

## CUÁLES HAN SIDO LOS BENEFICIOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO G2

Enrique Pinzón Alvarez\*

### Resumen

El documento pretende mirar los beneficios del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y México, firmado en junio de 1994, partiendo del modelo de la COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA-CEPAL, el marco teórico de algunos supuestos del comercio internacional como las ventajas comparativas, teoría de costos de factores y las ventajas competitivas. Se hace un recuento del origen, un resumen de los temas negociados, por ser el primer acuerdo de nueva generación firmado por Colombia, se miden los resultados del comercio exterior, las inversiones de los dos países y se concluye con base en dicha información la cual presenta un déficit de más de US\$3.056 millones en el 2010 para Colombia, con un incremento en las exportaciones del 488% en los dieciséis años del acuerdo pasando de US\$108,4 millones en 1994 a US\$637,6 millones en el 2010, relativamente muy pequeños, sobre todo en productos de baja tecnología; mientras que México presenta unas ventas de US \$ 314.4 millones en 1994 a US\$ 3.694 en el 2010, en productos de altas tecnologías como maquinarias, vehículos y equipos.

### Palabras clave:

Tratado de Libre Comercio, Ventas Absolutas y competitivas orígenes, marco teórico y comercio exterior.

**Clasificación JEL:** F11, F14, F15.

### Abstract

This document has the purpose of determine the benefits of the Free Trade Agreement between Colombia and Mexico, signed in June of 1994. Taking the model of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean - ECLAC (COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA -CEPAL), the theoretical framework of some international trade assumptions such as comparative advantages, cost factors theory and competitive advantages. The present document includes the origins of the agreement and a review of the negotiated topics. Since this is the first new generation trade agreement signed by Colombia, aspects like foreign trade balance and investments of both countries are incorporated here.

The trade exchange has brought a deficit for Colombia of more than US\$3.056 million in 2010; an increase in exports of a 488% during the 16 years of its existence, going from US\$108.4 million in 1994 to US\$637.6 million in 2010. These numbers are relatively small, especially in low-technology products. On the other hand, Mexico had sales of US\$314.4 million in 1994 to US\$3.694 in 2010 in high technology products such as machinery, vehicles and equipment.

### Key Words:

Free trade agreement, absolute advantages, competitive advantages, origins, theoretical framework and international trade.

**JEL Classification:** F11, F14, F15.

\* Lic. Comercio Internacional de la Universidad Jorge Tadeo Lozano; Magister en Economía y Administración Financiera. Profesor del Área de Gestión del Comercio internacional- Integración de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Este trabajo se vincula al Grupo de Investigación en Teoría y Política Comercial (GITPC) de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

## I. Introducción

En los últimos años se habla sobre la incidencia que tienen los Tratados de Libre Comercio "TLC" en la economía colombiana, si realmente le han representado un beneficio o por el contrario han generado en algunos sectores consecuencias nocivas, originando dependencia importadora, desaparición de empresas, importaciones masivas, utilización inadecuada de las preferencias arancelarias, inexistencia de oferta de bienes y servicios, desconocimiento del mercado, desempleo, disminución de los ingresos de los trabajadores, entre otras razones. Por tales motivos es importante hacer una evaluación del primer tratado de nueva generación firmado por Colombia con México en 1994.

Si bien existía antes de la firma del TLC un acuerdo de alcance parcial, este era muy limitado, por cuanto las rebajas eran parciales y no cubrían el universo arancelario, dejando por fuera muchos sectores con posibilidad de venta en los dos mercados.

Sin embargo, los resultados no han sido los esperados y se presentaron con el tiempo desigualdades en las corrientes comerciales a favor de México, a tal punto que en las reuniones de la Comisión Administradora se plantearon mecanismos para equilibrar la balanza comercial, como la colaboración de Bancomext en la promoción de productos colombianos en México y la ayuda para identificar potenciales clientes.

También es cierto que se presenta una masiva inversión al mercado colombiano de inversores mexicanos, con resultados favorables para el país pero muy poca reciprocidad de inversores colombianos en México.

Colombia hace parte de 15 acuerdos multilaterales y bilaterales de comercio, suscritos unos en la década del 60 y los otros a partir de los años 90, período en donde se incrementó la firma de los tratados de nueva generación, ante la necesidad de hacer aperturas de mercados con el fin de reducir aranceles (Proexport, 2012), eliminando así restricciones cualitativas o cuantitativas como

los regímenes, estableciendo contingentes de importaciones, fijando normas sobre competencia, compras públicas, requisitos sanitarios, controversia, entre otros temas.

Los resultados de los TLC para Colombia no han sido los esperados y además el gobierno no tiene una evaluación equilibrada sobre los mismos.

La metodología empleada es la de la Comisión Económica para América Latina – CEPAL- para estimar los comportamientos del comercio exterior y se empleó la base de las estadísticas del Banco Mundial y de la Asociación Latinoamérica de Integración, entre 1991 y 2010. Igualmente, se midió el grado de apertura de los dos países y la competitividad por capítulos del arancel del Sistema Armonizado.

Para responder a los diferentes cuestionamientos que se hacen alrededor del acuerdo con México, es conveniente hacer las siguientes preguntas:

¿Cuál ha sido el resultado del Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y México, en el año de 1994?

¿Cuál es el efecto del tratado sobre los flujos bilaterales de comercio e inversión?

¿Por qué Colombia presenta un déficit comercial permanente frente a México?

Para responder las preguntas se plantearon algunas hipótesis, se determinó un marco teórico, la política actual en materia de tratados, los orígenes del Tratado, un resumen del acuerdo, el grado de apertura en los años transcurridos del convenio, una evaluación del comercio exterior, las inversiones entre los dos países y las conclusiones.

### Hipótesis

Las ventas mexicanas a Colombia versus las exportaciones totales al mundo son muy bajas, mientras que las colombianas son más representativas.

No se aprovecha adecuadamente el mercado por desconocimiento de los beneficios del tratado. Es posible que las importaciones de México a nivel de

productos sea alta y Colombia no venda las cantidades esperadas para compensar el monto de las importaciones.

El déficit comercial se ha incrementado por la venta de productos mexicanos con alto valor agregado y la falta de oferta colombiana de productos industriales.

Es más rentable exportar a otros mercados, por la cercanía y la falta de competitividad.

El mercado mexicano tiene tratados de libre comercio con mercados naturales y limítrofes, como el de Estados Unidos y Canadá, que compiten con productos colombianos bien sea obtenidos 100% en el país o con valores agregados muy bajos a través de ensamble.

Es posible que los productos no cumplan con los requisitos de origen y no puedan entrar a México con preferencias arancelarias.

La inversión mexicana en Colombia se incrementó y la colombiana en México es casi nula.

México como exportador de servicios se ha beneficiado más que Colombia. En la parte turística viajan más los colombianos que los mexicanos y en las licitaciones han realizado más obras que los colombianos.

Es posible que en la parte comercial no sea satisfactorio el convenio para Colombia, pero sí se ha beneficiado de la inversión extranjera, la cooperación energética, campos culturales y educación.

## 2. Marco Teórico

Para entender hoy la importancia de la integración como una forma de eliminar las restricciones al comercio y contribuir a la apertura de los países, se debe recurrir a algunas teorías del comercio internacional que inciden en la comprensión de los diferentes esquemas y etapas de la integración. "la integración es un fenómeno multidimensional

y multigradual en el que se alcanza la forma más intensa de interacción entre estados en su vertiente económica". (Viera, 2011, p. 146).

Cada una de las diferentes teorías económicas que se resumen a continuación aportan elementos valiosos a la conceptualización de la integración y a la misma concepción de los negociadores (generalmente funcionarios públicos) de los tratados bilaterales o multilaterales en donde hoy no solo se incluyen los aspectos económicos, al igual los laborales, ambientales, manejos administrativos y algunos conceptos políticos y sociales, que conllevan a involucrar a toda la sociedad que habita en los diferentes países miembros de los tratados, por ello cada vez más se involucran en una negociación a todos los representantes de la sociedad civil.

A la pregunta ¿Por qué firmamos un acuerdo de integración?, existen muchas respuestas que se pueden dar desde los conceptos teóricos, o simplemente se puede decir que las partes están interesadas en eliminar toda clase de barreras u obstáculos al comercio, para incrementar sus exportaciones de bienes y servicios e importar aquellos indispensables para sus economías.

Es claro que lo que no busca un acuerdo es que se presente déficit o superávit permanente, siempre se tiene como objetivo el principio de equilibrio y crecimiento armónico de las economías involucradas.

Es por ello, que en los esquemas de libre comercio no solo se incluye la eliminación del impuesto del arancel, sino también temas que pueden generar conflictos de intereses y se incorporan dependiendo de las posibles repercusiones, reglas sobre diferentes ámbitos como propiedad intelectual, compras públicas, competencia comercial, cooperación, normas sanitarias, obstáculos técnicos al comercio, trámites aduaneros, inversión, asistencia técnica y servicios entre otros.

En marco teórico para entender la importancia de la integración, se recurre a algunos conceptos del mercantilismo, ventajas absolutas, ventajas competitivas y comparativas y la teoría de los factores.

