



ESTUDIO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE
MÉXICO Y COLOMBIA DE 1998-2008: ANÁLISIS DESDE LA
PERSPECTIVA COLOMBIANA

Payares Martínez, Tania Lucía
Viaña Monroy, Zully Beatriz

Acosta Mesa, Raúl Ernesto
Director

Universidad Tecnológica De Bolívar
Finanzas y Negocios Internacionales
Cartagena De Indias

2010

INTRODUCCIÓN

For almost a decade, Latin America has enjoyed more stable and on average more positive economic growth than in past decades. However, one fourth of the population still lives on two dollars a day with limited access to basic services and infrastructure¹.

Latin America countries also face the global challenges of building a solid financial architecture, providing quality education for all, developing clean and diversified sources of energy and sustainably using natural resources.

While consensus is emerging in the region on the need to preserve and strengthen democracies, there is no consensus on how to reduce poverty and inequality. To shape the fundamentals of a new development cycle, a redesign in regional cooperation is needed, which is based on enlightened values and mutual trust².

En un mundo globalizado las personas, empresas y países están cada vez mas conectadas. No podemos esperar a que las oportunidades nos lleguen y toquen a la puerta, en el mundo actual es necesario salir a buscarlas e igualmente crear el escenario propicio para que cuando las encontremos estemos preparados.

¹ WORLD ECONOMIC FORUM

² WORLD ECONOMIC FORUM

Las empresas extranjeras se están expandiendo agresivamente hacia nuevos mercados internacionales. Los mercados nacionales ya no están ofreciendo las condiciones necesarias para que estas sigan creciendo. A pesar de que algunas empresas les gustaría que sus gobiernos frenen la invasión de importaciones, mediante el proteccionismo, a la larga esta medida solo elevaría el costo de la vida y protegería a las empresas nacionales ineficientes.

La mejor manera para las empresas de competir y crecer es encontrar mercados interesados en hacer continuamente mejoramientos en las condiciones del país en para competir.

“La empresa que permanece en casa para ir a la segura no solo podría perder la oportunidad de ingresar en otros mercados, sino que corre el peligro de perder su mercado local”³

Entonces vemos que la necesidad de expandirse hacia mercados extranjeros no es un asunto de querer sino de tener. Como resultado de la globalización, las empresas están obligadas a salir de sus países para evitar el estancamiento y lo que esto implica.

América Latina se ha dado cuenta de esta realidad, y hoy más que nunca la región se enfrenta a grandes retos. Es por esta razón que la mayoría de países latinoamericanos se han detenido a estudiar y reformar sus políticas comerciales y se están enfocando cada vez más en la búsqueda de nuevas oportunidades y

³ PHILIP KOTLER, GARY ARMSTRONG. FUNDAMENTOS DE MARKETING. 6ta Edición.

horizontes a nivel comercial. Esta búsqueda de oportunidades se ha constituido de manera generalizada entre los países de la región, en el camino y podríamos decir en la estrategia aplicada para lograr el crecimiento y desarrollo de sus economías; al buscar con estas medidas incentivar el comercio.

No obstante, si bien reconocemos que es necesario para las empresas y para el desarrollo de los países, la búsqueda de oportunidades comerciales, en los mercados extranjeros; también es cierto que la atracción de capitales hacia el país, es igualmente una estrategia de desarrollo extremadamente valiosa e importante.

De acuerdo a *Proexport Colombia*, la última versión del informe Doing Business destacó el gran avance que han tenido los países de América Latina y el Caribe en materia de reformas a la regulación de las actividades comerciales. El objetivo principal de estas reformas es el de mejorar los escenarios internos para atraer capital nuevo de inversión. Dentro del análisis hecho por Proexport acerca de este índice, encontramos que las principales reformas normativas realizadas por los países de América Latina y el Caribe son las dedicadas a la *facilitación del comercio* y las que *simplifican los trámites para la apertura de negocios*.

Estos avances en materia de reforma comercial son coherentes con el interés que han mostrado los países latinoamericanos en convertirse en el principal destino para los capitales del mundo.

“En términos de clasificación según el índice de Doing Business, las economías de América Latina y el Caribe se ubican en promedio en el lugar 92 de 181 países. Esto ubica a la región en el quinto lugar superando a Asia Meridional y África Subsahariana”

En definitiva, podemos concluir que América Latina está viviendo una época de cambios. La región viene experimentando cambios positivos en todos los campos y además de eso el futuro de la región es prometedor, tanto para el comercio intrarregional como para el comercio entre países latinoamericanos y el mundo. El análisis prospectivo de la región a diez años muestra que la región experimentara un crecimiento exponencial en los próximos años.

De acuerdo con el Foro Económico Mundial, América Latina promete ser el principal destino de inversión en el mundo, dado el gran potencial que tiene y la riqueza que guarda en aspectos como la explotación de recursos, tierra, agricultura, producción de biocombustible, entre otros.

