradicionales, sino también a una diversidad de productos manufacturados e industriales.

¹¹ VILLAR, Leonardo. ESGUERRA, Pilar. El Comercio Exterior Colombiano en el Siglo XX. Borradores de Economía. Banco de la Republica. Octubre de 2005.

A partir de 1990 Colombia cambia las directrices de su economía para ingresar al mercado internacional. Se efectuaron una serie de modificaciones en materia de política económica y de organización administrativa del Estado. Asimismo, se modificó el estatuto cambiario para que pudiera establecerse una mejor paridad cambiaria. Como consecuencia de esta revolución económica se logró diversificar las exportaciones, disminuyendo la importancia del café y consolidándose la de otros rubros.

Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido y es el principal socio comercial de Colombia, con una participación que ha fluctuado entre el 35% y el 40% durante lo corrido de la década de 1990. En el mismo período le siguen en orden de importancia los países de la Región Andina y del resto de América Latina con una participación del 25%; la Unión Europea con una participación del 20%; y en último lugar los países de Asia y el resto del mundo¹².

6.1. Principales Acuerdos Comerciales Firmados Por Colombia

6.1.1. Comunidad Andina de Naciones

Que es

Organización subregional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Existe una Zona de Libre Comercio entre los países miembros¹³.

Principales Objetivos¹⁴

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar su crecimiento y la generación de ocupación
- Facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

Países Asociados

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

Países Observadores

México, Panamá y Chile.

¹² BONIFAZ, José Luis, MORTIMORE, Michael, Colombia: Un CANálisis de su competitividad Internacional, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 58, 1999.

¹³ Página Web Tratado de Libre Comercio Andino – EEUU. Sitio Oficial Ecuador.
www.tlc.gov.ec/glosario.shtml

¹⁴ Página Web de la Comunidad Andina de Naciones. www.comunidadandina.org

La Comunidad Andina y el G3

La apertura del mercado colombiano a los productos provenientes de México arroja una reducción de las exportaciones del resto de socios andinos por 107 millones de dólares (de los cuales 65 millones provienen de Venezuela) y la correspondiente apertura del mercado venezolano por el mismo acuerdo, generó igualmente una reducción de las ventas de socios andinos equivalente a 59 millones de dólares (de los cuales 57 millones corresponden a Colombia).

A pesar de ello, las relaciones con México reportaron beneficios adicionales a los países Andinos que permitieron compensar el cambio de orientación del comercio. Las exportaciones andinas a ese mercado aumentaron de manera importante de un promedio de 489 millones de dólares en el periodo 96-97 a una cifra de 1035 millones de dólares en el periodo 2002-2004, arrojando un crecimiento del 112%, muy superior al 28% de aumento que se observó en las importaciones provenientes de México¹⁵.

Tabla 6 % Participación del comercio de Colombia con la comunidad Andina*

Año	Extra comunitario	intracomunitario	Bolivia	Ecuador	Perú	Venezuela*
1999	85,85	14,15	0,34	2,80	3,09	7,90
2000	83,44	16,56	0,30	3,54	2,84	9,89
2001	77,69	22,31	0,34	5,66	2,26	14,05
2002	80,50	19,50	0,32	6,83	2,93	9,44
2003	85,79	14,21	0,28	5,53	3,05	5,36
2004	80,62	19,38	0,35	6,07	3,23	9,73
2005	80,05	19,95	0,24	6,26	3,40	10,05

*Exportaciones FOB. Promedio anual

Fuente: Cálculos propios basados en estadísticas de la Comunidad Andina de Naciones.
<http://www.comunidadandina.org/estadisticas/estadistica1.htm>

*Venezuela se retiró de la comunidad Andina de Naciones durante el primer semestre del año 2006. Las cifras presentadas son anteriores a su retiro.

En la Tabla 6. % Participación del Comercio de Colombia con la Comunidad Andina, confirmamos la importancia de este acuerdo para el país, ya que cerca del 20% de lo que esta exportando va hacia sus socios de la CAN. Este porcentaje es bastante importante teniendo en cuenta que solo EEUU, principal socio comercial de Colombia, tiene mayor peso en las exportaciones totales (un promedio del 40%).

6.1.2. ATPA¹⁶

El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la *Guerra contra las Drogas* que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. Estas preferencias se hicieron efectivas a partir de 1992 para Colombia y Bolivia y posteriormente en 1993 para Ecuador y Perú.

¹⁵ COMUNIDAD ANDINA, Consideraciones Sobre Los Efectos En El Comercio Intracomunitario De Los Acuerdos Comerciales Suscritos Por Los Países Andinos Con Terceros, Documentos de Trabajo SG/dt 338/Rev. 1. 24 de abril 2006.

¹⁶ MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA.

<http://www.mincomercio.gov.co/VbeContent/NewsDetail.asp?ID=907&IDCompany=16>

Con la firma de la Ley Comercial de 2002, la cual incluye dentro del Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, el Gobierno de EEUU prorroga y amplía las preferencias del ATPA.

Ahora, con la ley que prorroga y amplía las preferencias del ATPA, no sólo se extienden dichos beneficios hasta el 31 de Dic. de 2006, sino que se incluye, tanto a los artículos anteriormente cobijados por el ATPA, como a productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, entre otros. Para los nuevos productos, las preferencias se hicieron efectivas a partir del 31 de octubre de 2002.

El ATPA ofrece un mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos (alrededor del 65% del universo arancelario colombiano) y a través de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (GSP) y varios acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos. Entre los principales productos cobijados por estas preferencias desde 1991 se encuentran las flores, los pigmentos, las cerámicas, algunos confites, etc.

6.1.3. Unión Europea – Sistema de Preferencias Generalizadas SPG¹⁷

El esquema SPG o Sistema de Preferencias Generalizadas surgió tras la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo, realizada en 1968. En ella se estableció que los países industrializados debían conceder preferencias comerciales a todos los países en vía de desarrollo. La UE fue la primera en aplicar un régimen SPG en 1971. En la actualidad concede a los productos importados de 178 países beneficiarios un acceso al mercado comunitario bien sea libre de aranceles o con reducciones arancelarias, dependiendo del tipo de SPG aplicable.

El 21 de diciembre de 2005 la Comisión Europea ratificó el Sistema Generalizado de Preferencias SPG “plus”, que beneficia a 7.200 productos de los países andinos.

Con el Sistema de Preferencias Generalizadas, la Unión Europea da un acceso preferente al mercado comunitario a países en vía de desarrollo, que sean “vulnerables y con necesidades de desarrollo especiales”. Los países que hacen parte de esta categoría son aquellos con economías pequeñas y de baja renta. El objetivo es ayudar a que estos generen ingresos a través del comercio internacional.

El nuevo SPG propone un nuevo incentivo para fomentar el desarrollo sostenible y el buen gobierno y se ha ampliado a Sri Lanka, Mongolia, Moldavia y Georgia.

Con la nueva modalidad del SPG “plus”, la UE busca mejorar el sistema actual, en aspectos como: simplificación (pasar de las cinco disposiciones distintas que existen actualmente, a solo tres); concentrar los beneficios en los países en vía de desarrollo que más lo necesiten; incentivar la cooperación regional; e instalar un SPG adicional para incentivar el respeto de las prácticas en pro del desarrollo sostenible.

Para el caso de Colombia, el 64% de las exportaciones estaban totalmente liberadas de pagar aranceles. Con el SPG “plus”, un 20 por ciento de las exportaciones se benefician, por lo que en total, el 84% de los productos que se venden a Europa quedan libres de pagar derechos aduaneros. Algunos productos que tenían aranceles

¹⁷ Página web: Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador.
www.delcol.cec.eu.int/es/ue_colombia/relaciones_economicas.htm

relativamente altos como el atún, el plátano, hortalizas, las flores, las frutas, y los textiles ya no pagarán nada.

Relaciones Económicas

La Unión Europea, después de ser el segundo socio comercial de Colombia en los últimos años, pasó a ser el tercer socio en el año 2000 debido al aumento del comercio de Colombia con la Comunidad Andina. La caída progresiva de las exportaciones colombianas hacia el viejo continente se debe principalmente a la reducción de los precios internacionales del café y a una ligera reorientación de las exportaciones de carbón hacia los Estados Unidos, dos de los productos que tradicionalmente se comercializan hacia Europa. Mientras tanto, las exportaciones hacia la Comunidad Andina se han mantenido ligeramente estables en los últimos años.

Las exportaciones a la UE ascendieron a 1883 millones de USD FOB en el 2005, cifra que sigue manteniendo al bloque del Euro como tercer socio comercial del país, seguido muy de cerca por los 1719 millones de USD FOB exportados al G3¹⁸.

La importación colombiana de productos provenientes de la UE durante el año 2000 fue de USD \$ 1.840,6 millones, lo que representó una disminución de 1,4% respecto al año inmediatamente anterior, con lo cual el Viejo Continente se ubicó en segundo lugar después de Estados Unidos entre los principales proveedores de Colombia. Para el año 2005, la UE seguía siendo el segundo proveedor de las importaciones colombianas con 1905 millones de USD FOB.

6.1.4. Colombia - Estados Unidos

El 18 de noviembre, en el marco de la VIII Reunión Ministerial del ALCA, llevada a cabo en la ciudad de Miami, se anunció oficialmente el lanzamiento de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los cuatro países andinos beneficiarios de la Ley ATPDEA, es decir Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Oficialmente Colombia, Ecuador y Perú dieron inicio a la negociación en mayo de 2004; Bolivia ha participado hasta la fecha como observador. Colombia concluyó el 27 de febrero de 2006 las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos¹⁹.

Con la entrada en vigencia del TLC, es de esperar que tanto las exportaciones como las importaciones de todos los sectores de la economía, sufran cambios en la magnitud y dirección de sus flujos. Los estudios realizados por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), estiman que el volumen de importaciones y exportaciones totales de Colombia se incrementará tras la firma de este acuerdo bilateral en un 6.1% y 2.4%, respectivamente, con relación a 1997. En el caso específico del sector agrícola, las exportaciones e importaciones crecen en promedio 3.2% y 7.3%, respectivamente. Dichos estudios también estiman que la suscripción de este tratado traerá consigo un incremento en el valor agregado de la economía colombiana del orden de 0.8% y generará alrededor de 97.000 nuevos empleos²⁰.

¹⁸ Cifras de exportaciones en pesos corrientes publicados en la pagina web del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. www.dane.gov.co

¹⁹ Página web TLC Colombia-EEUU. www.tlc.gov.co

Exportaciones Agrícolas.

Los principales productos agrícolas colombianos que se exportan hacia EEUU son las flores, el banano, el café y el azúcar, y este país representa, a su vez, el principal destino para la exportación de dichos productos.