### Ventaja absoluta

La teoría clásica del comercio internacional de ventaja absoluta de Adam Smith, plantea a nivel de comercio que los países que obtengan productos con mayor eficiencia podrán colocarlos en el mercado mundial; pues bien, nada saca un país con esas ventajas si existen restricciones al comercio y no puede colocar sus productos en el mercado internacional, por eso una de las formas de acceder y flexibilizar esas dificultades es la firma de acuerdos bien sea en forma bilateral o multilateral, para eliminar esa clase de obstáculos al comercio.

Algunos autores del comercio internacional como Pugel (2004) interpretan la teoría diciendo: "Smith demostró los beneficios del libre comercio al probar que se fomentaba la eficiencia global de la producción, ya que permitía a cada país explorar su ventaja absoluta al elaborar uno o varios productos"

Países como Colombia, además por su ubicación geográfica, permite tener algunas ventajas naturales que hacen posible obtener bienes en cualquier época del año, al no tener estaciones, se encuentran recursos naturales que no existen en otras partes del planeta, que si se explotan adecuadamente, permiten obtener unas buenas ganancias.

Es obvio que en las negociaciones de acuerdos se presentan dificultades sobre todo en los productos básicos o en aquellos bienes con los que los países no están preparados para competir; pero se pueden ir desmontando los obstáculos de forma inmediata, progresiva o a largo plazo, dependiendo de las políticas que se implementen para lograr una buena competitividad.

Cada estado tiene que definir cuales productos definitivamente tienen que ceder y dejar de producirlos, por cuanto no son competitivos y concentrarse en aquellos que si tienen grandes probabilidades. De todos es conocido que las tecnologías hacen que se adquieran ventajas en procesos de producción o por mejoramientos en economías de escala, aún dependiendo de proveedores externos, como ha sucedido en Japón y China, que importan materias primas y productos básicos

para transformarlos y vender bienes con alta tecnología.

Se debe tener en cuenta que en algunos casos no opera hoy la ventaja absoluta, por cuanto en algunos productos básicos se determina el precio en las bolsas internacionales, según la oferta y la demanda, que además son susceptibles a fenómenos, en algún caso, políticos o de especulaciones.

### Ventaja Comparativa

Es posible que los acuerdos de integración conlleven a que un país importe bienes en los cuales se suponía tenía una ventaja con respecto al otro, pero si no se modernizan o existen diferencias de precios que hacen incrementar la demanda por esos bienes importados, es posible que beneficie al consumidor en detrimento de los productores locales, con sus respectivas consecuencias en el aparato productivo.

La eficiencia en la ventaja comparativa hace que los países determinen el riesgo de perder o ganar un mercado determinado, lo importante es que se favorezca obteniendo beneficios para las partes involucradas en la economía, esto es el consumidor, el productor y el estado, además se genera en la competencia la eficiencia productiva o el desarrollo tecnológico.

Cuando se habla de libre comercio es posible que se contemple la existencia de ventajas frente a algunos mercados, pero existen países que pueden superar por rendimientos o costos, son esas ventajas las que obligan al mejoramiento de los procesos productivos en forma permanente, por lo que hoy los mercados son dinámicos y evolucionan muy rápidamente.

### Teoría de los factores

Las variaciones de los precios en el mercado internacional, tienen diferentes causas, como el valor de los factores, transporte, descuentos por pronto pago, premios o castigos por calidad, entrega oportuna, entre otros. Por lo anterior los economistas suecos Eli Hecksher y Bertil Ohlin desarrollaron la teoría de proporción de los factores, que sos-

tienen que: "las diferencias de costos de los países en relación con su dotación de tierras o capital, explican las diferencias de costos de los factores" (Daniels & Radebaugh, 2000).

### Ventajas competitivas

Con todas las limitantes que pudiera tener la teoría de ventajas competitivas, David Ricardo y el diamante de Porter hacen aportes importantes al comercio exterior y a la evolución de los acuerdos de integración, por cuanto en la medida que pueda mejorar la demanda de un bien de parte de los países asociados, se incrementa la producción, no solo de los bienes finales sino de las industrias proveedoras de materias primas e insumos, mejorando la calidad y la competitividad de los bienes (Daniels & Radebaugh, 2000).

Es claro que puede surgir la competencia del país miembro del acuerdo y por eso entran a jugar en la determinación de los precios de los productos, las condiciones de los factores de cada país, haciendo más eficientes su producción o pueden presentarse sustituciones del país socio.

La discusión entre las empresas productoras y el estado es el de si se deben proteger aquellos sectores que son indispensables en los procesos productivos o se tiene que sustituir por otro, después de una protección razonable en el tiempo las desgravaciones a largo plazo son una defensa, pero vencidos esos términos si no se preparó tecnológicamente para competir es posible que desaparezca.

En una integración las empresas tanto de bienes como de servicios de las partes involucradas, deben prepararse para competir con o sin ayuda del estado, hoy en día en los tratados de nueva generación, en donde existe una gran participación de la sociedad civil, es claro que la responsabilidad recae en todos los actores llámense estados o particulares. De otro lado, el gobierno debe reconocer que como negociador de los acuerdos, debe estar atento a las políticas de cambio y advertir sobre la importancia o efectos negativos del tratado y facilitar los medios para poder efectuar los ajustes indispensables para competir.

### 3. Contexto

Al inicio del 90 se despertó en el mundo un auge por los acuerdos de integración económicos, como uno de los pasos en el proceso de la globalización, en búsqueda de la eliminación de los obstáculos al comercio a nivel bilateral o multilateral.

Colombia inició la profundización de sus relaciones comerciales mediante acuerdos de tipo subregional con la Comunidad Andina, G3, países del MERCOSUR, CARICOM, ampliándolos en acuerdos de libre comercio de nueva generación; allí se incluyeron nuevos temas como los servicios, propiedad intelectual, compras públicas normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, entre otros temas.

### 4. Orígenes del tratado

En 1983 inicia el Grupo de Contadora entre Colombia, México, Panamá y Venezuela, cuyo nombre surge por haberse celebrado la reunión inicial en la isla panameña que lleva su nombre, con miras a buscar mecanismos para la pacificación en los países centro americanos. Objetivo logrado en 1997 con la firma del acuerdo de Esquipulas II, por los presidentes centro americanos y que a partir de 1990 se denomina el Grupo de Rio, en donde participan hoy los países latinoamericanos y del Caribe (sustituido en el año 2010 por la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe - CELAC).

Los presidentes de los tres países se reunieron en las Naciones Unidas el 30 de septiembre de 1990 y con la declaración de Nueva York manifestaron su voluntad de acción conjunta en Centroamérica y el Caribe a través del impulso al Programa de Cooperación Energética, iniciando estudios sobre interconexión, generación y distribución de hidroelectricidad, carbón, y gas. Igualmente, el interés de buscar un acuerdo de libre comercio de nueva generación, en donde además, se incluyeran temas de cooperación y políticos; surgiendo el G 3 (Colombia, México y Venezuela).

Las entidades de comercio exterior de los tres países se reúnen por primera vez en Puerto Vallarta (México) durante los días 7, 8 y 9 de noviembre de 1990, para analizar las respectivas políticas comerciales e identificar los conceptos básicos para el acuerdo de libre comercio (Pinzón, 1994).

Las negociaciones iniciadas en 1991, presentaron dos enfoques, uno según el esquema de la ALADI, producto a producto, partiendo del patrimonio histórico, acuerdos de alcance parcial y la preferencia arancelaria regional, en donde se habían alcanzado preferencias arancelarias en términos porcentuales sobre los aranceles de la nación más favorecida; y el otro enfoque más dinámico de negociar con la perspectiva de tener mercados más abiertos y en una desgravación lineal en un periodo definido entre las partes, según la necesidad de profundizar las preferencias de los productos en cada uno de los mercados, partiendo de lo que se tenía.

El primer esquema de tratado de libre comercio de nueva generación es firmado el 13 de junio de 1994 y aprobado por el Congreso de Colombia mediante ley 172 del mes de diciembre del mismo año, entrando en vigencia provisional el 1 de enero de 1995. En el año 2010 se modificó el tratado buscando una mayor profundización del mismo, fijando algunas normas de origen e incorporando algunos productos excluidos del programa de liberación. Igualmente, se adicionó el acuerdo de alcance parcial para ampliar los plazos de desgravación y establecer contingentes en el sector automotor.

## 5. Resumen del tratado

Con el Tratado del G3 se aspira a formar una zona de libre comercio entre los tres países de más de 156 millones de habitantes. En él se establecieron reglas de juego claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. El Tratado ofrece certidumbre a los sectores económicos, permite promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilita los flujos de inversión entre los tres países.

Además, de los objetivos básicos previstos en un tratado, por ejemplo cooperación internacional, se incorporaron otros como el de contribuir al desarrollo armónico, crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios, reducir las distorsiones al comercio, establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial, alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual, crear nuevas oportunidades de empleo, propiciar la acción coordinada de las partes en los foros económicos internacionales, en particular en aquellos relacionados con los procesos de integración latinoamericana, entre otros.

Por la importancia del Tratado se aseguró la presencia por primera vez de todos los estamentos de la sociedad civil, que sirvió de base posteriormente para las negociaciones del TLC de Colombia con los Estados Unidos de Norte América. Además, se puso en vigencia el famoso "cuarto del lado" con consultas permanentes al sector privado y dieron los resultados esperados en donde el gobierno contó con el apoyo de los diferentes empresarios, trabajadores y universidades con opiniones y estudio sobre los diferentes temas negociados.