Países de la región como Colombia y México están comprometidos en trabajar en aquellos aspectos que incentiven la atracción de la inversión extranjera a sus países así como en la internacionalización de sus comercios. Si hay inversión hay desarrollo; es por esta razón, que los gobiernos de estos dos países se han enfocado en crear políticas orientadas a la creación y fortalecimiento de acuerdos bilaterales y preferencias comerciales con otros países del mundo y más aun con países latinoamericanos.

Quizá el mayor reto que presenta América Latina es el fortalecimiento y aprovechamiento de las relaciones comerciales entre países de la región; debido a que por años los países se han enfocado en atraer inversión de países de otros continentes y han perdido la noción quizá, de lo importante y lo significativo que sería fortalecer los lazos comerciales entre países hermanos. Los procesos vividos por los países latinoamericanos como el proteccionismo, sustitución de importaciones, globalización e internacionalización de los factores de producción son todas fases tendientes a la mayor integración regional.

En esta investigación nos enfocaremos en el análisis de las relaciones comerciales entre México y Colombia. Como se mencionó anteriormente, América Latina será el destino mas atractivo para el comercio y la IED en los próximos años y por qué no sacar provecho de las relaciones comerciales intrarregionales que además de fortalecer a cada uno de los países que participan, ayuda a que la región se cotice aun mas.

0. PROPUESTA DE MONOGRAFÍA

0.1. Identificación del Problema:

La reciente crisis entre los países latinoamericanos, Colombia, Venezuela y Ecuador (crisis a la cual se están sumando otros países) ha provocado el rompimiento de relaciones comerciales de larga trayectoria entre países vecinos. Este quiebre y desacuerdos entre países ha provocado el debilitamiento de las economías y de alguno de sus sectores. Es lógico pensar que de continuar este panorama las relaciones no acabaran por deteriorarse aun más, sino por finalizar definitivamente.

En medio de esta coyuntura, los países deben buscar nuevos horizontes. Es evidente que debido a la crisis se hace cada vez más necesario la búsqueda de nuevos mercados y el fortalecimiento de los países, en las relaciones comerciales ya existentes. Colombia, más que cualquier otro país latinoamericano, está obligada a fortalecer otros lazos comerciales, debido a que es uno de los actores principales del conflicto.

El análisis de la posibilidad de fortalecer otros mercados como el de México es una excelente opción para Colombia, ya que este además de ocupar el sexto lugar

como destino de las exportaciones colombianas⁴, es un país con políticas claras sobre comercio exterior y el cual ha convertido, en uno de los ejes de desarrollo del país, el de la apertura económica. Crecimiento económico soportado en la búsqueda de nuevos espacios de mercado.

La temática que desarrollaremos y analizaremos en esta investigación trata principalmente como su título hace referencia, a la investigación de cómo ha sido el comportamiento de las relaciones comerciales entre Colombia y México. Estos dos países han sido por largos años socios comerciales. Analizaremos con detenimiento cuales han sido los pilares de las relaciones comerciales entre México y Colombia en los últimos 10 años y a partir de esta investigación, determinar qué nos puede deparar el futuro con México como socio estratégico.

0.2. OBJETIVOS

0.2.1. Objetivos General

Establecer mediante la investigación y un bien estructurado análisis crítico-descriptivo, cuáles han sido a través de los últimos diez años los pilares de las relaciones comerciales entre México y Colombia e identificar cual puede ser en el futuro la situación de las relaciones bilaterales.

⁴ <http://74.125.45.104/search?q=cache:N8E3eDa7-A4J:www.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo8844DocumentNo7305.PDF+analisis+mercado+cuero+venezuela&hl=es&ct=clnk&cd=10&gl=co>

0.2.2. Objetivos Específicos

Describir brevemente el entorno económico de Colombia y de México con el fin de destacar su reciente evolución.

Establecer las condiciones de acuerdos y regulaciones comerciales existentes entre Colombia y México para el periodo de 1998 – 2008 en el marco del G3.

Analizar las nuevas condiciones de relaciones comerciales entre Colombia y México; y perspectivas de mayor amplitud y diversificación de los flujos en los años recientes y próximos.

0.3. Justificación

Ante la inminente crisis que se vive actualmente en el mundo y más aun el reciente deterioro de las relaciones bilaterales entre Colombia y sus países vecinos; se hace vital y necesario la diversificación, búsqueda y apertura de nuevos mercados; con el fin de expandir los horizontes comerciales de Colombia y quizá más importante que esto, el fortalecimiento de las relaciones comerciales ya existentes.

La exitosa búsqueda de nuevos mercados por parte de Colombia debe estar orientada a encontrar en ellos escenarios beneficiosos para los empresarios. Factores como simetría en los mercados e igualdad de condiciones son fundamentales para aprovechar y favorecerse mutuamente. Igualmente, es

menester saber que la búsqueda de nuevas relaciones (oportunidades) o potencializar las ya existentes, deben estar fundamentadas en el mutuo deseo y/o orientación hacia el logro de un mismo objetivo.