Cabe destacar, la importancia del mercado estadounidense para las exportaciones colombianas de flores, las cuales representan en promedio 80% del total de flores importadas por EEUU para el período 1998-2003²¹.

6.1.5. Grupo De Los 3

Antecedentes

Aprobado en Colombia por Ley 172/94, en México por Decreto publicado el 9 de enero de 1995 y en Venezuela por Ley publicada el 29 de diciembre de 1994²².

Durante la V Conferencia Ministerial de los países de Centroamérica, los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea y los países del Grupo de Contadora (San José V), celebrada en San Pedro Sula, Honduras, en febrero de 1989, Colombia, México y Venezuela anunciaron la creación del Grupo de los Tres (G-3)²³.

El 12 de marzo de 1989, los integrantes del Grupo de los Tres firmaron un Plan de Acción en el que establecieron como objetivos esenciales, la realización de esfuerzos dirigidos a la integración económica, por ramas de actividades específicas, en lo bilateral y conforme las condiciones lo permitan en lo trilateral, en el contexto de las tareas conjuntas para la integración de América Latina; y la consolidación con mayor efectividad, en la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe.

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres fue suscrito por los tres países (Colombia, México y Venezuela) en Cartagena de Indias, Colombia el 13 de junio de 1994 y entró en vigor a partir del 1° de enero de 1995. Este tratado de libre comercio tiene como objetivos principales eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral²⁴.

Este acuerdo contempla un programa de desgravación equitativo y automático que debería conducir a una zona de libre comercio para el año 2005. La reducción de aranceles es de 10% anual. Entre Colombia y Venezuela ya existe una situación de libre comercio por su participación en la Comunidad Andina. Estos dos países

²⁰ CONSEJO SUPERIOR DE POLÍTICA FISCAL COLOMBIA, El Impacto Fiscal Del Tratado De Libre Comercio Con Estados Unidos En El Sector Agrícola Colombiano, Boletín de Coyuntura Fiscal No. 4, Agosto de 2004.

²¹ Ibid.

²² Banco Interamericano de desarrollo, Texto Completo del Tratado del G-3.

<http://www.iadb.org/intal/tratados/g3.htm>

²³ Secretaría de Relaciones Exteriores de México: Grupo de los 3.

<http://tratados.sre.gob.mx/BusquedaGlobal.htm>

²⁴ Secretaría de Economía de México: Tratado de libre comercio con México, Colombia y Venezuela.
<http://www.economia.gob.mx/?P=318>

también comparten un Arancel Externo Común, mecanismo no previsto en el acuerdo tripartito.

Para la entrada en vigor del acuerdo se tomaron en cuenta las diferencias entre los países participantes. México otorgó una preferencia arancelaria promedio de 35% a los productos de Colombia y Venezuela. Por su parte, estos dos países concedieron preferencias promedio de 21% a los productos mexicanos²⁵.

El Tratado del G-3 incluye los siguientes temas²⁶:

- Programa de Desgravación: Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela. La primera reducción del arancel remanente comenzó el 1º. de enero de 1995. Las nueve etapas adicionales, iguales y anuales se aplican desde el 1º. de julio de 1996, de manera que esos bienes quedaron libres de impuesto de importación el 1º de enero de 2004. Los sectores agrícola y automotor tienen un trato especial.
- Acceso a Mercados: Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros. Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles. Se prohíbe y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.
- Sector Automotor: Se crea un Comité integrado por representantes de los tres países y asesorado por el sector privado. Sus funciones son las de proponer a la Comisión Administradora del Tratado mecanismos para promover el comercio en este sector y reglas de origen específicas, a más tardar al término de un año de entrada en vigor el Tratado. Al inicio del tercer año de vigencia del Tratado y una vez acordado lo anterior, se eliminarán los aranceles en un plazo de diez años. Los bienes automotores usados estarán excluidos del programa de desgravación.
- Sector Agropecuario y Medidas Fitosanitarias y Zoosanitarias:

Se crea el Comité de Comercio Agropecuario, que cada año revisará la operación de este capítulo y que servirá como foro de consultas. Los subsidios a la exportación quedan prohibidos al concluir la desgravación de los bienes agropecuarios incluidos en el Tratado. Las Partes acordaron incluir un grupo de productos a un programa de desgravación de 15 años, el cual queda sujeto a que el Comité llegue a un acuerdo. En caso de no llegar a dicho acuerdo, este grupo de productos pasará al listado de exclusiones temporales.

Medidas fitozoosanitarias: Se establecen reglas y principios para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas; su propósito es promover el comercio de productos sanos. Se acuerda el uso de normas internacionales como una base para la elaboración, adopción y aplicación de las medidas.

- Reglas de Origen: Promueven una mayor utilización y empleo de los recursos.

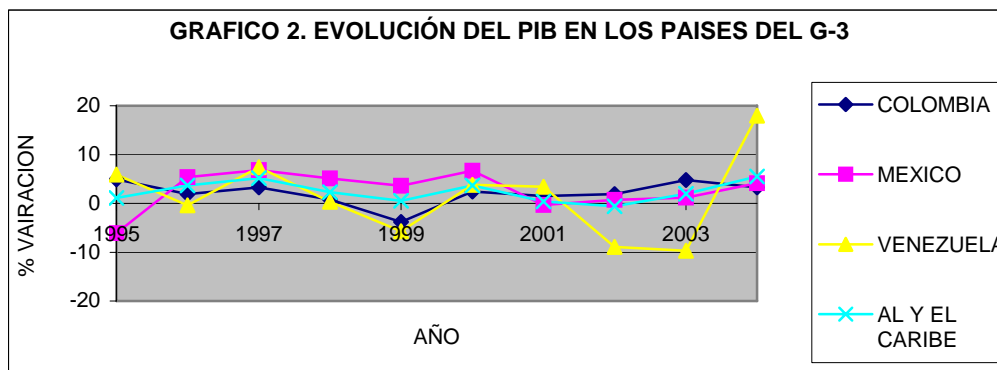
²⁵ Sistema de Información de la Cumbre de las Américas. <http://www.summit-americas.org/Other%20Processes/Grupo%20de%20los%20Tres-spanish.htm>

²⁶ Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. Temas de integración económica. <http://www.mincomex.gov.co/VBeContent/categorydetail.asp?idcategory=80&idcompany=16>

- **Propiedad Intelectual:** Se establecen los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro.

Situación De Colombia Dentro Del Grupo

Producto Interno Bruto



Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2004.

La evolución del PIB en los tres países presenta comportamientos en torno a la media de la región en el periodo 1995-2004.

Las diferentes crisis internas que han enfrentado los países miembros del G3, en los últimos años (1995-2004), se reflejan en sus cifras de crecimiento y producción. Es así, como México muestra un decrecimiento del 6.1% entre 1995 y 1996 debido a la crisis financiera y económica que afectó al país dicho año. Colombia por su parte presenta las peores cifras en este indicador en 1999, cuando la crisis económica llevó al país a asumir por primera vez en cincuenta años, cifras de crecimiento económico negativas.

En Venezuela, la grave crisis política se manifestó de manera pronunciada en abril de 2002 y a finales de ese año. En la primera oportunidad, el gobierno fue derrocado durante dos días, y luego repuesto. En la segunda, los partidos políticos de oposición y entidades empresariales y obreras convocaron a un paro que se prolongó desde diciembre de 2002 hasta enero de 2003, provocando una brusca caída de la producción y las exportaciones de petróleo²⁷.

En el 2004, las perspectivas de crecimiento para la región y el G3, fueron mucho más optimistas.

Venezuela, mostró cifras de crecimiento cercanas al 18%, situación que permitió que la actividad se recuperara hasta alcanzar un nivel similar a los anteriores al paro generalizado de fines del 2002. A pesar de que el notable crecimiento del año permitió a la economía en su conjunto alcanzar los niveles del año 2001, no todos los sectores han recuperado su desempeño anterior. La actividad del sector petrolero, el comercio

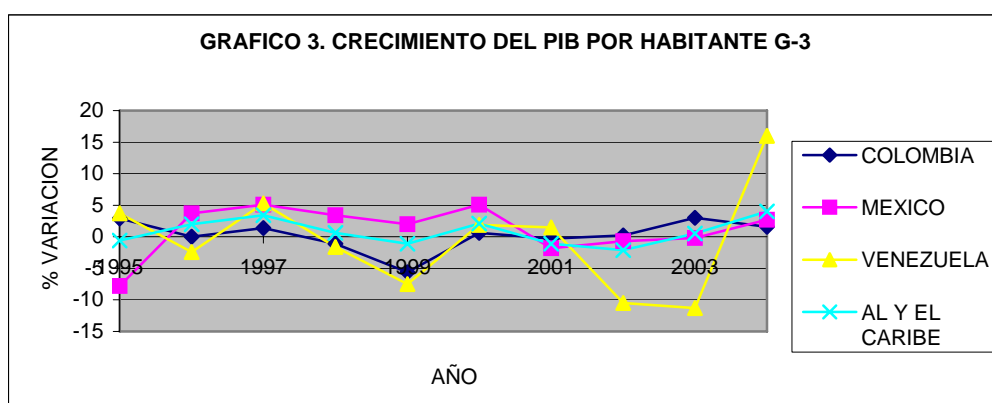
²⁷ CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2002-2003.

y, en mayor medida, la construcción se encuentran en niveles inferiores a los de ese año²⁸.

En el caso de México, su crecimiento de 4.1%, la tasa más alta desde el 2000, ha conducido a un considerable repunte del producto por habitante, luego de tres años de magros resultados²⁹.

En el caso de Colombia, el crecimiento interanual del 3.3% en su producción, continua la tendencia de recuperación económica desde el año 2000. En el 2004, las principales fuentes del crecimiento económico fueron la inversión privada y las exportaciones.

Producto Interno Bruto Por Habitante



Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2004.

Acorde con el comportamiento de la producción bruta, el ingreso por habitante ha crecido en los últimos cinco años, de forma más importante en Venezuela (16%), por las altas cifras de crecimiento económico en el 2004. No obstante, Colombia y México, con cifras de crecimiento del PIB per capita más discretas, 1.6 y 2.7% respectivamente, mantienen un comportamiento promedio de crecimiento en el ingreso de sus habitantes.