El tratado incluye los siguientes temas: trato nacional y acceso de bienes al mercado, sectores automotor, y agropecuario, medidas fitosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardias, prácticas desleales de comercio internacional, principios generales sobre servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada de personas de negocios, normas técnicas, compras del sector público, políticas en materia de empresas del estado, inversión propiedad intelectual y solución de controversia.

**Trato nacional y acceso de bienes al mercado de bienes:** Incluyó un programa de desgravación arancelario a 10 años para la mayoría de productos industriales, con algunas exenciones como textiles, sector automotor, azúcar, polietilenos, alambres de cobre y aluminio. Partiendo de las preferencias arancelarias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI, se incluyó una cláusula que permite acelerar el proceso de desgravación.

**Sector automotor:** Se creó un Comité para proponer un programa de desgravación, compensación del comercio entre los tres países y el establecimiento de unas normas de origen. Colombia excluyó del ámbito automotor los vehículos de más de 15 toneladas; a cambio México dio un cupo de flexibilización textil y confecciones, con normas de origen especiales para permitir la entrada sin aranceles de los productos en mención, por cuanto en su momento era un gran proveedor. La liberación automotriz bilateral se pactó para el año 2011.

**Sector agrícola:** se acordó el programa de desgravación a 10 años con una lista de excepciones temporales que sería revisada anualmente. Para el azúcar se creó un comité especial que negociaran un contingente y un programa de desgravación que no se dio. Igualmente, se acordó una lista de productos para liberalización en quince años, que no se cumplió y por eso se excluyeron temporalmente del programa de desgravación.

Se acordó minimizar los efectos distorsionadores de los apoyos directos internos sobre comercio y la producción, reservándose los derechos de modificarlos de conformidad con los esquemas del Acuerdo General de Tarifas y Comercio-GATT, en ese entonces, hoy Organización Mundial de Comercio- OMC.

Se permitieron los subsidios a las exportaciones hasta lograr la desgravación, proceso que se dio en forma gradual y automática.

En materia de medidas fitosanitarias se establecieron reglas, medidas y formas de aplicación, en especial las normas internacionales.

**Normas de origen:** Con el ánimo de aprovechar las preferencias y evitar la desviación de comercio o el beneficio de terceros, se establecieron unas reglas de origen basadas en los principios obtenidos íntegramente con materias primas nacionales, bienes transformados sustancialmente a partir del cambio de partida arancelaria dentro del mismo capítulo o de diferentes partidas a subpartidas y que cumplan con contenido regional.

En el contenido regional se estableció un porcentaje del 55% que se logró

progresivamente, tomando como base el valor de transacción, salvo algunos químicos, maquinarias, y electrónicos que es del 50%

Para definir algunas normas de ciertos productos de los sectores de textiles, químico, plásticos, cobre y aluminio, se creó un Comité de Integración Regional de Insumos -CIRI, conformado por representantes del sector privado y público, el cual definió los criterios con base en los procesos de producción. Comité que se sigue reuniendo para revisar algunos criterios y evaluar los mismos. Se estableció la certificación, que hoy se da directamente por el sistema digitalizado por las entidades oficiales las cuales verifican el cumplimiento de las normas antes referidas.

**Salvaguardias:** Se estableció este mecanismo para aplicarse solamente durante el programa de desgravación, con el fin de proteger a los industriales contra el aumento de las importaciones en condiciones o en cantidades que amenacen causar daño grave. La restricción será por un año, prorrogable por otro año y será de carácter arancelario.

**Prácticas desleales de comercio internacional:** No se otorgaran subsidios a bienes industriales destinados al mercado de las otras partes, sin embargo se mantendrán los mecanismos como los sistemas especiales de importación - exportación, conocidos como "Plan Vallejo" en Colombia y "Pites" en México. Se acordaron normas que garantizan la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas prácticas.

**Principios generales sobre el comercio de servicios:** Este es uno de los temas nuevos en los acuerdos de nueva generación, en donde se establecieron los principios básicos de trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida y la no obligatoriedad de establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

Se establecieron criterios y procedimientos para el reconocimiento de títulos, licencias profesionales y reglas para el transporte.

**Telecomunicaciones:** Se establecen principios para acceder y usar las redes y servicios pú-

blicos de telecomunicaciones; se incluyen los servicios de valor agregado y el uso de redes privadas y de las comunicaciones interempresariales y se permiten monopolios para promover redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

**Servicios financieros:** Se permite el establecimiento de instituciones financieras, en condiciones de trato no discriminatorio y de nación más favorecida y se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior.

**Entrada temporal de personas de negocios:** Se establecen principios que facilitan la entrada temporal de inversionistas y personal intracompañías, sin que ello implique la modificación de las leyes laborales.

**Normas técnicas:** Las normas se aplicaran conforme al principio de trato no discriminatorio y sin que se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio. Cada país mantiene el derecho de fijar los niveles para proteger adecuadamente la salud y la seguridad humana, animal, vegetal, al medio ambiente y al consumidor.

**Compras del sector público:** se determinan los principios de trato no discriminatorio, transparencia en los procedimientos de licitación y un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformes con respecto a procedimientos de licitación que afecten los intereses.

**Inversión:** Se fijaron las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo las disciplinas de trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida, libertad de transferencia y expropiación. No se podrán fijar requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condiciones para realizar una inversión.

**Propiedad intelectual:** Se incorporan los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y la propiedad industrial; se garantiza la protección a las marcas, a las denominaciones de origen, a los derechos conexos y a la información confidencial. Se establecen los principios de trato no discriminatorio y de nación más favorecida en la protección y defensa de los derechos de la propiedad intelectual.

Solución de controversias: incluye tres etapas, la consulta, la intervención mediadora de la Comisión del Tratado y la instancia arbitral. El tribunal lo conforman 5 miembros elegidos por selección de común acuerdo entre las partes, las decisiones son adoptadas por el tribunal tiene el carácter de obligatorias.

## 6. Apertura Comercial

Nótese como México tiene un nivel de apertura de importaciones mayor que el de exportaciones, desde el año de la firma del TLC con Colombia, por lo que se podría deducir que esa diferencia posiblemente sea por las maquilas que generan demandas importantes y requieren materias primas e insumos, para su transformación. Situación que no se aprovecha posiblemente por los empresarios colombianos, ante el desconocimiento o por no producir los requerimientos de ese mercado o no ser competitivos.

En todo caso, lo importante es el crecimiento en el comercio exterior; que logra una apertura del 52.9% en el 2010, frente a la de México que supera el 60%.

Es indiscutible que los de mayor apertura de los socios colombianos son Panamá Ecuador, Canadá, Unión Europea, Chile y Paraguay; mientras que Argentina, Bolivia, Estados Unidos y Venezuela son los de menor apertura.

Se percibe que el nivel de apertura en el continente americano es mayor en la primera década del siglo actual, que la del noventa, en donde se comienzan a profundizar los tratados de libre comercio y los acuerdos regionales, subregionales y bilaterales como el G3 (hoy G2)

## 7. Análisis del Comercio Bilateral

Nadie puede desconocer el auge del comercio exterior entre los dos países por el Tratado de Libre Comercio, al pasar de US\$ 422,8 millones en el año de 1994 a US\$ 4.332,3 en el año de 2010. En el período de

16 años, este crecimiento equivalente a un 56% anual, superando algunos índices a nivel de América latina.

Lo importante es mirar si el beneficio es proporcional o existe un déficit muy grande, como en efecto se ve en el último año de 2010, en donde Colombia, registra un saldo negativo de US \$3.056 millones de dólares (Banco de la República de Colombia, 2010), en todos los años del acuerdo se presenta un déficit que no se ha podido aliviar; por el contrario, cada vez es mayor: (Ver Anexo 1)

Es a partir del 2005, en donde se desgravaron después de 10 años el 90% de los productos para los dos países miembros, en el cual se ve un crecimiento permanente del comercio. El punto de inflexión para la venta mexicana es el año comentado, que crecieron en forma perpendicular como se puede apreciar en la gráfica N° 1, (Ver Anexo 2) con un ascenso vertiginoso, con excepción de los años 2008 y 2009, que presentaron una pequeña disminución en el crecimiento, como resultados de la recesión mundial, en las ventas de vehículos, la industria básica de metalurgia y papeles. Igual comportamiento presentan las importaciones colombianas con disminuciones en telas, hilazas y confecciones.

Para México, Colombia se ha convertido en el tercer mercado de destino para sus productos, con una participación del 2.8%, en el año 2012, cuyo valor total de las exportaciones ascendieron a US \$296.735 millones, superados por China con 3% y los Estados Unidos de Norte América con el 79%. Mientras que para Colombia, México es el mercado duodécimo, con una participación de tan sólo el 1.2%, superado por los Estados Unidos, China, Ecuador, Perú Venezuela, Chile, Brasil, Panamá, Reino Unido, Países Bajos y Suiza.

## Exportaciones

México al 2010, tenía liberadas 6015 partidas arancelarias a Colombia dentro del tratado y Colombia a México en una cantidad equivalente, en el entendido que las

partidas liberadas representan el 92% del comercio entre los dos países (ALADI, 2011)<sup>1</sup>.

Como se observa en la gráfica N°2, (Ver Anexo 2) el crecimiento de las exportaciones colombianas a México se dispara a partir del año de 1997, con un crecimiento continuo del 5.2 % promedio anual hasta el 2005, año en el que presenta una leve caída hasta el 2007, posiblemente por haber alcanzado en un alto porcentaje en el nivel de reducción del impuesto arancelario en los 10 primeros años de desgravación programados, con una tendencia de crecimiento hasta la fecha.