De acuerdo a las ideas planteadas anteriormente, nos enfocaremos en estudiar las relaciones comerciales con un país con el que compartimos muchas similitudes tanto culturales como comerciales y económicas; un país con el que llevamos años de relaciones y con el cual podemos llegar a estrechar fuertes lazos debido al gran potencial que tiene; este país es *México*.

México y Colombia han sido socios comerciales por muchos años. Según el Presidente de la República de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, el intercambio comercial entre México y Colombia en los últimos años ha sido significativo, lo cual ha representado inversión para ambas naciones. Este hecho hace que México, sea hoy más que nunca un mercado que promete ser de mucha importancia para nuestro país considerando que, para México, los acuerdos bilaterales y regionales se han constituido en uno de los pilares de su política comercial en los últimos años.

“Los objetivos de la política comercial de México en los últimos cuatro años han sido profundizar la apertura de la economía, garantizar el acceso a nuevos mercados y crear un entorno favorable a la inversión. Los tratados bilaterales de libre comercio y la participación de México en diversos foros comerciales

*regionales y multilaterales,...han jugado un papel importante para lograr esos objetivos*⁵

Este es un aspecto importante a tener en cuenta ya que los esfuerzos de este país actualmente se encuentran enfocados en generar nuevas oportunidades. Sin embargo, para el caso colombiano, México está enfocado más que en crear y generar nuevos acuerdos, en fortalecer los que ya existen. Tal es el caso del G3 (El cual es actualmente más conocido como G2 debido al retiro de Venezuela del acuerdo). Tanto México como Colombia se han mostrado muy interesados en reafirmar este acuerdo.

*“Acordamos seguir fortaleciendo los lazos comerciales y de inversión, y aprovechar plenamente las oportunidades de negocios que brinda nuestro tratado de libre comercio”*⁶

Consideramos de vital importancia el estudio de las relaciones comerciales entre estos dos países en el último decenio con el fin de establecer y de determinar mediante la historia, cual puede ser el futuro de las relaciones bilaterales México-Colombia. Los dos países tienen un marcado interés por incrementar el comercio y crecer económicamente, convirtiéndose en socios estratégicos; permitiendo a las dos economías generar nuevos destinos para sus productos y así diversificar sus fuentes de ingresos.

⁵ Fuente: http://www.sice.oas.org/countries_s.asp

⁶ Fuente: EL UNIVERSAL, Caracas. Artículo “Colombia y México acuerdan fortalecer comercio bilateral”. Agosto 13 de 2009

“...Colombia y México ratifican su convicción de que la mejor alternativa para el desarrollo a largo plazo es la consolidación de mercados ampliados y la búsqueda de mejores condiciones de acceso para sus exportaciones, lo cual redundará en mayores niveles de producción, empleo y bienestar para sus pueblos”⁷

0.4. Antecedentes de Investigación

Con respecto a este tema no hemos encontrado hasta la fecha ningún estudio específico acerca del análisis de las relaciones comerciales entre México y Colombia en los últimos diez años. Sin embargo, en las páginas oficiales de cada uno de los gobiernos y páginas de fomento al comercio si hay mucha literatura acerca de cómo ha sido el comportamiento del comercio tanto de Colombia como de México; tal es el caso de los detallados estudios publicados en la página de la Organización Mundial de Comercio. Igualmente, artículos y trabajos puntuales y descriptivos acerca de los vínculos comerciales que los unen y su vigencia. Igualmente existe mucha literatura acerca de las relaciones comerciales de estos dos países con otros y su vinculación a acuerdos multilaterales.

0.5. Metodología de Trabajo

El objetivo de nuestra investigación busca el estudio histórico de las relaciones comerciales entre Colombia y México en los últimos años de 1.998-2008. Por lo tanto, llevaremos a cabo una investigación de tipo analítico – descriptivo que nos

⁷ Fuente: **MINISTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO**, Luis Guillermo Plata. Artículo “Colombia y México firman Acuerdo de Comercio”. www.dinero.com. Agosto 14 de 2009

permita la identificación de los factores determinantes que han caracterizado e influido en las relaciones bilaterales de estos dos países. Todo esto con el fin de llegar a una breve conclusión de cual puede llegar a ser el potencial comercial entre ellos.

Por otra parte como técnica de recolección de datos utilizaremos fuentes de información primaria y secundaria. Como fuente de información primaria tendremos entrevista virtual con funcionarios de la Organización de Estados Americanos OEA con el fin de tener información de primera mano sobre las históricas y actuales relaciones entre México y Colombia. Finalmente como fuentes de información secundaria utilizaremos artículos de prensa, información extraída de las paginas oficiales tanto de Colombia como México y en general cualquier otro documento escrito que puedan facilitar el estudio histórico de las relaciones comerciales bilaterales.