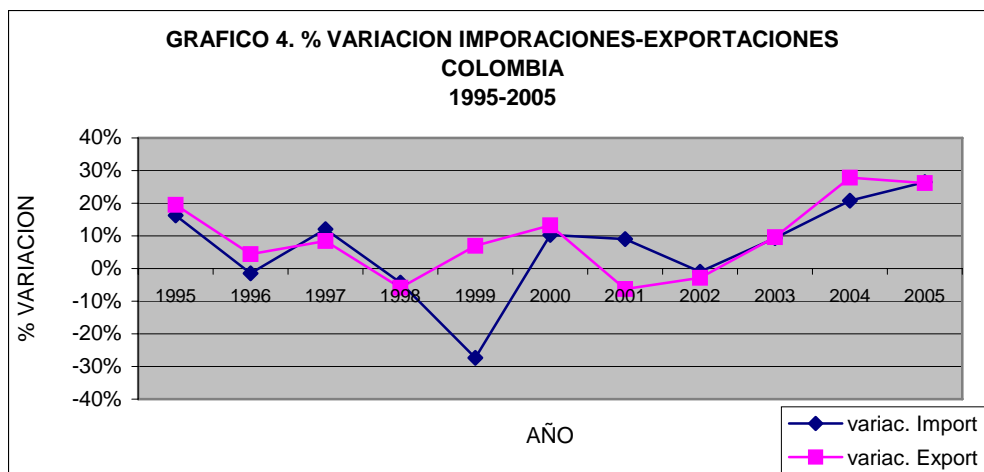
7. FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Desde la perspectiva de la *competitividad exterior* (Balassa, 1964), una economía es más (o menos) competitiva si, como resultado de la evolución de costes, precios y otras características de su producción, su capacidad para vender en los mercados extranjeros y nacionales mejora (o se deteriora). En este caso, los indicadores de competitividad más importantes serán la evolución de los volúmenes de exportaciones

²⁸ CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2004-2005.

²⁹ Ibid

e importaciones, los saldos comerciales y los índices de ventaja comparativa, a escala agregada o sectorial³⁰.



Fuente: DANE

El grafico 4. % Variación Importaciones – Exportaciones Colombia 1995-2005 muestra el comportamiento de las compras y ventas exteriores del país en el periodo seleccionado, mostrando la tendencia creciente en la variación de las importaciones a partir del año 2002, lo cual ratifica la tendencia deficitaria de la balanza comercial, observada en el grafico 1.

La limitación de este planteamiento de la competitividad se deriva de que la relevancia de los mercados exteriores para las economías es variable con el tamaño de los países y con su grado de apertura externa. Aunque normalmente los resultados de las economías en los mercados domésticos y exteriores están positivamente relacionados, la importancia de unos y otros mercados es diversa entre países. Por lo general, el peso de los mercados exteriores es decreciente con la dimensión de la economía, de modo que para las economías más grandes es más relevante lo que sucede en su interior y para las más pequeñas sucede lo contrario³¹.

Los determinantes de la competitividad agregada son todos aquellos factores que explican el ritmo de crecimiento de una economía y su capacidad de alcanzar niveles de renta más elevados. Entre ellos son clave los tres grupos siguientes: la capacidad de atraer capitales a localizarse en su territorio y generar empleo; la evolución de la productividad y el ritmo de generación y absorción de progreso técnico; y aquellas condiciones sociales e institucionales que favorecen el crecimiento sostenido mediante la reducción de la incertidumbre y los costes de transacción, como son la estabilidad macroeconómica y la cohesión social. El rendimiento esperado por cada factor en una economía depende de la productividad que logra, y ésta es función de las dotaciones del resto de factores y de la eficiencia con la que se combinan todos ellos³².

³⁰ PÉREZ Francisco, CHORÉN, Pilar, GOERLICH, Francisco, MAS, Matilde, MILGRAM, Juliette, ROBLEDO, Juan Carlos, SOLER, Ángel, SERRANO, Lorenzo, ÜNAL-KESENCI, Denis, URIEL, Ezequiel. La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización. Colección Estudios Económicos La Caixa, Num 32 La caixa

³¹ Ibid

³² Ibid

Reporte Global de Competitividad 2005-2006

En el Reporte Global de Competitividad para el periodo 2005-2006, del Wold Economic Forum, Colombia ocupó el puesto 57 entre los 117 países evaluados. Esto representa un ascenso de 7 puestos, respecto al mismo informe para el año 2004.

Al descomponer este índice en sus tres componentes: el índice de ambiente macroeconómico, el índice de instituciones públicas y el de tecnología, se evidencia un claro aumento en los dos primeros y un estancamiento en el último. En el ambiente macroeconómico que analiza variables como inflación, ahorro nacional, déficit fiscal, deuda del gobierno, existencia de recesión, Colombia ocupó el lugar 61 entre 117 países, ganando cerca de 12 puntos porcentuales en la posición relativa, respecto del año anterior.

Por su parte, en el componente de Instituciones Públicas que califica variables como la independencia judicial, la neutralidad de la contratación pública y cómo los sobornos se involucran en el comercio exterior o los impuestos, la calificación de Colombia mejoró notablemente y se ubicó en el puesto 49 entre los 117 países, ganando en posición relativa en cerca de 18 puntos porcentuales.

En el componente tecnológico, que se refiere básicamente a variables de innovación, transferencia de tecnología y desarrollo de las tecnologías de la información y comunicaciones, Colombia se mantuvo estancada y ocupó el puesto 74³³.

En el entorno latinoamericano, Colombia ocupó el 5 lugar en importancia, ganando tres puestos respecto al año anterior, desplazando a Costa Rica, Brasil y Panamá. Colombia fue el primer país clasificado en el ámbito de la Comunidad Andina.

El líder latinoamericano continúa siendo Chile, muy lejos del resto de países de la región, y se ubicó 23. Le sigue en importancia, Uruguay, México y El Salvador, en las posiciones 54, 55 y 56 respectivamente. Ecuador y Paraguay siguieron perdiendo competitividad y se ubicaron como los últimos en la región, en los puestos 103 y 113 respectivamente.

En la parte macroeconómica, se identificaron tres fortalezas; en acceso al crédito, o las facilidades para obtenerlo, ocupó el puesto 22. En el manejo de tasa de cambio obtuvo la posición 43, este indicador se midió a través del comportamiento del 2004 respecto del promedio del periodo 1997-2003. Por último, en resultado fiscal del gobierno (2004) ocupó el puesto 49 con un déficit de -2% del PIB³⁴.

7.1. NIVEL DE AHORRO

El ahorro nacional es una variable macroeconómica fundamental en cualquier economía; es la fuente con la cual se financia la inversión, la cual contribuye al mejoramiento de la productividad de la fuerza de trabajo. A su vez, el aumento de ésta última conduce al pago de salarios reales más altos y a una tasa de crecimiento económico más alta en el largo plazo. Cuando el ahorro nacional es menor que la inversión, los inversionistas, públicos o privados, toman dinero prestado de los ahorradores extranjeros para subsanar la diferencia. En general, el ahorro de hoy

³³ MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMOS DE COLOMBIA. Análisis de la Posición de Colombia en el Reporte Global de Competitividad 2005-2006.

<http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=3264&IDCompany=12>

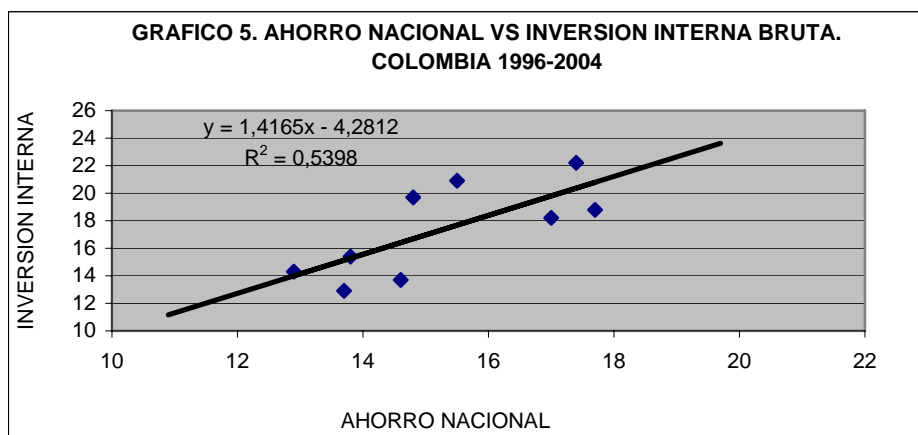
³⁴ Ibid

mejora la capacidad del país para producir más bienes y servicios y generar ingresos más altos en el futuro³⁵.

Tabla 7. AHORRO E INVERSIÓN EN COLOMBIA

Año	Ahorro nacional-Xi	Inversion interna bruta yi
1996	17,4	22,2
1997	15,5	20,9
1998	14,8	19,7
1999	13,7	12,9
2000	14,6	13,7
2001	12,9	14,3
2002	13,8	15,4
2003	17	18,2
2004	17,7	18,8

Fuente: CEPAL. Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2004-2005

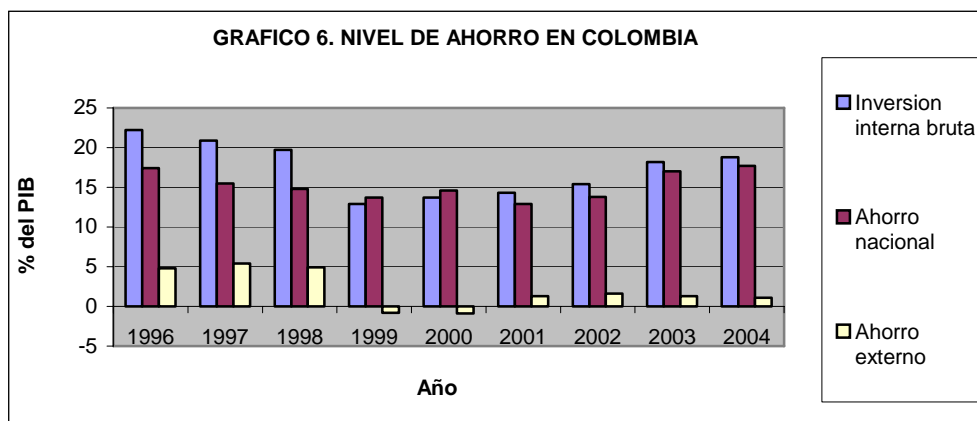


El Grafico 5. Ahorro Nacional Vs Inversión Interna bruta. de Colombia para el periodo 1996-2004, muestra la relación entre ambas variables, en donde el ahorro nacional Xi es la variable independiente, que explicaría el comportamiento de la variable dependiente Yi (inversión interna bruta)³⁶.

Agregando una línea de tendencia al grafico, con una regresión lineal simple, observamos que el coeficiente de correlación R2 es de 0,5398, lo cual quiere decir que aunque hay una relación de linealidad entre las variables, no podríamos afirmar que el comportamiento de la inversión interna bruta, este explicado por el nivel de ahorro nacional. Es decir, que los inversores, para el periodo analizado, están recurriendo a otras fuentes de financiación diferentes del ahorro nacional.