El 77% de las exportaciones corresponde a productos industriales y el restante 23% a productos primarios. Los principales productos de ventas en el 2010, fueron los productos de la química básica 17,2%, el carbón con el 16%, confecciones 10.3%, los productos de franja agro industriales 6.6%, textiles 6.5%, demás industria liviana 6.4%, derivados del petróleo 5.8%, jabones y cosméticos 5.7%, azúcar con el 5% y editoriales 2.6%, entre otros. Según el Índice de Grubel Lloyd, los productos que exportamos están en la categoría de tecnología baja y media según los indicadores calculados por la Comisión Económica para América Latina – CEPAL.

Comienzan a surgir a partir del TLC productos como el café (1996), camarones en forma intermitente, producto de franja de precios, el azúcar -que no se pudo negociar su desgravación en los primeros cinco años, por ser para México un producto sensible-, superó las ventas en los US \$30 millones de dólares; el rubro de productos farmacéuticos tiene una figuración importante sobre todo en los últimos cuatro años.

La participación de las compras mexicanas de Colombia a nivel de las ventas al mundo por productos no alcanza el 12% y en sectores de baja tecnología, como son las confecciones, el vidrio y los abonos; en los demás productos, las exportaciones son de tan sólo 3% del total de las ventas colombianas al mundo.

<sup>1</sup> ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO ALADI (2011): "Evolución del comercio negociado 1993-2010", diciembre de 2011.

## Importaciones

Las importaciones procedentes de México constituyen el 9.4% de las compras totales de Colombia en el 2010; caso contrario para México las importaciones de Colombia representa el 0.16%. De ahí la poca participación colombiana en un mercado de importaciones que la ALADI en el 2001, estima cercano a los US \$89 mil millones de dólares.

Sí se quiere aprovechar un mercado importante en donde no existen obstáculos al comercio, surgen muchas preguntas como: ¿qué le ha pasado a los industriales de Colombia?, ¿por qué tenemos tan baja participación en el mercado emxicano?, ¿no tenemos mucho que ofrecer allí? o ¿no somos competitivos?, ¿cuáles son las razones del bajo aprovechamiento del primer tratado de libre comercio de nueva generación firmado por Colombia?

En la gráfica de importaciones N° 3 (Ver Anexo 2) se aprecia cómo se incrementan estas en forma permanente desde el año de 2004, con excepción de los años 2007 al 2008 con desempeños atribuibles a la crisis económica comentada anteriormente.

Uno de los crecimientos importantes se debe a las compras de vehículos a partir del 2009 por la desgravación. De acuerdo a lo negociado, México desgravó los automóviles a partir del 2009 y Colombia desde el 2011, mientras que las autopartes fueron incorporadas en cinco cronogramas distintos -el más extenso de ellos al 2010- (ALADI 2010). El punto de inflexión del incremento continuo es en el 2009, posiblemente por la profundización del acuerdo que se dio en ese año y la liberalización del arancel.

Es a partir del año en mención donde se refleja una tendencia hacia el alza de productos procedentes de dicho país, en especial en artículos de hogar como neveras, aparatos telefónicos, automóviles, maquinarias y productos intermedios para la industria.

## 8. Competitividad Colombiana frente a Mexico

Al aplicar el modelo de competitividad de la CEPAL, con base en las estadísticas de la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI y por capítulos de arancel del Sistema Armonizado, se pudo determinar que mientras México tiene ventajas en 53 capítulos, Colombia tan sólo tiene para 18 en el año 2010. Es relevante aclarar que estas ventajas desde 1994 hasta 2010, si bien en ambos países variaron muy poco, no presentan mayores diferenciaciones en este periodo en razón a que los productos que presentan ventajas comparativas son los mismos. (Anexo N° 1).

México ostenta ventajas competitivas en los capítulos de maquinarias, equipos, vehículos, barcos, herramientas aparatos de precisión, combustibles, resinas plásticas y algunas fibras. Esto es, productos con valores agregados altos e intermedios.

Colombia en los sectores con ciertas ventajas competitivas, sobresalen el azúcar, el cacao y sus manufacturas, algunos aceites minerales, productos de la industria química, cueros y manufacturas, libros, tejidos, confecciones y calzados, es decir, productos de baja tecnología, generalmente materias primas.

Con lo anterior se confirma que Colombia se ha beneficiado principalmente en productos básicos y algunas manufacturas de bajo valor agregado, caso contrario México que vende productos de alto valor agregado.

Si miramos la oferta colombiana -según la CEPAL- Colombia mantiene ventas a nivel mundial de los productos como los textiles y básicos, entre otros, comentados en el punto anterior. Las preguntas que surgen son: ¿Cómo generar bienes que puedan competir en los mercados de mayor desarrollo como México?, ¿Cómo incrementar las exportaciones de aquellos productos que sí compiten en mercados específicos?, ¿Cómo

generar productos con mayor valor agregado?, ¿Cómo atraer inversión extranjera directa en aquellas actividades productivas que pueden ser competitivos?, ¿Cómo mejorar la infraestructura y la educación?

## 9. Inversión

La Inversión Extranjera Directa -IED- también es positiva para el crecimiento a través de la transferencia de tecnología que se genera de las empresas transnacionales a las empresas domésticas. Este canal es particularmente importante por sus implicaciones sobre el crecimiento de largo plazo.

Actualmente en Colombia la legislación autoriza la inversión de capital extranjero en todos los sectores de la economía excepto en actividades de defensa y seguridad nacional y en el procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país. Así mismo, la autorización previa para la IED fue eliminada del marco normativo, salvo para unos pocos regímenes especiales, y se simplificó el registro de IED al volverlo automático cuando se hace mediante el aporte de divisas.

Adicionalmente, se derogó la expropiación sin indemnización prevista en el artículo 58 de la Constitución Nacional (Fedesarrollo, 2007).

Además de lo pactado en el tratado, Colombia sólo ha suscrito acuerdos bilaterales de protección a la inversión extranjera con México y Perú, países de la región. Al igual tiene un acuerdo para evitar la doble tributación que estimula la inversión de ese país en Colombia.

En contraste con los numerosos acuerdos de este tipo suscritos por la mayoría, aparentemente las ventajas más fuertes de Colombia para atraer IED estarían en su localización, en su dotación de recursos naturales y mano de obra.

En los últimos años, la recuperación de la seguridad que se ha venido mejorando y los incentivos a la inversión, han permitido al país aumentar a niveles per cápita similares a los de Brasil y México. También se decidió avanzar en negociaciones comerciales bilaterales y regionales ante el evidente retraso de la ronda Doha y del adelanto de países que compiten con productos colombianos en los principales mercados (Gómez, 2012).

Según la CEPAL, la inversión extranjera en Colombia alcanzó en el 2010 los US \$7.673 millones, en contraste con los US \$6.500 millones de lo invertido en el exterior según el Banco de la República. Por contraste, México recibió en el mismo año US \$17.725 millones.

México invirtió en Colombia desde el 2000 hasta el 2010 US \$1.517 millones (Banco de la República). En el 2012, según la CEPAL, el acumulado es US \$5.500 millones, esto es el 15% del total en Suramérica. Los sectores a donde se dirigen esos capitales son las comunicaciones, comida, petroquímica, bebidas, transporte y manufactura, entre otras.

Bimbo, empresa panificadora, fue una de las empresas que incursionó en el año de 1994, invirtiendo US \$44 millones; seguidos por Cemex en 1996, sociedad que representa el tercer lugar del mundo en dicho rubro y ha invertido desde esa fecha cerca de US \$1.000 millones en Colombia, adquiriendo empresas como Cementos Diamantes, Samper y Concretos (Portafolio, 2012).

Desde 2001, la empresa mexicana América Móvil (controlada por el Grupo Telmex) es la propietaria en Colombia de Claro, la compañía líder en el mercado de telefonía celular. A partir del año 2004 Telmex ha invertido en Colombia cerca de US \$700 millones de dólares, comprando algunos operadores de cable, como Cablecentro, Satelcaribe, TV Cable, Superview, Cable Pacífico y Teledinámica de Barranquilla (Fedesarrollo, 2007).

FEMSA, entró al país en el 2002 y es la principal embotelladora de Coca-Cola, adquirió

Agua Brisa y el negocio de tiendas de conveniencia Oxxo, entre otros (Portafolio, 2012).

Las otras empresas inversionistas mexicanas que sobresalen son la Mexichem que compró a Petroquímica Colombiana (Petco), Pavco y la empresa colombiana Colpozos, líder en el mercado de riego y perforaciones; Kaltex compró en el 2008 a Coltejer; Cinépolis cuenta con 1783 salas de cine; Alsea adquirió un porcentaje muy significativo de Dominalco (Dominós Pizza), Mabe Productora de Electrodomésticos y Omnilife, entre otras (Portafolio, 2012).

Las inversiones colombianas a México se limitan a las empresas del Grupo Carvajal, Haceb y en una época, la empresa de confecciones Jeans & Jackets.

### Servicios

En el tratado del G2 se aplican los principios fundamentales de la Organización Mundial de Comercio - OMC, los cuales México ha aprovechado adecuadamente.