0.6. Logros Esperados

Con este estudio determinaremos cuales han sido los principales aspectos que han caracterizado las relaciones comerciales y bilaterales entre Colombia y México, logrando con esto facilitar el estudio sobre este tema a todo aquel que desee tener conocimiento sobre los antecedentes más próximos a la relación que han tenido estos dos países a nivel comercial. Igualmente, esperamos lograr determinar con este estudio cuáles pueden ser las perspectivas a futuro de

Colombia con respecto a sus alternativas y opciones de mercados con México, para el desarrollo y crecimiento del comercio.

1. CONDICIONES DE ACUERDOS Y REGULACIONES COMERCIALES EXISTENTES ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO 1998 – 2008

En el Marco del G3

Cuando estamos negociando un acuerdo comercial estamos ampliando el acceso a los mercados externos a través de mayores preferencias para los productos con capacidad real o potencial de exportación, así los acuerdos de integración en materia comercial, producen los efectos conocidos como desvío y creación de comercio entre los países que lo conforman, y conocerlos puede permitirnos saber en qué mercados nuestros productos o servicios acceden en condiciones preferenciales; elemento sin duda decisivo al momento de tomar la decisión de elegir los posibles mercados para exportar.

El gobierno de Colombia a finales de los setenta, inicio una serie de reuniones y acercamientos de sus vecinos y sus socios comerciales con el fin de garantizar el crecimiento económico del país, bienestar de los habitantes y preparar una economía nacional para el desarrollo de un mundo globalizado, logrando

acuerdos que permitieran disminuir las restricciones al comercio entre los demás países y Colombia.⁸

Para Colombia, tener acuerdos comerciales con otros países, le permite tener un mejor acceso a las exportaciones de bienes y servicios, penetrar mercados altamente protegidos, generar empleos dándole una mejor calidad de vida a la población y facilitar la llegada de empresas colombianas a nuevos mercados.

México, en temas comerciales se defiende muy bien; es el segundo país con más tratados en el mundo, ha firmado acuerdos comerciales en tres continentes, cuenta con 12 tratados de libre comercio (TLC) con 44 países y entre muchos otros, tales como, acuerdos de complementación económica. Todo esto permite que México se posicione como una puerta de acceso al mercado mundial.

En 1994, México celebró un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, países con los que conforma el área de libre comercio más grande del mundo: más de 450 millones de habitantes cuya producción de bienes y servicios tiene un valor superior a 16.900 millones de dólares anuales.

México ha firmado Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (que fomentan la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo) con 24 países y suscrito Acuerdos para Evitar la Doble

⁸ **COLOMBIA LINK.** http://www.colombialink.com/01_INDEX/index_finanzas/19_acuerdos.html.
www.colombialink.com

Tributación (que evitan que el contribuyente sea gravado por impuestos de naturaleza equiparable y en un mismo periodo por dos o más jurisdicciones fiscales) con más de 30 países.

El futuro del país es prometedor: Este futuro esta enmarcado por el interés de México y Colombia por incrementar el comercio y crecer económicamente siendo socios estratégicos, permitiendo a las dos economías procurar nuevos destinos para sus productos y servicios y así diversificar sus fuentes de ingresos.

El principal objetivo de esta alianza entre estos dos países es el de incrementar las oportunidades y ser facilitadores de las ya existentes gracias al Acuerdo del G3. Es por esta razón que estudiaremos la relación comercial de estos dos países bajo el marco de este importante y prometedor acuerdo comercial.

1.1. Aspectos Básicos y Regulaciones del Acuerdo del G3

Grupo de los Tres – G3

Se dice que a diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales entre países latinoamericanos, el acuerdo del Grupo de los Tres va más allá de las disposiciones arancelarias, puesto que trata de temas como la propiedad intelectual, los servicios, las compras gubernamentales y las inversiones⁹.

⁹<http://www.gestiopolis.com/Canales4/eco/grutres.htm>

El Grupo de los Tres (G-3) fue creado en San Pedro Sula (Honduras), el 28 de Febrero de 1.989. En este lugar, los gobiernos de México, Colombia y Venezuela firmaron el Tratado de Libre Comercio G-3, dando origen, el 1 de enero de 1.995, a una zona de libre comercio de 145 millones de habitantes.

Los principales objetivos del Tratado fueron los siguientes:

- Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial.
- Garantizar un acceso amplio y seguro a los tres mercados por medio de la eliminación gradual de los aranceles.
- Fortalecer los lazos de amistad y cooperación entre los países miembros.

El tratado original ha venido evolucionando gracias al proceso de negociación desarrollado, desde 1998, por trece Grupos de alto nivel (GAN) encargados de definir las normas relacionadas con el comercio, la ciencia y la tecnología, la energía, las telecomunicaciones, el transporte, las finanzas, el turismo, la cultura, la educación, el medio ambiente, la pesca y la acuicultura, la cooperación con Centroamérica y el Caribe y la prevención y atención de desastres y calamidades.