³⁵ ESGUERRA, Carolina, CASTRO, Juan Carlos, GONZALEZ, Nestor, Cambio Estructural Y Competitividad: El Caso Colombiano, DANE Observatorio de Competitividad.

³⁶ Valores calculados como % del PIB.



Fuente: CEPAL. Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2004-2005

En el gráfico 6. Nivel de Ahorro en Colombia observamos que durante el periodo analizado, el déficit de ahorro nacional comparado con las necesidades de inversión puede haber sido cubierto por el ahorro externo, cifra que es por cierto bastante baja en relación al PIB. Sin embargo, no hay indicios de que esta relación sea lineal.

7.2. INFLACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN PRECIOS

7.2.1. Tipo de cambio real

Para valorar la competitividad en precios de una economía y su evolución es preciso analizar tanto los distintos niveles de precios como sus tasas de variación, y prestar atención tanto al nivel de precios agregado como a los precios de los grupos de productos y sectores más vinculados a las actividades de comercio exterior.

Las comparaciones internacionales de niveles de precios, y también de producción y de productividad, necesitan solventar la dificultad derivada de la necesidad de disponer de un tipo de conversión adecuado para expresar las producciones nacionales en una moneda común. La conversión mediante los tipos de cambio nominales es el método más simple, pero existe el riesgo de obtener resultados engañosos debido a que estos tipos de cambio son fijados por el mercado de divisas y no indican directamente el poder adquisitivo de las monedas en términos de bienes y servicios: reflejan otras muchas circunstancias de las balanzas de pagos, estando sujetos a fuertes fluctuaciones coyunturales, pues los movimientos de capitales pueden jugar un papel dominante en la determinación de sus niveles³⁷.

El precio relativo de los bienes y servicios de dos economías diferentes depende de la tasa de cambio nominal y de la cotización de cada grupo en su moneda original. Este precio relativo se conoce como tasa de cambio real³⁸.

³⁷ PÉREZ Francisco, CHORÉN, Pilar, GOERLICH, Francisco, MAS, Matilde, MILGRAM, Juliette, ROBLEDO, Juan Carlos, SOLER, Ángel, SERRANO, Lorenzo, ÚNAL-KESENCI, Denis, URIEL, Ezequiel. La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización. Colección Estudios Económicos La Caixa, Num 32.

³⁸ BANCO DE LA REPUBLICA, Actualización del índice de tasa de cambio real de competitividad (ITCR-C), Reportes del Emisor No. 65, Colombia, 2004.

También se puede interpretar la TCR como una medida comparativa del poder adquisitivo de una moneda frente a otra. Un incremento (depreciación) de la TCR debido, por ejemplo, a una devaluación nominal o a una baja en los precios internos, refleja un mayor poder de compra de la moneda extranjera en el país doméstico, el cual incentiva la venta de productos nacionales hacia el exterior. Por el contrario, una caída (apreciación) de la TCR, causada por una reevaluación nominal o por una reducción en los precios externos, genera un mayor poder de compra de la moneda extranjera en su país de origen y así, disminuye la demanda de productos extranjeros y por consiguiente se reducen las exportaciones nacionales.

Los factores que afectan la oferta y/o demanda agregada de la economía forman parte a su vez de los determinantes fundamentales de la TCR. Entre dichos factores tenemos:

- i) aquellos que afectan la productividad de los sectores y el ingreso permanente de la economía;
- ii) el nivel de gasto total, público y privado, y
- iii) otros factores que afectan la demanda entre sectores.

Tradicionalmente, se utiliza como medida de competitividad entre dos economías el índice de la tasa de cambio real (ITCR) bilateral, medido como el cociente entre los precios externos de una canasta de bienes y servicios y los precios domésticos de la misma canasta, expresados ambos en una moneda común.

Los aumentos en el ITCR se interpretan como mejoras en la competitividad, cuesta menos adquirir los bienes en nuestro país que en el exterior.

Las reducciones del indicador señalan un encarecimiento relativo de los bienes nacionales.

Cuando esta comparación se realiza con un grupo de países se obtiene un ITCR multilateral, que se calcula como el promedio ponderado de los ITCR bilaterales, v. gr., es una medida de competitividad promedio.

La selección de las ponderaciones depende del tipo de indicador que se quiera construir. Así, en el cálculo del ITCR tradicional se utiliza como ponderador el comercio bilateral de Colombia (exportaciones más importaciones) con cada uno de nuestros principales socios comerciales.

Este indicador refleja la ganancia o pérdida del poder de compra de nuestra moneda frente a un conjunto de naciones extranjeras, y por lo tanto, mide la competitividad de los productos nacionales.

METODOLOGÍA DE CALCULO DEL INDICE DE TASA DE CAMBIO REAL PARA COLOMBIA³⁹

Para calcular la TCR se debe contar en cada instante del tiempo con el tipo de cambio nominal y con el nivel general promedio de precios interno y externo de la economía. No obstante, debido a los grandes costos de calcular un nivel promedio de precios y por la dificultad metodológica que ello implica, Internacionalmente se utilizan los

³⁹ Ibid

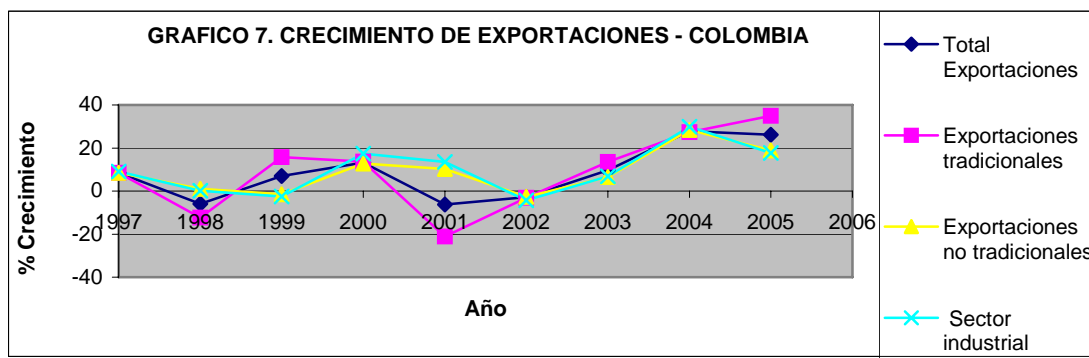
números Índices para estimar el cambio de las cotizaciones de los bienes y servicios de un país. Los Índices de precios junto con la tasa de cambio nominal, con la cual también se calcula un Índice de devaluación nominal, son los insumos necesarios para calcular un ITCR.

Por otra parte, cuando se construye un ITCR se deben definir los siguientes aspectos:

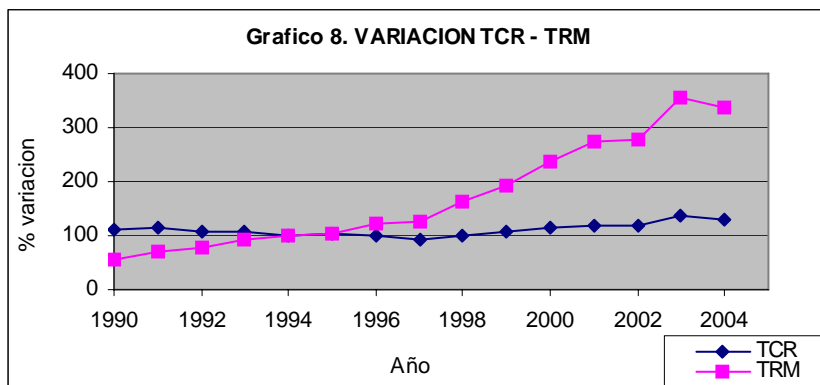
- 1) periodo base de comparación o base del Índice,
- 2) Los países que participan en el indicador,
- 3) la ponderación asociada a cada país y
- 4) el Índice de precios que se va a utilizar.

El periodo base de un ITCR debe interpretarse como un punto de comparación necesario en la construcción del Índice, el cual no necesariamente debe coincidir con un punto del sendero de equilibrio. De igual forma un cambio en el año base debe entenderse como una fecha de comparación con un sistema de ponderaciones mas actualizado y de mayor cobertura que el de la base anterior. De ninguna manera se debe interpretar el cambio de año base como un nuevo equilibrio en la TCR.

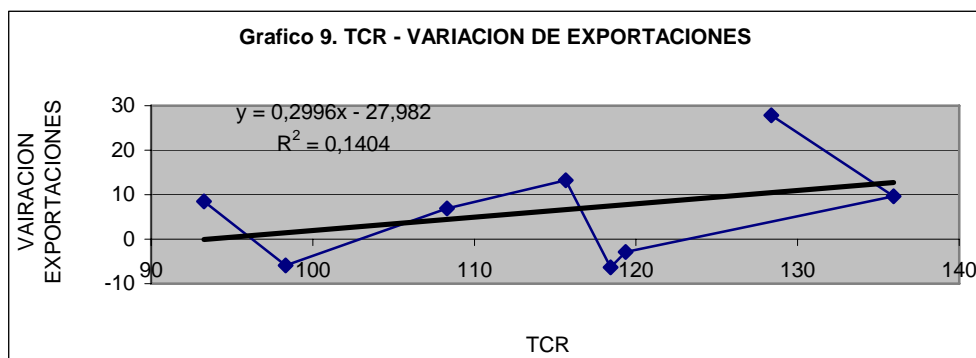
Independiente del período base que tiene el ITCR, la variación entre dos fechas de este Índice refleja la tendencia de apreciación o depreciación de la TCR.



Fuente : DANE



Fuente: Banco de la Republica. 1994=100%



Fuente: Banco de la Republica

El gráfico 7. Crecimiento de Exportaciones- Colombia muestra el comportamiento de las exportaciones en el país, desde 1997. Para el periodo analizado, el sector industrial crece en promedio un 9,71%, 1,12% mas que el total de exportaciones.

En el gráfico 8. Variación TCR-TRM, observamos el % de variación de la tasa de cambio real (TCR) y la tasa representativa del mercado (TRM) desde 1990. A partir de 1996 el comportamiento de la tasa de cambio empieza a tener grandes diferencias en cuanto a su valor nominal y su valor real. El crecimiento acelerado de la TRM a partir de 1996, indica que a partir de esa fecha el Gobierno ha promovido devaluaciones importantes de la moneda, posiblemente en un esfuerzo por aumentar las exportaciones del país. De otro lado, la tasa de cambio real muestra un comportamiento más estable, con un ligero incremento a partir del 2002, lo cual va ligado con un aumento de competitividad de los productos colombianos en el exterior.