Antes de entrar en vigencia el tratado, ya operaba en el país la firma de Ingenieros Civiles y Asociados- ICA-, que se dedica a las obras de ingeniería; en Colombia ha contribuido a la malla vial de Bogotá y en la troncal de Transmilenio de la 80 y le adjudicaron la obra del túnel para las aguas residuales en Medellín.

En materia de educación, el Instituto Tecnológico de Monterrey, que se encuentra desde 1989 en Bogotá y Medellín ofreciendo algunos programas universitarios presenciales, virtuales y algunas maestrías en línea, al igual se ha asociado con algunas universidades del país.

Por información obtenida de PRO-EXPORT COLOMBIA, los Mexicanos que visitan al país por diferentes motivos representaron un 5% del total de extranjeros llegados a Colombia; Bogotá es el principal destino con un 69%, seguido de Medellín 10% y Cartagena el 9%.

## 10. Conclusiones

Para México, Colombia es el tercer mercado en importancia, en especial para los productos manufacturados, después de los Estados Unidos y Canadá representando el 3% aproximado de tales exportaciones. En el 2010 las ventas alcanzaron los US \$3.695 millones contra los US \$638 millones de las importaciones procedentes de Colombia. El mercado mexicano es para Colombia el duodécimo con una participación de tan solo 1.2%.

Según el Banco de la República de Colombia, desde 1994 hasta el 2010, Colombia presenta frente a México en cada uno de esos años un déficit en su balanza de pagos, llegando en el 2010 a un saldo negativo US \$3.056 millones, sin lograr disminuirlo en el periodo comentado; por el contrario cada año se incrementa el saldo negativo.

Las dos partes han venido buscando formulas para abreviar esa diferencia, sin que hasta el momento se vea soluciones cercanas, en consecuencia cada vez es mayor el efecto negativo para Colombia.

En la negociación el ganador es México y el perdedor sigue siendo Colombia. La pregunta que surge es ¿Cómo mejorar esa diferencia o lograr un equilibrio en el comercio bilateral?

Sin embargo, en los 19 años analizados, se presenta una balanza positiva en productos primarios como el carbón, esmeraldas, petróleo, flores, banano; productos agroindustriales, azúcar, café procesado, algunos productos incluidos en franja de precios. En productos industriales, en el sector superavitario para el país se encuentran las confecciones, los libros, el papel, calzado y manufacturas en cuero.

Según el Banco Central de México las exportaciones totales mexicanas en el 2010 al mundo alcanzaron los US \$295.705.302 millones; de ellos, US\$ 39.654.379 millones se destinaron a Colombia, lo que equivale al 13% de las ventas de México.

Entre las importaciones de automóviles, maquinaria e industria liviana representan el 78% del total de las importaciones procedentes de México en el 2010, similar porcentaje al de 1991. Lo que implica que el aumento de las importaciones desde la década del noventa, eran iguales a las de hoy, en productos con alto valor agregado.

Uno de los resultados interesantes es el de la competitividad de los productos colombianos en solo 18 sectores, por capítulos de arancel armonizados, mientras México lo es en 58 capítulos del arancel armonizado. Esa puede ser una de las razones del desequilibrio comercio entre los dos países.

México en el periodo presenta niveles de apertura superiores a Colombia por la cantidad de tratados suscritos y sus grandes posibilidades de ventas al exterior; que se reflejan en un comercio exterior de casi 700 mil millones de dólares (2012), contra un comercio aproximado de 120 mil millones de Colombia. Por eso la importancia de incursionar en un mercado tan importante que no se ha aprovechado por los empresarios colombianos o simplemente no existe oferta exportable.

En el 2012, el 79% de las exportaciones mexicanas tienen como destino los Estados Unidos, seguido de Canadá 3%, Colombia 1.6% y China 1.5%, España 1.3%, Brasil 1.3% y Alemania 1.3%. En estos siete países se concentra el 90% de sus mercados.

En el mismo año, las exportaciones colombianas a los Estados Unidos representaron el 38%, Países Bajos 5%, seguidos de Ecuador, China, Venezuela y Panamá con el 3% y Perú, Chile, Brasil y España con el 2%. Esto implica que el mercado de exportación está más diversificado que el mexicano.

Los productos colombianos cumplen las normas de origen negociadas, el problema es más de competitividad como se menciona en puntos anteriores y de mirar que productos de la demanda mundial mexicana Colombia puede proveer; bien sea con las empresas multinacionales, pequeñas o medianas empresas. Labor que deben estudiar las entidades de promoción, oficiales o privadas, como las cámaras binacionales o de comercio.

Queda claro que las mayores inversiones son las mexicanas en sectores mineros, comunicaciones, servicios, alimentos, bebidas, electrodomésticos y transportes. Muy pocas son las inversiones colombianas en México, concentrándose en el sector de artes gráficas y confecciones.

En el tema de servicios es igualmente desfavorable para Colombia; los mexicanos poco vienen al país, las comunicaciones en un porcentaje muy alto son prestadas por empresas mexicanas y se han ganado licitaciones de construcción de obra de infraestructura, con resultados no muy favorables.

Se puede comprobar que el tratado con México es de una sola vía, sin ninguna utilidad para Colombia; adicionalmente, cada vez es mayor el déficit y no se ve cómo equilibrarlo o mejorar su situación. Se percibe que el Gobierno colombiano, frente al plazo general de desgravación a diez años, no se preocupó por identificar con el sector privado las carencias en los sectores no competitivos para mejorarlos, incentivar el desarrollo tecnológico, preparar a los industriales y atraer la inversión en los sectores competitivos en el futuro.

Esperamos que esta experiencia se tenga en cuenta en los demás tratados recientemente firmados o en proceso de negociación, que pueden llevar al país a la quiebra de sectores productivos o a contribuir con el crecimiento económico. Por eso es necesario mirar con cuidado el tema de productividad, educación, infraestructura, inversión e identificar las ventajas a nivel regional y desarrollar escenarios futuros, entre otros.

Una esperanza para equilibrar el comercio puede ser la nueva Alianza Pacífico entre los países latinoamericanos, llamada la Integración Profunda, conformada por Chile, Colombia, México y Perú, ello no obstante que su objetivo declarado es el fortalecimiento de su participación colectiva en los foros asiáticos como el *Pacific Basin Economic Council -PBEC* (Consejo Económico de Cuenca del Pacífico) o el *Asia-Pacific Economic Cooperation- APEC* (Foro de Cooperación Económico Asia Pacífico).

**Anexos**

**ANEXO 1**

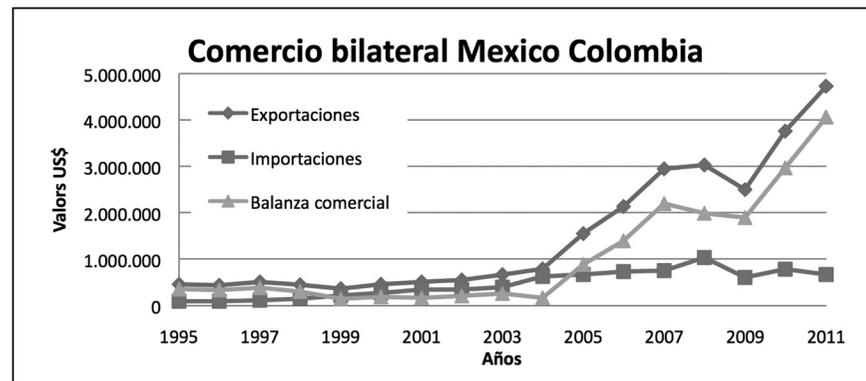
**PAÍSES CON LOS QUE COLOMBIA TIENE ACUERDOS: NIVEL DE APERTURA COMERCIAL**  
(En porcentajes del total sobre la base dólares corriente de 2000)

| PAISES         | (X/PIB)*100 |       | (M/PIB)*100 |       | (((X+M)/2)/PIB)*100 |       | ((X+M)/PIB)*100 |       |
|----------------|-------------|-------|-------------|-------|---------------------|-------|-----------------|-------|
|                | 1994        | 2010  | 1994        | 2010  | 1994                | 2010  | 1994            | 2010  |
| ARGENTINA      | 7.24        | 12.47 | 7.82        | 12.4  | 7.53                | 9.82  | 15.06           | 19.64 |
| BOLIVIA        | 14.54       | 5.14  | 14.98       | 13.09 | 14.76               | 13.82 | 29.52           | 27.65 |
| BRASIL         | 7.89        | 22.03 | 5.95        | 19.83 | 6.92                | 20.93 | 13.84           | 41.86 |
| CANADA         | 33.33       | 53.17 | 26.42       | 46.04 | 29.87               | 49.61 | 59.75           | 99.21 |
| CHILE          | 20.92       | 33.38 | 19.6        | 25.93 | 20.26               | 29.7  | 40.52           | 59.39 |
| COLOMBIA       | 10.08       | 27.21 | 12.54       | 25.78 | 11.31               | 26.45 | 22.62           | 52.99 |
| ECUADOR        | 30.85       | 78.45 | 32.75       | 89.57 | 31.69               | 84.01 | 63.39           | 168.2 |
| ESTADOS UNIDOS | 9.06        | 13.2  | 9.85        | 15.74 | 9.45                | 12.8  | 18.91           | 25.59 |
| MEXICO         | 14.89       | 14.69 | 19.16       | 47.47 | 17.03               | 31.08 | 34.05           | 62.16 |
| PANAMA         | 81.79       | 83.95 | 80.81       | 73.89 | 81.3                | 79.82 | 162.6           | 157.8 |
| PARAGUAY       | 23.22       | 33.83 | 33.66       | 37.83 | 28.44               | 35.83 | 56.88           | 71.66 |
| PERU           | 12.31       | 17.27 | 17.33       | 23.13 | 14.32               | 20.2  | 29.64           | 40.4  |
| UNION EUROPEA  | 26.17       | 44.78 | 25.24       | 43.74 | 25.65               | 44.24 | 51.37           | 88.48 |
| VENEZUELA      | 35.76       | 14.29 | 10.31       | 27.17 | 23.04               | 20.73 | 46.07           | 41.46 |