Los principales resultados obtenidos por estos grupos de negociación son:

- Se fijaron normas que buscan evitar que leyes internas de los países sobre protección de la salud humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.
- Se fijaron normas para evitar prácticas desleales de comercio y se definió un mecanismo ágil para la solución de las diferencias que puedan aparecer entre los países miembros.
- Se permitió la incorporación de otros países de América Latina y el Caribe al Tratado.
- Se le permitió a cada país definir una lista de productos a los cuales no se les quitaría, temporalmente, el arancel.
- Igualmente, se permitió la creación de salvaguardas (aranceles temporales) para proteger, de forma temporal, alguna industria de un país miembro que se encuentre amenazada por una excesiva importación de productos provenientes de los otros países miembros.

El G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones, producción, generar empleos productivos, bien remunerados, economías de escala vía alianzas comerciales, de inversión, mayor competitividad, crecimiento que se traducen en un mayor bienestar.

El Tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas

internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

Con el Tratado del G-3 se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. Este Tratado incluye una importante apertura de mercados para los bienes y servicios mexicanos y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando certidumbre a los agentes económicos. Además, se permite la adhesión a terceros países de América Latina y el Caribe.¹⁰

El Acuerdo Comercial G3 entre Colombia, México y Venezuela es ahora el Acuerdo Comercial G2, tras una modificación a raíz del retiro de Venezuela del acuerdo. Según información del Ministerio de Comercio de Colombia, Venezuela hizo efectiva su salida del G3 el 19 de Noviembre de 2006, entre otras razones por considerar que otorgaba demasiada protección a los derechos de propiedad intelectual, en el área de medicamentos.

¹⁰ **MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO.**
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=2440&idcompany=7>

1.2. Acceso de Mercados para Sectores Productivos

Para penetrar a los mercados se deben tener en cuenta normas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros, está prohibido elevar aranceles, y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.

1.3. Regulación y Acceso al Comercio de Servicios

Dentro del comercio de servicios se establecen dentro del acuerdo, disciplinas y normas para asegurar el libre y ágil comercio de servicios en la región. Como principios básicos se dan el trato nacional, nación más favorecida y la no obligatoriedad de presencia local. Dadas las diferencias en el grado de apertura del sector de servicios en cada una de las economías que conforman este tratado se estableció, para la consolidación de las medidas vigentes en cada país, que ésta se desarrolle bajo un principio de reciprocidad que permita llegar a un equilibrio global. En materia de transporte marítimo se libera la reserva de carga y se establece un compromiso para compatibilizar las normas de transporte multimodal.

En materia de servicios financieros, se permite el establecimiento de instituciones financieras de las otras partes; condicionadas a los principios anteriormente mencionados. Se garantiza la libre transferencia de los recursos al exterior. Además como medida de seguridad está establecido un comité de Servicios Financieros el cual supervisa las aplicación de el capitulo referente a este tema.

2. CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE COLOMBIA Y MÉXICO

2.1. Indicadores Económicos, Socio – demográficos e Información Comercial de Colombia con el Mundo

FIGURA 1. Mapa Geográfico Colombia y Bandera de Colombia

COLOMBIA

“Colombia: Un país de Oportunidades”



FUENTE: The World Fact book. www.cia.gov¹¹

¹¹ The World Fact book. www.cia.gov. INFORMACIÓN COLOMBIA.

FIGURA 2. Información General de Colombia

Datos Generales	Datos Geográficos	Datos Demográficos
<ul style="list-style-type: none">● Nombre Oficial: República de Colombia● Capital: Bogotá● Tipo de Gobierno: República -Poder Ejecutivo● División Administrativa: 32 Departamentos	<ul style="list-style-type: none">● Ubicación: Norte de Suramerica, bordeando el Mar Caribe y el Oceano Pacifico.● Coordenadas Geográficas: 4 36 N, 74 05 W● Area Geográfica: 1.141.748 Km²● Clima: Varía de Tropical a Desiertico.	<ul style="list-style-type: none">● Población: 43.677.372 (Julio 2009)● Religión: Católico-Romano

PERSPECTIVA GENERAL

Análisis

In the past decade, Colombia has experienced an economic, social and security transformation. With an increasing number of bilateral trade agreements, as well as stable and strong economic growth rates, the country has positioned itself as an attractive destination for foreign direct investment¹².

Colombia es el cuarto país más extenso de Sudamérica. Más de la tercera parte del país está cubierta por un área montañosa. Está ubicado en la zona

¹² FORO ECONÓMICO MUNDIAL

noroccidental de América del Sur, tiene una superficie de aproximadamente 1.147.748 km y limita con Ecuador, Perú, Brasil, Venezuela, Panamá y con el Mar Caribe y el Océano Pacífico.

Este país suramericano representa el 12.4% de la población total de América del Sur, con aproximadamente 48 millones de habitantes.