Cuando analizamos la relación entre la variable TCR y crecimiento de exportaciones, observamos una relación de linealidad casi nula. Es decir que el aumento o disminución de la TCR no esta directamente relacionado con un aumento en las exportaciones totales del país. Eso lo demuestra el R^2 de 0,14, valor muy cercano a cero que evidencia la poca interdependencia de estas variables. Esto sugiere que tal vez el comportamiento en las exportaciones es debido a otras variables que tienen un impacto mayor en las ventas exteriores del país.

8. EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE COLOMBIA AL G-3

Tabla 8. Colombia: Exportaciones por sector económico a USA y el G-3
 Enero-Julio de 2006

Sector	Estados Unidos	Venezuela	México
Total Exportaciones	42,04%	9,71%	2,38%
Exportaciones tradicionales	56,87%	0,08%	0,97%
Petróleo y derivados	76,05%	0,08%	1,08%
Café	33,83%	0,00%	0,19%
Carbón	36,06%	0,14%	1,40%
Ferroníquel	5,59%	0,00%	0,00%
Exportaciones no tradicionales	27,60%	19,09%	3,74%
Sector agropecuario	57,43%	10,33%	0,10%

Sector minero	4,32%	3,98%	0,00%
Sector industrial	22,40%	21,13%	4,51%
Demás sectores	5,94%	0,09%	0,49%

Fuente: DANE

Las cifras son porcentajes del total exportado por sector. No corresponden al total exportado por país.

En la tabla 8. Colombia Exportaciones por Sector Económico a USA y el G3, observamos que en el periodo enero-julio de 2006, las exportaciones industriales a Venezuela, representan el 21,13% del total de exportaciones a este país. Cifra muy similar al 22,4% de exportaciones industriales hacia EEUU y muy superior al 4,51% exportado a México.

Es interesante observar que en el comercio con el G3, Colombia tiene su fortaleza en el sector industrial, es decir, que esta avanzando en la cadena de valor, dejando las exportaciones tradicionales, fuente de ventaja comparativa, por aquellas que aportan valor y ventaja competitiva.

8.1. Exportaciones a Venezuela

Tabla 9. Exportaciones Colombianas a Venezuela

Periodo = Enero-Diciembre

Fecha de proceso :4/Abril/2006

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL - Miles USD FOB	429.766	588.143	696.102	545.049	966.993	779.435	989.780	1.145.597	923.259	1.307.591	1.741.961	1.127.184	696.165	1.623.040	2.097.590,8
TOTAL %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PRODUCTOS PRIMARIOS	28,8	19,2	8,1	8,2	8,6	6,9	7,0	11,6	9,0	8,6	10,7	9,7	16,2	18,3	15,9
PRINCIPALES PRODUCTOS	1,2	2,5	2,1	1,9	0,8	1,0	3,1	2,4	1,2	1,4	1,6	1,6	3,1	0,9	0,8
Tradicionales	1,1	2,2	1,9	1,8	0,6	0,9	3,0	2,2	0,7	0,6	0,5	0,7	2,6	0,9	0,8
Café	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Derivados del Petróleo (incluido Fuel Oil)	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,6	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	1,8	0,5	0,5
Carbón	1,1	2,2	1,8	1,6	0,5	0,6	0,6	0,3	0,4	0,5	0,4	0,6	0,6	0,4	0,3
Ferroníquel	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Banano	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flores	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,5	0,8	1,1	0,8	0,5	0,0	0,0
Esmeraldas	0,1	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OTROS AGROPECUARIOS	27,1	15,6	5,0	5,6	6,9	4,3	2,5	8,0	6,7	6,4	8,2	6,8	11,8	16,2	14,1
Camarones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Demás Agropecuarios	27,1	15,1	5,0	5,4	6,8	4,1	2,3	7,6	4,7	4,2	4,5	2,5	3,1	13,6	11,4
Franjas	0,0	0,5	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,4	2,0	2,2	3,7	4,3	8,7	2,6	2,7
DEMÁS MINEROS	0,5	1,1	1,0	0,6	0,9	1,6	1,4	1,2	1,2	0,8	0,9	1,3	1,2	1,2	1,0
INDUSTRIALES	69,6	80,7	91,9	91,8	91,4	93,1	93,0	88,4	91,0	91,4	89,3	90,3	83,8	81,7	84,1

AGROINDUSTRIALES	4,6	8,6	10,1	11,6	11,6	12,9	9,0	16,3	16,5	12,1	13,2	13,1	14,7	11,2	8,5
Azúcar	3,7	6,9	7,8	8,1	7,4	7,0	3,6	10,5	5,5	1,9	5,0	4,6	3,2	2,8	0,7
Productos del café	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,8	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Demás agroindustriales	0,7	1,1	2,0	2,6	3,0	4,3	3,9	4,8	7,2	6,2	5,6	7,7	9,5	7,5	7,1
Franjas	0,2	0,6	0,2	0,7	1,1	1,4	1,4	0,9	3,0	3,8	2,5	0,7	1,9	0,9	0,5
INDUSTRIA LIVIANA	35,5	37,5	51,9	48,3	40,5	35,0	31,5	28,2	31,3	30,5	29,6	30,4	30,7	27,7	29,1
Confecciones	7,9	11,6	20,5	17,6	13,8	9,5	7,9	7,5	8,5	10,7	10,5	9,4	7,6	7,5	8,1
Textiles	2,2	4,8	5,2	6,0	7,3	8,5	7,1	5,0	5,8	4,2	3,4	3,2	4,0	5,6	4,8
Editoriales	3,5	2,5	2,5	2,2	1,7	1,8	1,4	1,9	2,1	1,8	1,9	2,1	2,0	1,5	1,8
Calzado	1,8	2,8	4,1	3,2	2,0	1,1	1,1	0,8	1,0	0,9	0,9	0,4	0,4	0,6	1,0
Manufacturas de cuero	4,9	3,6	6,3	5,3	1,6	0,5	0,4	0,6	0,5	1,0	0,6	0,2	0,1	0,2	0,2
Productos de plástico	1,7	2,3	2,4	2,5	3,4	4,8	4,1	3,7	3,7	3,0	3,3	4,3	5,6	3,9	3,5
Jabones, cosméticos, otros	0,5	0,8	0,9	2,7	4,2	4,4	4,2	3,3	4,2	3,3	3,1	4,6	6,7	3,5	4,0
Demás industria Liviana	13,0	9,0	9,9	8,8	6,7	4,3	5,3	5,5	5,6	5,5	5,9	6,1	4,3	4,8	5,6
INDUSTRIA BASICA	17,8	19,9	16,4	21,7	25,8	24,9	25,2	21,2	25,6	24,3	22,2	25,2	26,6	18,7	15,3
Metalúrgica	2,9	3,0	2,3	3,3	2,6	2,8	2,8	2,7	3,9	4,7	4,4	3,8	2,2	2,8	3,0
Química básica	13,8	13,7	10,6	14,9	19,2	18,5	18,6	14,8	16,3	14,9	13,0	14,8	17,9	11,8	9,3
Papel	1,1	3,3	3,5	3,5	3,9	3,6	3,9	3,7	5,5	4,7	4,9	6,6	6,5	4,0	3,1
MAQUINARIA Y EQUIPO	10,2	12,6	9,6	7,9	8,1	9,3	11,1	12,2	11,2	9,8	8,5	7,9	8,4	7,8	8,5
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	1,5	2,1	3,9	2,3	5,4	11,0	16,1	10,6	6,2	14,7	15,7	13,6	3,4	16,3	22,7
DEMÁS PRODUCTOS	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
De ellos: armas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Variación respecto a igual período del año anterior.

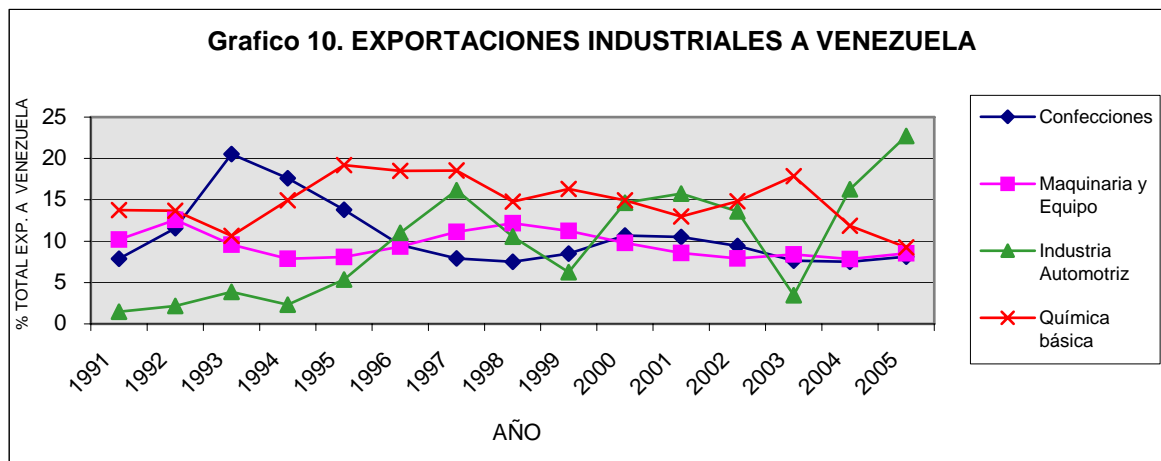
Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con base en datos DANE-DIAN

La tabla 9. Exportaciones Colombianas a Venezuela, muestra de forma mas detallada el componente de exportaciones al vecino país. Se han resaltado aquellos sectores que muestran algún crecimiento importante (mas de 10% en promedio) en el periodo analizado y que además pertenecen al sector industrial, objetivo de análisis de la tesina.

Encontramos que dentro del sector industrial, muestran mayor crecimiento en el periodo analizado, los productos agroindustriales, con el azúcar y demás productos agroindustriales, como motores de crecimiento en el sector. También tiene una participación importante dentro de las exportaciones colombianas, la industria liviana, con las confecciones impulsando las ventas del sector.

De otro lado, dentro de la industria básica, son las exportaciones de química básica las que han crecido de manera importante en los últimos años (14,41% en el periodo 1991-2005). Finalmente, la industria automotriz es la que muestra un crecimiento mas sorprendente en las exportaciones hacia Venezuela, representando un 9,7% de promedio en las ventas al vecino país, además de mostrar un crecimiento interanual promedio de 126,81% entre 1991 y el año 2005.

Ya que el objetivo de la tesina es analizar el desplazamiento de las exportaciones hacia sectores más competitivos, analizaremos con mas detalle las exportaciones de confecciones, química básica, maquinaria y equipo, y de la industria automotriz.