Fuentes: Banco Mundial

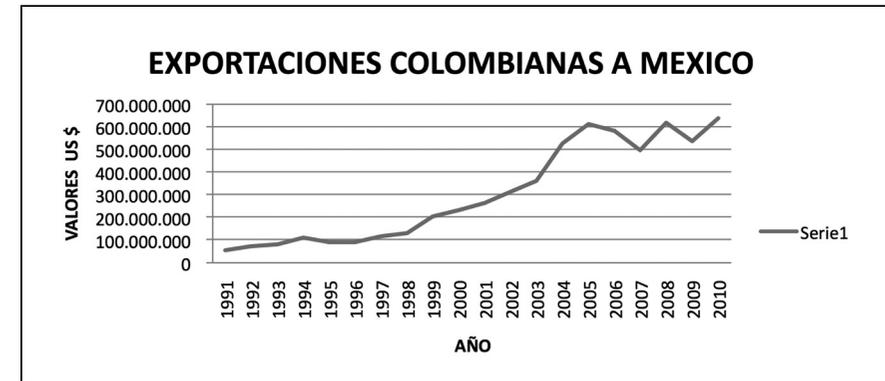
**ANEXO 2**

GRAFICA 1



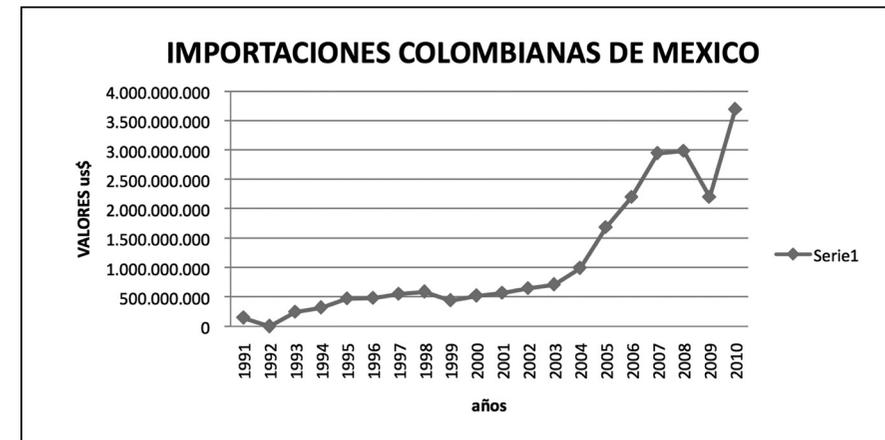
**ANEXO 2**

GRAFICA 2

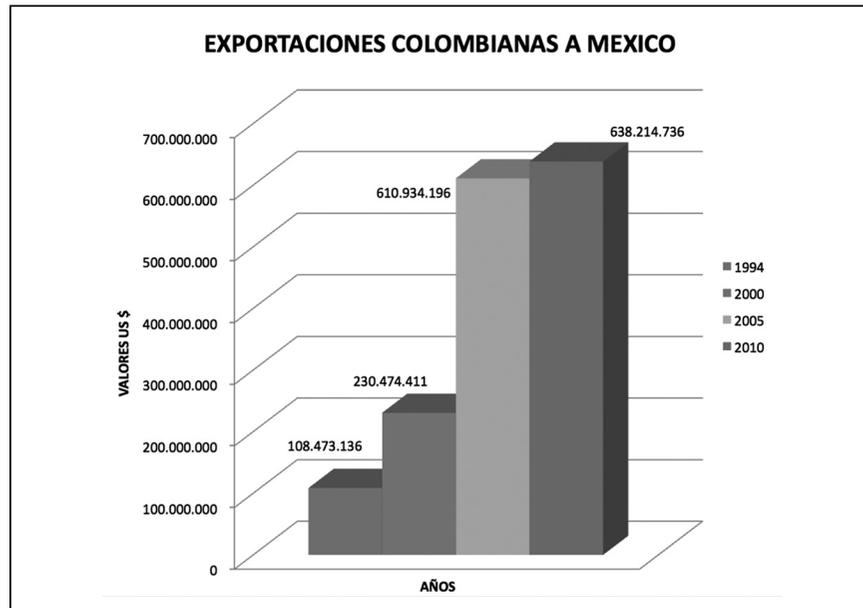


**ANEXO 2**

GRAFICA 3

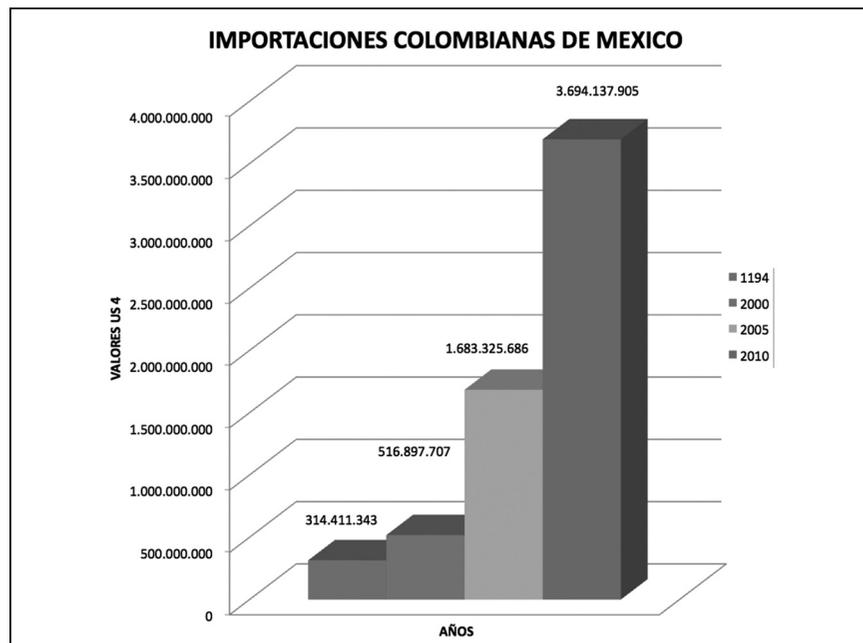


**ANEXO 2**  
**GRAFICA 4**



Fuente: Estadísticas ALADI 2010

**ANEXO 2**  
**GRAFICA 5**



Fuente: Estadísticas ALADI 2010

**ANEXO 3**  
**COMPETITIVIDAD MEXICANA FRENTE A LA COLOMBIANA**

| CAPÍTULOS  | COMPETITIVIDAD |          |          |          |          |          |          |          |
|--|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|  | MEXICO         |          |          |          | COLOMBIA |          |          |          |
|  | 1995           | 2000     | 2005     | 2010     | 1995     | 2000     | 2005     | 2010     |
| 01 - Animales vivos  | 0.00003        | -0.00003 | 0.00046  | -0.00004 | 0.00000  | 0.00000  | -0.00360 | -0.00003 |
| 02 - Carne y despojos  | 0.00000        | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00008 | -0.00025 | 0.00000  | 0.00000  |
| 03 - Pescados y crustaceos, moluscos   | -0.00008       | 0.00000  | 0.00000  | 0.00038  | 0.00011  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00214 |
| 04 - Leche y productos lacteos   | 0.00000        | 0.00004  | 0.00009  | 0.00006  | -0.00049 | 0.00000  | -0.00170 | -0.00340 |
| 05 - Productos de origen animal  | -0.00024       | 0.00000  | 0.00000  |          | 0.00000  | 0.00943  | -0.00101 | 0.00000  |
| 06 - Plantas vivas y productos de la floricultura                                | -0.00039       | 0.00000  |          | 0.00000  | 0.00007  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00032 |
| 07 - Legumbres y hortalizas  | 0.00066        | 0.00057  | 0.00049  | 0.00105  | -0.01940 | 0.00076  | -0.01014 | -0.02920 |
| 08 - Frutos comestibles  | 0.00011        | 0.00009  | 1.02400  | 0.00006  | -0.00012 | -0.00637 | 0.00000  | -0.00015 |
| 09 - Cafe, te, yerba mate y especias   | -0.00001       | 0.00035  | -0.00011 | 0.00070  | -0.00009 | 0.00017  | 0.00082  | 0.00116  |
| 10 - Cereales  | 0.00012        | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00029 | -0.00068 | -0.00100 | -0.01200 |
| 11 - Productos de la molineria   | 0.01190        | 0.00150  | 0.00081  | 0.00479  | -0.05100 | 0.00000  | 0.03700  | -0.02150 |
| 12 - Semillas y frutos oleaginosos   | -0.00002       | -0.00030 | 0.00000  | -0.00062 | -0.00043 | 0.00047  | 0.00820  | 0.00000  |
| 13 - Gomas, resinas y demas jugos y extractos vegetales                          | 0.00250        | 0.00094  | 0.00430  | 0.00880  | -0.00230 | 0.00000  | -0.05900 | -0.06700 |
| 14 - Materias trenzables y demas productos de origen veget                       | -0.00310       | 0.00097  | 0.00000  | 0.00000  | -0.12000 | -0.17000 | 0.00000  | 0.00000  |
| 15 - Grasas y aceites animales y vegetales                                       | -0.00590       | 0.00000  | 0.00012  | 0.00084  | 0.02800  | 0.02300  | 0.02300  | 0.00000  |
| 16 - Preparaciones de carne, de pescado o de crusta                              | -0.00110       | 0.00043  | -0.00029 | -0.00290 | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  |
| 17 - Azucares y articulos de confiteria  | 0.00360        | 0.00450  | 0.00093  | 0.00280  | -0.00022 | 0.00640  | -0.00410 | 0.03400  |
| 18 - Cacao y sus preparaciones   | 0.00086        | 0.00081  |          |          | -0.00290 | -0.05000 | 0.04070  | 0.00240  |
| 19 - Preparaciones a base de cereales, productos de pasteleria                   | 0.00490        | -0.00320 | 0.00000  | -0.01010 | -0.02150 | 0.00530  | -0.03900 | -0.12000 |