La economía de Colombia ocupa el cuarto lugar en América Latina tras Brasil, México y Argentina según el FMI (Fondo Monetario Internacional) y a nivel mundial tiene la posición 41.

Colombia, solía ser una economía cerrada a la exportación; situación que no ayudaba a la producción doméstica y mucho menos al crecimiento económico del país. Desde la apertura económica de Colombia en los años noventa, existieron muchos cambios económicos que afectaron positivamente la productividad y trajeron crecimiento durante la época de Gaviria. Colombia creció aproximadamente 6% anualmente y sus condiciones económicas eran más favorables que los últimos 20 años. Para abrir el país al comercio internacional y competir en el mercado global con bajos costos, fue necesario cambiar y hacer reformas en los procesos productivos con los cuales se venía trabajando.

Durante los años 1997 – 2005 la economía colombiana se mantuvo constante, en el sector minero su participación fue doble en cuanto al PIB, permitiendo así el aumento de la inversión extranjera, los servicios financieros e inmobiliarios

disminuyeron, esto se debe a la liquidación de algunos bancos y a la caída de los activos tras la crisis económica y financiera.

Entre 2002 y 2007 la economía colombiana creció a un ritmo anual promedio de 4.9% en términos reales. El promedio de los otros países de la región fue de 4.4% anual en ese periodo. Lo que muestra un crecimiento relativamente superior.

Colombia ocupó el octavo lugar en cuanto a ingreso per cápita (3,611 dólares), entre los 12 países de América del Sur, según estimaciones del FMI para 2007.

Aunque la economía colombiana no alcanza niveles altos de crecimiento del PIB, Colombia tiene un patrón estable en varias partes de su economía, es por esto que de todos los países latinoamericanos, la economía de Colombia es una de las más estables.

Según información de la Organización Mundial del Comercio, para el año 2006 en torno al comercio de mercancías, Colombia ocupa el lugar número 57 como exportador, con una participación de 0.2% de las exportaciones mundiales totales y el lugar 54 como importador, con una participación de 0.2% de las importaciones mundiales totales. En el año 2006, la expansión económica que se registro en el país estuvo soportada por el incremento en maquinaria, equipo y construcciones, lo que estuvo ligado al aumento de la capacidad productiva del país.

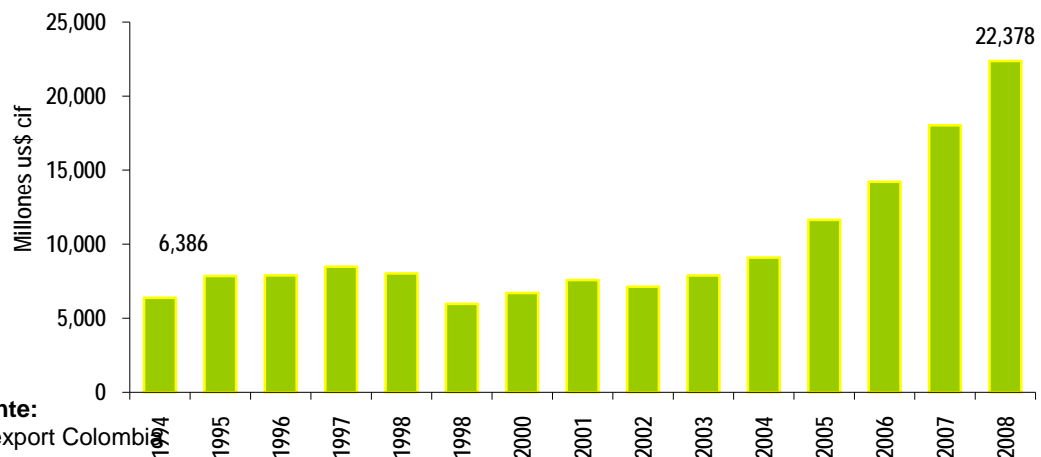
En general, las exportaciones colombianas están distribuidas equilibradamente entre productos agrícolas, productos minerales y manufacturas. Las mercancías representan el 88% de las exportaciones; mientras que los servicios representan solamente el 12% aproximadamente. En cuanto a las importaciones colombianas, las mercancías representan el 83% y los servicios el 17% restante.

TABLA 1.
Principales Productos Importados y Exportados a Nivel Mundial
 Colombia

Importados	Exportados
<ul style="list-style-type: none"> • Manufacturas (Aparatos Eléctricos, Automóviles, Tractores) • Productos Agrícolas (Maíz, Trigo) 	<ul style="list-style-type: none"> • Aceites Crudos de Petróleo • Carbón Mineral • Café • Plátanos • Ferroníquel • Residuos de Oro y Cobre

Fuente: Pro México.