Fuente: Datos obtenidos de las cifras estadísticas de exportaciones del Ministerio de Comercio Exterior de Colombia

8.1.1. Confecciones

En el año 2005, las exportaciones colombianas de confecciones a Venezuela representaron el 8,1% por ciento del total de exportaciones al vecino país. Las exportaciones del sector crecieron en promedio un 26,15% interanual, entre 1991 y el año 2005. El crecimiento de 2004 a 2005 fue del 40,41%, al pasar de 121'536.000 millones de USD FOB en 2004 a 170'643.000 millones de USD FOB en el 2006⁴⁰.

Un informe elaborado por Inteligencia de Mercados, de Proexport Colombia, indica que Estados Unidos continúa siendo el principal destino de los textiles y confecciones colombianos, con una participación del 41 por ciento, en tanto que Venezuela ocupa el segundo lugar con el 20 por ciento, y ventas por 203 millones de dólares. México, por su parte, se ubica en la tercera posición con una contribución del 9 por ciento, y negocios por 86 millones de dólares; y finalmente, Ecuador es el cuarto destino en ventas, con una participación del 8 por ciento y un total de 82 millones de dólares en productos exportados.

Según un informe de ANALDEX, durante el primer semestre de 2006, Venezuela se consolidó como el segundo destino más importante de las exportaciones colombianas de confecciones, pues el 19.4% de las ventas de estos productos se dirigieron a este país, registrando un crecimiento de 39.5% al pasar de US\$ 61,6 millones, en enero junio de 2005, a US\$ 86 millones en el mismo periodo de 2006⁴¹.

⁴⁰ Datos estadísticos obtenidos de la pagina web de Ministerio de Comercio Exterior de Colombia.
www.mincomercio.gov.co

⁴¹ ANALDEX, Informe Exportaciones Colombianas de confecciones. Primer semestre de 2006.
<http://www.analdex.org/eContent/library/documents/DocNewsNo194DocumentNo144.PDF>

**Tabla 10. Destino de las exportaciones de Confecciones Colombianas
 primer semestre de 2006**

País	I semestre 2005	I semestre 2006	Variación	Part. 2006
Estados Unidos	233.011.228	197.775.333	-15,1%	44,7%
Venezuela	61.639.069	85.956.736	39,5%	19,4%
Ecuador	21.977.897	23.741.189	8,0%	5,4%
Francia	1.722.196	5.964.441	246,3%	1,3%
Alemania	5.047.527	4.398.529	-12,9%	1,0%
Perú	2.928.855	4.182.442	42,8%	0,9%
Japón	146.671	465.353	217,3%	0,1%
Países Bajos	58.324	304.287	421,7%	0,1%
Bélgica	5.751	38.899	576,3%	0,0%

Fuente: Informe Exportaciones Colombianas de confecciones. Primer semestre de 2006.
 ANALDEX (Asociación Nacional de Comercio Exterior).

El sector textil-confección genera alrededor de 800 mil empleos directos e indirectos, 12% del empleo total del sector manufacturero, en más de 450 empresas textiles y 10.000 dedicadas a la confección, un gran porcentaje de las cuales son medianas y pequeñas empresas y muchas de ellas microempresas.

Según las cifras de **Bancóldex** (Banco de Comercio Exterior de Colombia), el sector de Textiles, Confecciones y Cuero, presenta dinamismo en cuanto a inversiones en bienes de capital. En el 2004 dicha entidad desembolsó recursos para empresas ubicadas en este ramo de la industria por \$183.233 millones, en 8.745 operaciones, lo que representa un crecimiento de 127% frente a igual periodo de 2003 cuando se realizaron 3.850 operaciones⁴².

Panorama futuro

Dos hechos importantes marcan el futuro de la empresa textil-confección del país: la abolición del sistema de cuotas de comercio global de la OMC en enero de 2005, con lo cual se liberó el intercambio de textiles y confecciones en el mercado mundial y la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. El primero de los hechos ha traído como consecuencia el desbordado incremento de las exportaciones de prendas de vestir de la China.

Se calcula que en los primeros meses del año sus ventas han crecido un 25% y el mercado se encuentra inundado de prendas con las cuales es difícil competir dado el bajo costo de la mano de obra allí empleada. Un dato muestra la capacidad de producción del mencionado país: la industria de la confección da empleo a 19 millones de personas y se prevé que en un futuro próximo el 50% de las confecciones del mundo se producirán en China.

En busca de nichos

Partiendo de la realidad de la industria colombiana en textiles y confecciones: una producción pequeña dentro del contexto mundial -procesamos 200 mil toneladas métricas de fibras frente a 56 millones de toneladas que es la cifra global- y una mano de obra que no puede competir en precio con la de China u otros países, las posibilidades de crecimiento del sector dependen de su habilidad para posicionarse en

⁴² CORREA, Piedad, Artículo A Competir con Inteligencia, Pagina Web Inexmoda Colombia,
<http://www.inexmoda.org.co/textil/005.htm>

nichos de mercado especializados. En los Estados Unidos, país que importa US\$77 mil millones en confecciones, Colombia sólo tiene una porción del mercado equivalente al 0.8% y ocupa el puesto número 17 entre los proveedores.

En el horizonte del 2015, la cadena algodón, fibras, hilazas, textiles, confecciones e insumos, será una de las cadenas productivas con mayor crecimiento y participación en la generación de valor agregado nacional, mediante la orientación de su oferta hacia productos y mercados diferenciados por su alta calidad, atendiendo adecuadamente las necesidades del mercado nacional e internacional. Esto es lo que plantea la Agenda Interna, para el sector. Esta Agenda, es un acuerdo de voluntades y decisiones entre la Nación, las entidades territoriales, el sector privado, los actores políticos y la sociedad civil sobre el conjunto de acciones estratégicas que el país debe realizar en el corto, mediano y largo plazo, para mejorar la productividad y competitividad de su aparato productivo⁴³.

8.1.2. Química básica⁴⁴

La industria Química, Plástico y Caucho (QPC) colombiana está compuesta por 1.1261 empresas, los cuales tuvieron una producción bruta de US\$ 5.705 millones en el 2003, correspondiente al 18,8% de la participación en producción bruta industrial. Estas tres producciones sumadas representan en términos de producción el primer sector de la industria nacional.

El sector QPC al que se hace referencia se compone de: químicos básicos otros productos químicos, productos plásticos y productos de caucho.

Los químicos básicos incluyen a su vez la fabricación de productos químicos orgánicos, productos químicos industriales inorgánicos, gases industriales, materias colorantes, hielo seco, fabricación y envase de alcoholes, ácido sulfúrico, abonos y compuestos inorgánicos nitrogenados, plásticos en formas primarias y caucho sintético en formas primarias.

La mayor producción la registró el rubro de otros productos químicos con US\$ 3.137 millones, seguida por químicos básicos con US\$ 1.461 millones, productos plásticos con US\$ 1.409 millones y productos de caucho con US\$ 218 millones. El tamaño del mercado colombiano en ventas del sector fue para el año 2004 de US\$ 5.685 millones.

Las exportaciones (FOB) en 2004 del sector QPC se ubicaron en US\$ 1.697 millones, un ascenso con respecto a 2003 (US\$ 1.341 millones) con un crecimiento del 26,55% para el 2004, aproximadamente un 25% de la exportaciones totales. Por su parte, a noviembre de 2005 el acumulado fue de US\$ 1.797 millones, alcanzando un crecimiento del 6% con respecto al 2004.

Por su parte, las importaciones (FOB) del sector QPC en el 2004 descendieron a US\$ 3.357 millones de US\$ 4.063 millones en 2003. A pesar de la reducción, esta cifra es superior en US\$ 2,366 millones a las exportaciones de este sector, como consecuencia principalmente de la baja producción de olefinas y monómeros, la cual es suplida actualmente por materias primas importadas, así como el hecho de que la producción

⁴³ Ibid

⁴⁴ PROEXPORT COLOMBIA, Colombia Perfil Sectorial Químico-Plástico-Caucho.
<http://www.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo5709DocumentNo5582.PDF>

de algunos polímeros (polietilenos) sea insuficiente (20% de la demanda nacional es en la actualidad suplida con importaciones)

Con un crecimiento en ventas del periodo 2002 a 2004 del 18,65%, Según registros de inversión extranjera directa del Banco de la República, la inversión extranjera directa en el sector representado por químicos básicos, otros químicos y productos de caucho y plástico para el periodo 1994-2004 fue de US\$ 1.654 millones, lo que lo clasifica al sector como el mayor receptor de inversión extranjera para el periodo en mención.

8.1.3 Maquinaria y Equipo

Las exportaciones colombianas de maquinaria y equipo hacia Venezuela, representan en promedio (1991-2005), el 9,5% de las ventas totales a este país, y han crecido a una tasa interanual de 19,57% en el periodo analizado.

8.1.4 Industria Automotriz

La industria automotriz por su parte, representa en promedio el 9,7% de las exportaciones colombianas a Venezuela y ha crecido en promedio un 126,81%

8.2. Exportaciones a México

Tabla 11. Exportaciones Colombianas Hacia México

Periodo = Enero-Diciembre

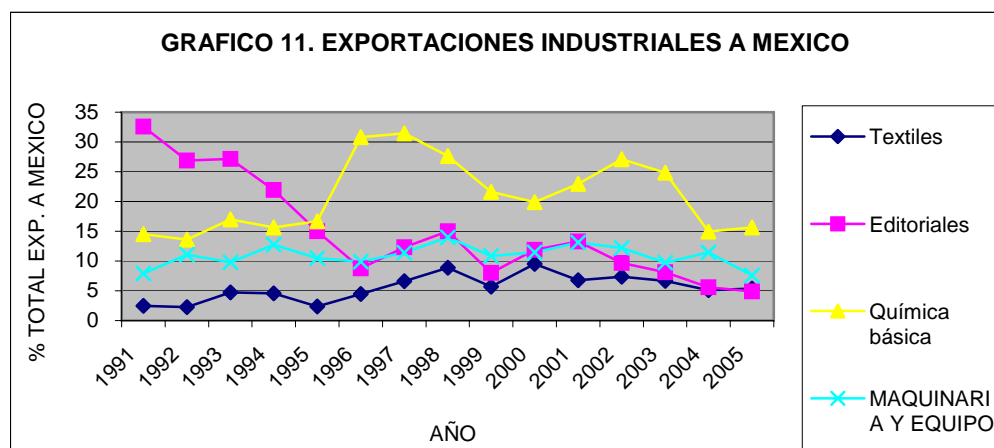
Fecha de proceso :4/Abril/2006

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL - miles de dólares FOB	55.290	71.148	79.485	108.473	89.694	89.166	113.969	128.537	201.851	230.474	262.145	311.471	359.997	525.066	610.934,2
PRODUCTOS PRIMARIOS	8,8	16,0	11,1	10,9	27,9	2,4	5,8	3,8	23,1	12,5	6,6	3,2	11,2	24,9	30,5
PRINCIPALES PRODUCTOS	8,7	13,9	9,9	10,1	26,3	2,3	4,8	3,3	22,5	11,7	5,8	2,3	10,4	24,1	29,4
Tradicional	8,4	13,6	9,8	7,6	26,0	2,3	4,8	3,3	22,5	11,6	5,6	1,9	10,1	24,1	29,4
Café	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2
Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Derivados del Petróleo (incluido Fuel Oil)	0,0	5,5	0,0	7,6	24,2	0,0	4,1	0,0	9,3	8,1	3,3	0,0	7,9	20,2	18,0
Carbón	8,4	8,1	9,8	0,1	1,8	2,2	0,7	3,1	3,9	3,5	2,2	1,8	2,1	3,9	11,2
Ferróniquel	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Banano	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flores	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,0
Esmeraldas	0,2	0,4	0,1	2,5	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
OTROS AGROPECUARIOS	0,0	2,0	1,2	0,7	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4	0,2	0,3
Camarones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,1	0,1
Demás Agropecuarios	0,0	2,0	1,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Franjas	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DEMÁS MINEROS	0,1	0,0	0,0	0,0	1,5	0,1	0,8	0,3	0,3	0,7	0,7	0,4	0,3	0,6	0,8
INDUSTRIALES	89,8	84,0	88,9	89,1	72,1	97,6	94,2	96,2	76,9	87,5	93,3	96,8	88,8	75,1	69,5