| 20 - Preparaciones de legumbres u hortalizas                                     | 0.00220        | 0.01600  | -0.00280 | 0.00300  | -0.02800 | -0.09100 | 0.09400  | -0.03600 |
| 21 - Preparaciones alimenticias diversas   | -0.00038       | 0.00183  | 0.00507  | -0.00619 | -0.00020 | 0.00090  | -0.01900 | -0.00300 |
| 22 - Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre                                     | 0.00300        | 0.00170  | 0.00110  | 0.00083  | -0.03200 | -0.08942 | -0.05094 | -0.05110 |
| 23 - Residuos y desperdicios de las industrias alimen                            | 0.00010        | 0.00082  | 0.00140  | 0.00470  | -0.00240 | 0.00000  | -0.00130 | -0.01000 |
| 24 - Tabaco y sucedaneos   | 0.00003        | 0.00670  | 0.00000  | 0.00015  | 0.00000  | -0.00160 | 0.00000  | -0.00240 |
| 25 - Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos                     | 0.00100        | 0.00024  | -0.00270 | 0.00180  | -0.02800 | -0.01400 | -0.00220 | -0.03800 |
| 26 - Minerales, escorias y cenizas   | 0.00070        | 0.00074  | 0.00012  | 0.00033  | -0.04900 | 0.00000  | -0.01600 | 0.08000  |
| 27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilacion     | -0.00210       | 0.00023  | -0.00002 | 0.00076  | 0.00730  | 0.00440  | 0.01900  | 0.00290  |
| 28 - Productos quimicos inorganicos  | 0.00410        | 0.04500  | 0.00220  | 0.00290  | -0.01900 | -0.03500 | -0.05900 | -0.04600 |
| 29 - Productos quimicos organicos  | 0.03100        | 0.00960  | 0.01500  | 0.00970  | -0.10000 | -0.06000 | -0.06000 | -0.04800 |
| 30 - Productos farmaceuticos   | 0.01600        | 0.00040  | 0.01800  | 0.01900  | -0.05000 | -0.04000 | -0.03800 | -0.02300 |
| 31 - Abonos  | -0.00100       | 0.02300  | 0.00040  | 0.00370  | -0.05500 | -0.00470 | 0.00000  | -0.01700 |
| 32 - Extractos curtientes o tintoreos  | 0.01285        | 0.00000  | 0.00000  | 0.01292  | -0.04384 | -0.02304 | -0.04956 | -0.05230 |
| 33 - Aceites esenciales ; preparaciones de perfumeria, de tocador o de cosmetica | 0.00900        | -0.02000 | 0.01900  | 0.03400  | -0.04200 | -0.15000 | -0.12000 | -0.13000 |
| 34 - Jabones, agentes de superficie inorganicos,                                 | 0.00730        | 0.00100  | 0.00750  | -0.15000 | -0.03200 | -0.06700 | -0.06500 | -0.10900 |
| 35 - Materias albuminoidea   | 0.01100        | 0.02400  | -0.21000 | 0.01200  | -0.04800 | 0.00760  | 0.00550  | -0.06800 |
| 36 - Polvora y explosivos; articulos de pirotecnia                               | 0.00000        | 0.00000  | 0.00050  | 0.00006  | -0.02000 | 0.00000  | -0.01200 | -0.00087 |
| 37 - Productos fotograficos y cinematograficos                                   | 0.01800        | -0.01200 | 0.00640  | -0.00770 | -0.12900 | -0.06700 | -0.02400 | -0.00800 |
| 38 - Productos diversos de la industria quimica                                  | -0.00840       | 0.00460  | -0.00057 | -0.00400 | 0.01330  | 0.01789  | 0.02000  | 0.00400  |
| 39 - Materias plasticas y manufacturas   | 0.00240        | 0.00150  | 0.00170  | 0.00970  | -0.01600 | -0.01100 | -0.00270 | -0.06000 |
| 40 - Caucho y manufacturas de caucho   | 0.00530        | 0.00062  |          | 0.00410  | -0.02500 | -0.01200 | 0.02100  | -0.02100 |
| 41 - Pieles (excepto la peleteria) y cueros                                      | 0.00150        | -0.00043 | -0.00150 | -0.03700 | -0.00860 | 0.05000  | 0.07200  | 0.04500  |
| 42 - Manufacturas de cuero; articulos de viaje, bolsos y similares               | -0.00250       | -0.00120 | -0.02000 | -0.00220 | 0.00770  | 0.02400  | 0.02100  | 0.01300  |
| 43 - Peleteria y confecciones de peleteria                                       | 0.00000        | 0.00000  | 0.00085  | 0.00000  | -0.01200 | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  |