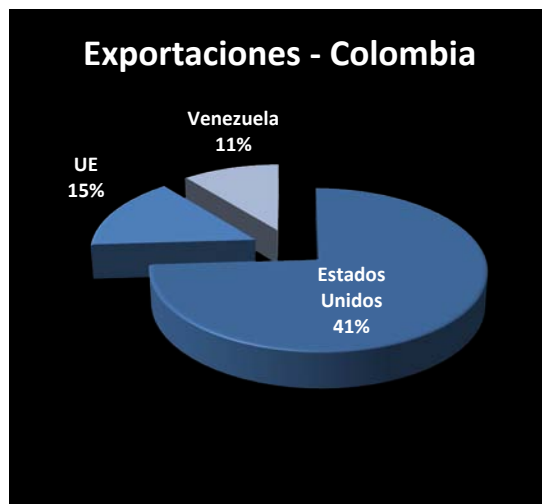
GRAFICA 1. Importaciones de Colombia con el Mundo (Millones US\$)



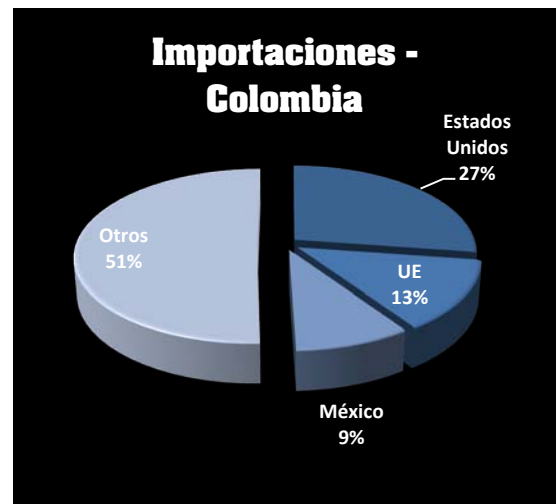
Fuente:
 Proexport Colombia

En cuanto a los principales mercados de exportación e importación de Colombia tenemos que el principal mercado para las exportaciones colombianas en el 2008 fue Estados Unidos (41% de participación), seguido por la UE (15%) y Venezuela (11%). Igualmente, en cuanto a las importaciones de Colombia en el mismo periodo, éstas provinieron principalmente de Estados Unidos (27%), la UE (13%) y México (9%).

GRÁFICA 2. Principales Mercados de Exportación e Importación – Colombia



Fuente: Pro México. Ficha País –Colombia 2008



Fuente: Pro México. Ficha País –Colombia 2008

En los últimos años la economía Colombiana ha venido presentando un escenario externo positivo, que se caracteriza por los cambios que se han dado en el área internacional, los cuales han generado procesos de internacionalización y globalización de la economía, a nivel mundial. Todos estos cambios tienen como fin el sacar provecho de los beneficios que como resultado trae el intercambio comercial entre países. Colombia lo que busca hoy en día es una mayor

profundización comercial de manera equilibrada, con el fin de eliminar barreras que no son tan necesarias para el comercio.

Colombia tiene un firme compromiso de atraer inversión al país. Su gobierno está enfocado en hacer de este objetivo una realidad. Colombia está trabajando constantemente en aumentar y fortalecer sus lazos comerciales con los países del mundo, igualmente está creando los escenarios propicios para convertirse en un destino atractivo de inversión. Una de las estrategias de Colombia y su gobierno para el crecimiento es mediante la investigación de estrategias exitosas en otros países, intentar adaptarlas a la situación del país. Que han hecho otros países, estrategias, mecanismos, para incentivar el desarrollo económico. Adoptar modelos de desarrollo para el impulso de la economía colombiana.

Estrategias como estas y más que todo el interés de Colombia en crear el escenario propicio para hacer del país un lugar atractivo de inversión es mas que cualquier cosa una garantía y manifestación de la importancia que para la gente y el gobierno representa la confianza de que otros vengan e inviertan. El desarrollo de políticas, normas y mecanismos que brinden seguridad y confianza a quienes traen su dinero al país, es una base excelente para alcanzar los objetivos que se quieren. El principal enfoque de Colombia es apuntarle a dos objetivos que consideran fundamentales para conseguir el desarrollo económico. El primero es trabajar por la seguridad ya que sin seguridad no puede existir inversión. Y el segundo e importante objetivo es la firma de múltiples acuerdos bilaterales y el

fortalecimiento de los ya existentes. Este último, va en sintonía con los objetivos en general de América Latina.

“Colombia está comprometida con un amplio programa de negociaciones internacionales con el fin de lograr un mayor acceso de los productos colombianos en el concierto mundial de intercambio de bienes y servicios”¹³

Como resultado se espera el desarrollo del país. Pero un desarrollo basado en cimientos fuertes. Seguridad + Inversión es una fórmula casi perfecta; pues la inversión es la fuente del desarrollo y esta se consigue con seguridad y confianza; elementos que todo inversionista necesita para invertir su capital sin temores.