AGROINDUSTRIALES	1,7	0,1	0,3	3,0	8,9	16,6	12,4	3,3	5,3	4,1	6,4	5,0	5,6	7,7	4,3
Azúcar	1,6	0,0	0,0	0,0	2,8	11,1	4,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,4	0,0
Productos del café	0,0	0,0	0,0	0,3	1,2	2,0	1,2	0,8	0,5	0,3	0,8	0,4	0,6	0,6	0,8
Demás agroindustriales	0,1	0,1	0,3	0,3	1,0	0,2	0,9	0,3	1,6	1,7	2,1	1,4	1,9	2,7	2,3
Franjas	0,0	0,0	0,0	2,3	3,9	3,4	5,6	2,2	3,1	2,2	3,5	3,2	2,2	3,9	1,2
INDUSTRIA LIVIANA	55,2	50,8	54,6	50,5	28,8	31,5	33,3	46,1	32,6	44,5	44,1	45,7	41,1	35,7	36,7
Confecciones	3,6	7,3	8,7	9,4	2,7	3,7	4,7	5,2	6,1	9,8	9,6	12,7	11,1	11,3	12,7
Textiles	2,5	2,3	4,7	4,6	2,4	4,5	6,6	8,9	5,7	9,5	6,8	7,4	6,7	5,1	5,4
Editoriales	32,6	26,9	27,1	21,9	15,0	8,8	12,3	15,0	8,0	11,9	13,3	9,7	8,1	5,6	4,9
Calzado	0,4	0,5	0,2	0,1	0,0	0,2	0,1	0,3	0,2	0,5	0,2	0,3	0,7	0,9	0,9
Manufacturas de cuero	2,0	1,0	1,2	1,3	0,9	1,3	1,3	2,5	0,7	0,9	0,7	0,8	0,9	0,6	0,5
Productos de plástico	4,1	4,8	6,4	6,6	4,1	2,7	2,4	3,4	3,5	4,2	5,5	5,7	5,3	5,2	5,0
Jabones, cosméticos, otros	3,4	1,7	1,1	1,7	2,2	2,4	2,7	5,3	2,5	1,5	2,0	3,3	2,5	2,7	3,3
Demás industria Liviana	6,7	6,3	5,1	4,8	1,6	8,0	3,2	5,5	5,8	6,1	5,9	6,1	5,7	4,1	4,2
INDUSTRIA BASICA	22,4	20,2	23,4	22,0	23,5	39,3	36,7	32,5	28,1	26,9	29,1	32,8	31,3	19,8	20,3
Metalúrgica	5,8	2,8	0,4	1,8	0,1	3,6	2,6	2,1	3,5	3,3	2,8	3,0	2,4	2,7	2,4
Química básica	14,5	13,6	17,0	15,7	16,7	30,8	31,4	27,6	21,6	19,9	23,0	27,1	24,8	14,9	15,6
Papel	2,1	3,8	6,0	4,6	6,7	4,9	2,7	2,8	2,9	3,6	3,4	2,7	4,1	2,2	2,3
MAQUINARIA Y EQUIPO	7,9	11,1	9,8	12,8	10,5	9,9	11,4	14,0	10,9	11,5	13,1	12,2	9,7	11,5	7,6
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	2,6	1,9	0,9	0,9	0,4	0,3	0,4	0,2	0,1	0,6	0,6	1,1	1,0	0,5	0,5
DEMÁS PRODUCTOS	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
De ellos: armas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Variación respecto a igual período del año anterior.

Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con base en datos DANE-DIAN



Fuente: Datos estadísticos de exportaciones, Ministerio de Comercio Exterior – Colombia

Para el caso de México, las exportaciones que representan mas del 10% del total, son las de editoriales, productos de química básica y maquinaria y equipo. Sin embargo, las exportaciones de editoriales han pasado de representar el 32,6% de exportaciones a

México, a ser solo el 4,9% de todo lo exportado a México en el 2005. Por otra parte, las exportaciones de confecciones han pasado de representar el 3,6% de exportaciones en 1991, a ser el 12,7% en el 2005, con un crecimiento promedio de 33,8% desde 1991 hasta 2005.

Las exportaciones de productos de química básica, crecieron a una tasa promedio de 13,49%, y las de maquinaria y equipo 34,25% interanual.

El comercio global del sector automotor entre Colombia y México, en 2005 representó aproximadamente 170 millones de dólares.

Colombia por su parte espera recibir de México 4.000 vehículos de menos de 8.8 toneladas de peso bruto vehicular, en lo que resta del 2006 con un 8% de arancel, en el marco del TLC-G3⁴⁵.

El 1 de julio de 2004 comenzó el último período de desgravación arancelaria del Grupo de los Tres (G-3). Desde la entrada en vigencia del tratado hasta el 2003, las exportaciones colombianas a México se incrementaron en un 300 por ciento. De hecho, México se ha convertido para Colombia en un socio estratégico, donde se ha logrado posicionar productos nacionales con alto valor agregado, como textiles, confecciones, editoriales y libros, funguicidas, neumáticos y medicamentos. En materia de servicios e inversión el acuerdo ha permitido que se incrementen los flujos de inversión mexicana en Colombia con empresas como Transportación Marítima Mexicana, Cemex, Bimbo, Mabe, entre otras⁴⁶.

Balanza Comercial México - Colombia

Tradicionalmente y desde antes que se firmara un Tratado de Libre Comercio entre ambos países, la balanza comercial ha sido favorable para México, sin embargo, las variaciones de la misma han estado en función al comportamiento de ambas economías, en donde claramente se notan las crisis económicas sufridas por México en 1995 y 1996 y por Colombia en 1998 y 1999, especialmente en el rubro de importaciones⁴⁷.

Las exportaciones colombianas a México crecieron el año pasado (2005) 16,4 por ciento, alcanzando 610,9 millones de dólares. La mayor parte de estas exportaciones fueron productos industriales (424,4 millones de dólares), entre los que se destacan los del sector automotor, papel y química básica, entre otros.

Las importaciones de México alcanzaron el año pasado 1.163 millones de dólares, con un crecimiento de 13 por ciento frente al 2004. Esta diferencia entre importaciones y exportaciones provocó una balanza comercial negativa para Colombia de 934,5 millones de dólares.

También Venezuela ha incrementado su comercio con México por efectos del tratado comercial, que le ha permitido vender algunos productos de química básica sin pagar arancel. Pero al mismo tiempo, ha importado de México bienes como

⁴⁵ MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA

⁴⁶ BANCOMEXT, Centro de Información Mercados para exportar: Colombia.

<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=2426&document=8105>

⁴⁷ Ibid

vehículos y medicamentos, que en este momento también le implican una balanza negativa⁴⁸.

9. FUTURO DEL G-3

El lunes 22 de mayo de 2006, el Ministerio de Relaciones exteriores de Venezuela, emitió un comunicado en el cual formaliza la salida del país del grupo de los 3. Esta decisión se produjo días después de que el mismo gobierno Venezolano decidiera dejar La Comunidad Andina de Naciones.

Según los empresarios venezolanos además de golpear al comercio trilateral calculado en USD 5.000 millones en el último año, la salida de Venezuela del grupo afectará al millón de empleos directos e indirectos que creó el bloque desde su activación hace 12 años⁴⁹.

En el lado Colombiano, el anuncio de Venezuela de retirarse del grupo en el que participan México y Colombia, no generó tensiones entre el Gobierno ni en los empresarios.

El ministro de Comercio colombiano, Jorge Humberto Botero, aseguró que por ser el G-3 un acuerdo que regula por separado las relaciones de México con Colombia y con Venezuela, no habrá ningún tipo de impacto.

"En primer lugar, las relaciones de Colombia con Venezuela están reguladas por el Acuerdo de Cartagena, incluso durante los cinco años posteriores al retiro y en segundo término, las de Colombia con México están regidas por el G-3 y seguirán siéndolo así aunque eventualmente Venezuela se retire de este esquema de integración", dijo el ministro.

Con la salida de Venezuela se perjudicará la industria automotriz mexicana que no podrá colocar la totalidad de las 4.000 unidades que podría vender este año sin pagar aranceles, por efectos del G-3.

Los que sí podrían resultar beneficiados de esta situación son los productores de automóviles y de piezas y partes en Colombia. Para estos industriales, se reduciría la competencia por parte de los Mexicanos y podrían atender la demanda Venezolana no sólo de vehículos terminados sino también la incorporación de piezas y partes para los modelos que se producen en el vecino país⁵⁰.