| COMPETITIVIDAD  |          |          |          |          |          |          |          |          |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| CAPÍTULOS   | MEXICO   |          |          |          | COLOMBIA |          |          |          |
|   | 1995     | 2000     | 2005     | 2010     | 1995     | 2000     | 2005     | 2010     |
| 44 - Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera                                | 0.00008  | 0.00000  | 0.00040  | -0.00110 | -0.00190 | 0.00500  | 0.00470  | 0.00003  |
| 45 - Corcho y sus manufacturas  | 0.00000  | -0.03900 | -0.15000 | -0.00230 | -0.00440 | 0.00000  | 0.00000  | -0.04700 |
| 46 - Manufacturas de espartería y cestería  | 0.00140  | 0.00000  | 0.00110  | 0.00004  | 0.00000  |          | 0.00490  | -0.00200 |
| 47 - Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas                      | 1.42000  | 0.00015  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00001 | 0.00000  | 0.00000  | -0.00003 |
| 48 - Papel y carton y manufacturas  | -0.00085 | -0.00220 | 0.00000  | -0.00080 | 0.00057  | -0.00320 | -0.00016 | -0.00730 |
| 49 - Productos editoriales  | -0.00770 | -0.00280 | 0.00500  | -0.04100 | 0.02000  | 0.08000  | 0.09000  | 0.03300  |
| 50 - Seda   | 0.00000  |          |          |          | 0.00000  |          |          |          |
| 51 - Lana y pelo fino   | 0.00710  | -0.00047 | -0.12000 | -0.08900 | -0.01300 | 0.01300  | 0.00790  | 0.02200  |
| 52 - Algodon  | 0.00600  | -0.00090 | -0.02800 | 0.02900  | -0.01770 | -0.00130 | 0.01440  | -0.10000 |
| 53 - Las demas fibras textiles vegetales  | 0.00015  | 0.00011  | 0.00000  | 0.00012  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00050 |
| 54 - Filamentos sintéticos o artificiales   | 0.01400  | 0.00800  | -0.00200 | 0.01300  | -0.04000 | -0.07000 | -0.04000 | -0.06000 |
| 55 - Fibras sintéticas o artificiales discontinuas                                  | 0.01400  | 0.00820  | -0.00120 | 0.00000  | -0.06200 | -0.07400 | 0.00080  | -0.06000 |
| 56 - Guata, fieltro y telas sin tejer   | 0.00420  | 0.00570  | 0.00700  | 0.00900  | -0.01600 | 0.06000  | -0.10100 | -0.00068 |
| 57 - Alfombras  | 0.00270  | -3.93200 | 0.00190  | 0.00008  | -0.02800 | 0.02300  | 0.00000  | -0.00140 |
| 58 - Tejidos especiales   | 0.00161  | 0.00401  | 0.00037  | 0.00200  | -0.00248 | -0.08755 | -0.18112 | 0.10999  |
| 59 - Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos                                   | 0.00470  | 0.00000  | 0.00000  | -0.01200 | -0.12400 | -0.04800 | -0.15000 | 0.01000  |
| 60 - Tejido de punto  | 0.00300  | -0.01200 | 0.00060  | -0.02400 | -0.00600 | 0.02400  | 0.01000  | 0.06000  |
| 61 - Prendas y complementos de vestir, de punto                                     | -0.00048 | -0.00600 | -0.00500 | +        | 0.00180  | 0.03000  | 0.10000  | 0.05000  |
| 62 - Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto                         | 0.00001  | 0.00000  | -0.01180 | 0.00040  | 0.00170  | 0.03500  | 0.05400  | 0.06000  |
| 63 - Los demas articulos textiles confeccionados                                    | 0.00300  | -0.00026 | 0.00000  | -0.00700 | -0.01700 | 0.02000  | 0.02700  | -0.00570 |
| 64 - Calzado, polainas, botines y articulos analogos                                | 0.00280  | -0.01000 | 0.00015  | -0.00200 | -0.01000 | 0.00810  | 0.02600  | 0.00500  |
| 65 - Articulos de sombrerería y sus partes  | 0.00230  |          | -0.04100 | -0.00740 | -0.02000 | 0.00460  | -0.00770 | -0.00300 |
| 66 - Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones y sus partes                        | 0.00057  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00025  | -0.00300 | 0.00000  | -0.13000 | 0.00160  |
| 67 - Plumas y plumon preparados y articulos de plumas o plumon, flores artificiales | 0.00013  |          | 0.00010  | 0.00003  | -0.00076 | -0.00090 | -0.23500 | 0.00000  |
| 68 - Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica y materias analogas       | 0.00160  | -0.00310 |          | -0.00390 | -0.00800 | -0.01000 | 0.01600  | -0.03700 |
| 69 - Productos ceramicos  | 0.00130  | -0.00060 | -0.00210 | 0.00600  | -0.01190 | 0.02800  | 0.02100  | -0.01800 |
| 70 - Vidrios y manufacturas   | 0.00790  | -0.00300 | 0.00360  | 0.01900  | -0.07500 | -0.03000 | 0.02000  | -0.11000 |
| 71 - Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares       | 0.00037  | 0.00003  | 0.00027  | -0.00008 | 0.00067  | 0.00500  | 0.00050  | -0.00024 |
| 72 - Fundicion, hierro y acero  | 0.00300  | 0.00083  | 0.00300  | 0.03100  | -0.03600 | -0.01000 | -0.00328 | -0.13000 |
| 73 - Manufacturas de fundicion  | 0.00110  | 0.00050  | 0.00097  | 0.00820  | -0.01100 | -0.00690 | 0.00870  | -0.11000 |
| 74 - Cobre  | 0.00390  | 0.00100  | 0.00340  | -0.00180 | -0.05000 | -0.04000 | -0.03400 | -0.05600 |
| 75 - Niquel y manufacturas  | 0.00003  | 0.00040  | 0.00000  | 0.00002  | -0.00016 | -0.00300 | -0.05100 | -0.00011 |
| 76 - Aluminio y manufacturas  | -0.00019 | -0.00250 | -0.00280 | 0.00061  | 0.00240  | 0.00160  | -0.07800 | -0.02000 |
| 78 - Plomo y manufacturas   | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | -0.00013 | -1.15000 | -0.05000 |
| 79 - Zinc y manufacturas  | 0.00600  | 0.02400  | 0.00300  | 0.01700  | -0.03600 | -0.16000 | -0.02400 | -0.20000 |
| 80 - Estaño y manufacturas  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00000  | 0.00002  | -0.00072 | 0.00000  | -0.00330 | 0.00000  |
| 81 - Los demas metales comunes  | 0.00003  | 4.67000  | 0.00003  | 0.00022  | -0.00650 | -0.00500 | -0.00190 | 0.00000  |
| 82 - Herramientas y utiles, articulos de cuchillería y cubiertos de mesa            | 0.00060  | -0.00780 | -0.02000 | 0.00790  | -0.00570 | 0.04200  | -0.05200 | 0.00000  |
| 83 - Manufacturas diversas de metales comunes                                       | 0.00080  | -0.00007 | -0.01300 | 0.00360  | -0.01150 | -0.03100 | 0.01600  | 0.00000  |
| 84 - Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecanicos;      | 0.00200  | 0.00100  | 0.00190  | 0.00400  | -0.02000 | -0.04000 | -0.05000 | 0.00000  |
| 85 - Maquinas, aparatos y material electrico  | 0.00094  | 0.00035  | 0.00440  | 0.00710  | -0.02300 | -0.06900 | -0.22000 | -0.23000 |
| 86 - Vehiculos y material para vias ferreas o similares y sus partes                | -0.00690 | 0.00000  | 0.00000  | -0.00130 | -0.01400 | 0.00000  | -0.22000 | 0.05800  |

| COMPETITIVIDAD   |                |                |                |                |                 |                 |                 |                 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| CAPÍTULOS  | MEXICO         |                |                |                | COLOMBIA        |                 |                 |                 |
|  | 1995           | 2000           | 2005           | 2010           | 1995            | 2000            | 2005            | 2010            |
| 87 - Vehiculos automoviles, tractores, ciclos y demas vehiculos terrestres                           | 0.00315        | 0.00013        | 0.00348        | 0.00867        | -0.05600        | -0.01100        | -0.08500        | -0.14000        |
| 88 - Navegacion aerea o espacial   | 0.00001        |                | -0.00001       | -0.00684       | -0.03925        | 0.00000         | -0.00001        | 0.00567         |
| 89 - Navegacion maritima o fluvial   | 0.00001        | 0.00005        | 0.00000        | 0.00046        | 0.00000         | 0.00000         | -0.00075        | -0.01001        |
| 90 - Instrumentos y aparatos de optica, fotografia o cinematografia, de medida, control de precision | 0.00165        | 0.00064        | 0.00046        | 0.00053        | -0.00923        | -0.01087        | -0.00714        | -0.01795        |
| 91 - Relojeria   | 0.00134        | -0.00804       | -0.00468       | -0.00745       | -0.01111        | -0.00555        | -0.00018        | -0.00241        |
| 92 - Instrumentos musicales  | 0.00006        | 0.00000        | 0.00000        | 0.00000        | -0.00234        | 0.00142         | 0.00000         | 0.00000         |
| 93 - Armas de guerra   | 0.00000        | 0.00000        | 0.00005        | 0.00006        | 0.00000         | 0.02920         | 0.00000         | 0.00000         |
| 94 - Muebles; mobiliario medico-quirurgic  | 0.00040        | 0.00047        | 0.00071        | 0.00195        | -0.00972        | -0.01310        | -0.00926        | -0.03279        |
| 95 - Juguetes  | 0.00069        | 0.00026        | -0.00187       | -0.00057       | -0.00992        | -0.00286        | -0.00794        | -0.00262        |
| 96 - Manufacturas diversas   | 0.00109        | 0.00014        | 0.00279        | 0.00963        | 0.00019         | -0.00725        | -0.03254        | -0.01545        |
| 97 - Objetos de arte, de coleccion o de antigüedad   | -0.00010       | -0.13464       | -0.15391       | -0.18843       | -0.00412        | -0.01736        | -0.00458        | -0.09708        |
| <b>Total</b>   | <b>0.00242</b> | <b>0.00000</b> | <b>0.00210</b> | <b>0.00557</b> | <b>-0.01764</b> | <b>-0.01280</b> | <b>-0.02699</b> | <b>-0.04002</b> |

Fuente, Calculos Autor sobre la Estadísticas de la Asociacion Latinoamericana de Integrecion - ALADI.

## Referencias Bibliográficas

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO, ALADI (2010); "Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante 2008-2009", agosto de 2010.
- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO, ALADI (2011); "Evolución del comercio negociado 1993-2010."
- BANCO CENTRAL DE MÉXICO (2012); "Balanza de pagos 2012".
- BANCO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA (2010); "Balanza de Pagos 2010".
- Cardona, D. (2011). Colombia: Una política exterior en transición. Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (FESCOL).
- CEPAL (2004); "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe".
- CEPAL (2006); "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe", CEPAL 2007.
- Daniels, John; Radebaugh, L, Sullivan, D. (2000). Negocios Internacionales (8ª. Ed.). México: Pearson Education.
- DEPARTAMENTO DE PLANEACIÓN NACIONAL (2010); "Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, Prosperidad para Todos
- FEDESARROLLO (2007). IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS. Proyecto elaborado para PROEXPORT. Bogotá, D.C.
- Gómez, H. (2012). Economía, comercio e inversión. Coyuntura económica, 40 (1), 31-67).
- Hummer, W y Praget, D. (1997). La cláusula de la nación más favorecida en ALADI y los recientes procesos de integración con países fuera de América Latina. Ciudad: Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la integración de América Latina y el Caribe.
- MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO (2011); "Consejo Superior de Comercio Exterior; Agenda de Negociaciones Comerciales de Colombia".
- PORTER, M (1990); "The Competitive Advantage of Nations", New York, 1990.
- PUGEL, T (2004); "Economía Internacional", Mc Graw Hill, 2004.
- PINZÓN, E (1994); "Boletín informativo Cámara Colombo-Mexicana", junio de 1994.
- VIERA, E (2011); ¿Por qué y para que integrarse?, publicado en el libro "Colombia: una política exterior en transición", editor Diego Cardona Cardona, FRIEDRICH EBERT STIFTUNG-FESCO, Estrategias Educativas Ltda., 2011.

## Webgrafía

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO ALADI, en: <http://www.Aladi.org>  
MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, "Tratados de Libre Comercio", en: <http://www.Mincomercio.gov.co>
- ORGANIZATION OF AMERICAN STATES, en: <http://www.Oas.org>  
PROEXPORT COLOMBIA (2012); "Relaciones Colombia y México en cifras", en: <http://www.Proexport.com.co>
- WWW.PORTAFOLIO.CO, PAGINA NEGOCIOS, Telecomunicaciones impulsa inversión mexicana en Colombia, Miércoles 23 de mayo 2012.