⁴⁸ http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_econ_online/2006-05-09/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-2882624.html

⁴⁹ http://www.adnmundo.com/contenidos/i_regional/mexico_salida_venezuela_g3_grupo_colombia_integracion_ir_06_10_1.html

⁵⁰ PERIODICO PORTAFOLIO, Artículo: Calma tras la reducción del G3, Seccio Economía Hoy, 09 de mayo de 2006. http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_econ_online/2006-05-09/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-2882624.html

10. CONCLUSIONES

- Con la entrada en vigor del G3, las exportaciones colombianas hacia México y Venezuela han pasado de 654 millones de dólares FOB en 1994, a 2709 millones de USD FOB en el año 2005, con un incremento promedio anual de 19,69% desde la firma del acuerdo (1994). Este importante incremento representa para Colombia una apertura de mercados y mayores ingresos para aquellos sectores que se hayan visto favorecidos con la firma del tratado (químicos, confecciones, maquinaria y equipo, industria automotriz).
- Desde el inicio del modelo de apertura económica en los noventas, para facilitar la inserción de Colombia en los mercados mundiales, además de dejar los altos niveles de proteccionismo (arancel promedio de 34,5% y protección efectiva del 60%), el país se ha sumado a la tendencia mundial de firma de tratados comerciales con el fin de ampliar mercados y abrir fronteras. Actualmente, Colombia tiene firmados tratados comerciales bilaterales con casi todos los países sudamericanos, y hace parte de varios TLC'S regionales, siendo el de mayor relevancia actual, el que esta negociando con Estados Unidos.
- Según la tabla 4. Colombia Importaciones por sector económico 1996-2005, la adquisición de bienes de capital para la industria pasa de representar el 25,49% de exportaciones totales, a ser el 22,2% del total importado. Por el contrario, aumentan las importaciones de bienes de consumo (pasan del 17,02 al 18,1) y de materias primas (pasan de 44,93% a 45,5% el total importado), que no aportan a la creación de conocimiento en el sector industrial colombiano.
Siendo Colombia una economía intermedia, en la que buena parte de sus ingresos dependen del sector primario, fuente de su ventaja comparativa, el desplazamiento hacia el sector secundario, donde la competencia es altísima en el mercado internacional, requiere de adquisición de conocimiento y know how que debe ir de la mano con el aumento de bienes de capital para la industria, de manera que pueda lograr la ventaja competitiva que le de valor agregado a sus productos.
- El comportamiento de la balanza comercial de Colombia observado en el grafico 1, nos muestra que a pesar de la vocación exportadora del país, las importaciones siguen siendo mayores a las exportaciones, es decir, que el país compra mas de lo que vende al exterior, llevándolo a tener una balanza comercial deficitaria. Esta tendencia en la diferencia entre exportaciones e importaciones probablemente se vera acelerada con la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos, ya que a pesar de presentarse muchas ventajas para los exportadores colombianos, el país se vera obligado a abrir sus fronteras a los productos y servicios Estadounidenses que como es propio de una economía desarrollada, superan en calidad y precio a la producción nacional.
- Según el Boletín de Coyuntura fiscal No. 4 de agosto de 2004, emitido por el Consejo Superior de Política Fiscal de Colombia, estudios del Departamento Nacional de Planeación (DNP) indican que tras la firma del TLC con USA, el volumen de importaciones y exportaciones del Colombia se incrementara en un 6,1% y 2,4% respectivamente, en relación con 1997. En el caso del sector agrícola, las exportaciones e importaciones crecerán un 3,2% y 7,3% respectivamente. Según cifras del DANE, las exportaciones Colombianas en 1997 fueron de 11549 millones

de dólares FOB, en tanto que las exportaciones fueron de 14369 millones de dólares FOB. Según las conclusiones de dicho estudio la balanza comercial con Estados Unidos será aun más deficitaria después de la firma del TLC, ya que Colombia importará mucho mas de lo que exportará a USA, y aunque probablemente se vean beneficiados muy pocos sectores en los cuales las ventajas comparativas y competitivas son importantes, otros como el sector agrícola en el cual el país es autosuficiente, y del cual depende en gran parte su economía, se vera inundado por productos agrícolas estadounidenses.

- A pesar de la gran cantidad de esfuerzos que el país esta concentrando en la firma del TLC con USA, no debe descuidar aquellos tratados comerciales que tiene vigentes ya que estos le han permitido entrar a nuevos mercados y diversificar la producción nacional, con competencia mas equilibrada.
Acuerdos como la Comunidad Andina de Naciones o el G3, le han permitido al país aprovechar la fortaleza de proximidad geográfica para posicionarse en los mercados andinos y en el mercado Mexicano.
De otro lado, Colombia también debe buscar mayores oportunidades de negocio en Europa y aprovechar las ventajas del SPG, para posicionarse con productos y servicios en el mercado comunitario. A pesar del enorme reto que representa para Colombia el acceso a los países europeos, es una oportunidad de negocios bastante importante el tener facilidades de acceso al mercado de 25 socios, los cuales tienen características culturales y sociales diferentes.
- Analizando algunos factores de competitividad para Colombia, observamos en el grafico 4. Variación Importaciones-Exportaciones Colombia 1995-2005, que en estos dos aspectos, el país muestra una tendencia creciente, principalmente a partir del año 2001, periodo en el que empezó a mostrar signos de reactivación de su economía, luego de la grave crisis económica y financiera de 1999.
- En el grafico 5. observamos el comportamiento de ahorro e inversión en Colombia. El R2 nos indica que la relación de linealidad no es directa, con lo cual la inversión del país no esta explicada por el nivel de ahorro domestico. Este resultado confirma el hecho previsible, de que en una economía emergente como la Colombiana, con un crecimiento promedio del PIB por habitante de 0,27% entre 1995 y 2004, cifra que esta muy por debajo del 0,77% de crecimiento promedio de América Latina en el mismo periodo⁵¹, la capacidad de ahorro de sus habitantes se ve ampliamente diezmada, ante el aumento de precios internos superior al nivel de ingresos⁵².
- Referente al nivel de precios, el calculo de la TCR, así como su relación con las exportaciones totales del país, no muestran una relación de linealidad directa, es decir, que el incremento de la TCR de los últimos años, que indica un incremento de competitividad en precio de los productos colombianos en el exterior no inciden directamente en el comportamiento de las exportaciones del país.

⁵¹ Datos estadísticos obtenidos del Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2004-2005 de la CEPAL.

⁵² Según cifras del DANE, el IPC promedio en el periodo 1991-2005 es de 14,8%

- Referente al comercio intra grupo, los sectores que los tres países han identificado como prioritarios son: automotor, textil-confecciones (Colombia), acero colado (Colombia), televisores de alta tecnología (México) y cuchillas de afeitar (Venezuela). Para el caso Colombiano, después de analizar el comportamiento de las exportaciones hacia México y Venezuela, podemos concluir que al menos en el caso de las confecciones se han aprovechado las ventajas del TLC para abrir dichos mercados.
- Debido a que la retirada de Venezuela es muy reciente, es difícil calcular el impacto económico de dicha decisión al interior del grupo. Actualmente el Gobierno colombiano busca la firma de un acuerdo bilateral de comercio con Venezuela a fin de recuperar las ventajas arancelarias que tenía con dicho país, gracias a la firma del G3.
- En conclusión, aunque se han aumentado las exportaciones entre los países miembros del grupo, la falta de compromiso de los Gobiernos firmantes del G-3, ha impedido que se potencialicen las ventajas de dicho acuerdo, y se desperdicie la oportunidad que tienen de disminuir de alguna forma la dependencia económica de EEUU y abrir sus economías hacia mercados más afines, en los cuales la competencia es más “equilibrada”.

11. BIBLIOGRAFIA

1. Página Web BusinessCol, apartado relacionado con el ALCA:
<http://www.businesscol.com/exporconv.htm#apta>
2. Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. Temas de integración económica.
<http://www.mincomex.gov.co/VBeContent/categorydetail.asp?idcategory=80&idcomp any=16>
3. Sistema de Información de la Cumbre de las Américas. <http://www.summit-americas.org/Other%20Processes/Grupo%20de%20los%20Tres-spanish.htm>
4. Página web analítica.com – Venezuela-. Perfil del grupo de los 3 G3. ¹
<http://www.analitica.com/va/internacionales/document/5874051.asp>
5. IBARRA-YUNEZ, Alejandro, Spagueti Regionalism and Strategic Foreign Trade: Some Evidence for México, Journal of Development Economies , Vol 72, ISS2, Dec 2003. P567-584.
6. GARAY, S., Luis Jorge, Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996, Biblioteca Virtual del Banco de la Republica.
<http://www.lablaa.org/blaavirtual/letra-i/industrialatina/245.htm>
7. Banco Interamericano de desarrollo, Texto Completo del Tratado del G-3.
<http://www.iadb.org/intal/tratados/g3.htm>
8. Secretaría de Relaciones Exteriores de México: Grupo de los 3.
<http://www.sre.gob.mx/dgomra/gtres/inf-g3.htm>

9. Secretaría de Economía de México: Tratado de libre comercio con México, Colombia y Venezuela. <http://www.economia.gob.mx/?P=318>

Otras referencias a consultar para desarrollar el proyecto:

10. DI FILIPPO, Armando, La integración Latinoamericana y el Mercosur, Master en Comercio y Finanzas Internacionales, 2003.
11. OROZCO, Javier, FLETES, Ricardo, Estrategias Regionales y Nacionales Frente a la Integración Económica Mundial, 1996.
12. PORTER, Michael, La Ventaja Competitiva de las Naciones, Ed. Plaza & Janés, 1991.
13. PORTER, Michael, Competitive Advantage: Creating Sustaining Superior Performance, New York : The Free Press, cop. 1998
14. TALAVERA, Deniz, Pedro, Economía y Comercio Exterior en América Latina, Master en Comercio y Finanzas Internacionales, Universidad de Barcelona, 2003.
15. TUGORES, Ques, Juan, Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y sus Implicaciones para la Política Comercial, Master en Comercio y Finanzas Internacionales, Universidad de Barcelona. 2003.
16. TUGORES, Ques, Juan, Integración y Globalización de la Economía Mundial, Master en Comercio y Finanzas Internacionales, Universidad de Barcelona, 2003.
17. TUGORES, Ques, Juan, Economía Internacional e Integración Económica, Mc Graw Hill, 1994.

8.2. Páginas Web

18. Asociación Latinoamericana de Integración: ALADI. www.aladi.org
19. Banco de la Republica de Colombia. www.banrep.gov.co
20. Banco Central de Venezuela. <http://www.bcv.org.ve/>
21. Banco Interamericano de Desarrollo: <http://www.iadb.org/intal/tratados/g3.htm>
22. Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPAL. <http://www.eclac.cl/biblioteca/bases.htm>
23. Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/index.asp>
24. Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia: DANE. www.dane.gov.co
25. Departamento Nacional de Planeación de Colombia: www.dnp.gov.co

26. Gobierno de Venezuela. <http://www.gobiernoonlinea.ve/>
27. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática de México: INEGI.
www.inegi.gob.mx
28. Ministerio de la Producción y el Comercio de Venezuela.
<http://www.mpc.gov.ve/portal/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=3>
29. Organización Mundial del Comercio: www.wto.org
30. Proexport Colombia: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/home.asp?Profile=1>
31. Red Colombia Compite: <http://www.colombiacompite.gov.co/>