“When the crisis is over, investment will be made in those countries where there is deeper trust”¹⁴

¹³ **XVIII CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIANTES DE ECONOMÍA.** Ponencia. Sector externo y los Procesos de Integración Económica.

¹⁴ **FORO ECONÓMICO MUNDIAL.** Álvaro Uribe Vélez. 15 de Abril 2009 Rio de Janeiro, Brasil

Colombia con la ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI



La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se creó mediante el Tratado de Montevideo 1980, que reemplazó al de 1960, que había dado origen a la antigua ALALC. El Tratado se aprobó el 12 de agosto de 1980. El Congreso de Colombia aprobó el Tratado mediante la ley 45 de 1981 y el país lo ratificó ante el gobierno de la República Oriental del Uruguay el 20 de julio y entró en vigor el 20 de agosto de 1981.

La ALADI está conformada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay y Venezuela. En la X reunión del Consejo de Ministros, que se celebró en Montevideo entre el 5 y el 6 de noviembre de 1998, se previó una Resolución para admitir a Cuba, con lo cual se elevarían a doce los miembros del Tratado de Montevideo 1980. Los principios de la integración latinoamericana en la ALADI son los de pluralismo, convergencia, flexibilidad y tratamiento diferenciado según el nivel de desarrollo relativo.

Los instrumentos de la integración en la ALADI son los Acuerdos de Alcance Parcial, los Acuerdos de Complementación Económica y los Acuerdos Regionales. Entre los Acuerdos Regionales se cuenta la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). Los Acuerdos de Complementación Económica son una modalidad más avanzada de los Acuerdos de Alcance Parcial tradicionales, que son de naturaleza comercial. La Preferencia Arancelaria Regional (PAR) consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países, que los países miembros se otorgan recíprocamente sobre las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios.

La PAR actualmente tiene un nivel de 20%, se aplica en magnitudes diferentes según las tres categorías de países establecidas por la Resolución 6 del Consejo de Ministros, que son: países de menor desarrollo económico relativo; países de desarrollo intermedio; demás países. La PAR abarca el universo arancelario salvo una nómina de productos que cada país exceptúa del beneficio de dicha preferencia, cuya extensión también está relacionada con las tres categorías de países¹⁵

La **ALADI** propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

¹⁵ <http://nexura.com/zfpacifico/publicaciones.php?id=20766>

- Una **preferencia arancelaria regional** que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- **Acuerdos de alcance regional** (comunes a la totalidad de los países miembros).
- **Acuerdos de alcance parcial**, con la participación de dos o más países del área.

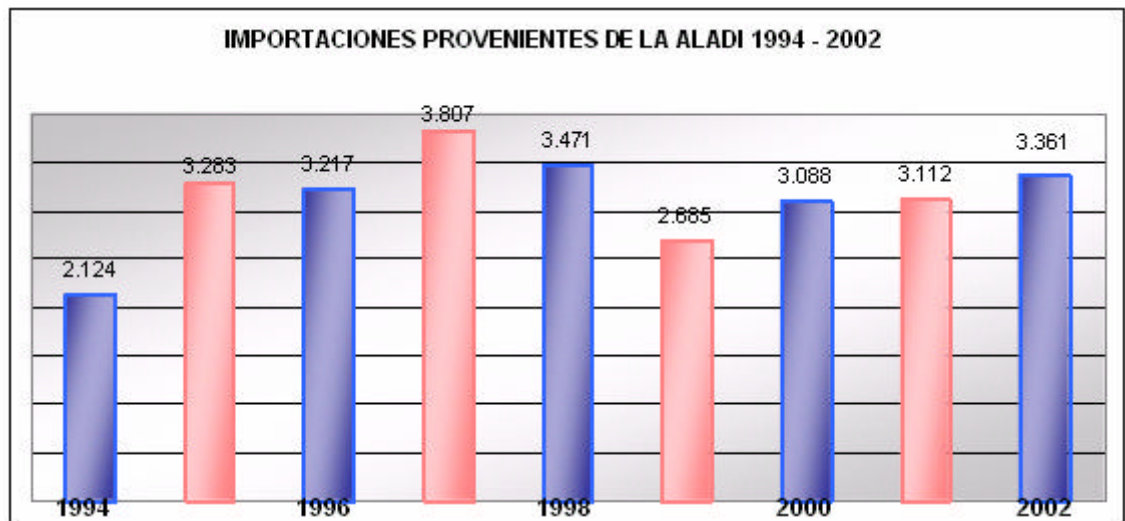
La **ALADI** da cabida en su estructura jurídica a los más vigorosos acuerdos subregionales, plurilaterales y bilaterales de integración que surgen en forma creciente en el continente (**Comunidad Andina de Naciones, MERCOSUR**, etc.). En consecuencia, le corresponde a la Asociación –como marco o “paraguas” institucional y normativo de la integración regional- desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común¹⁶.

Colombia se encuentra vinculado al mayor grupo de integración económica de la región, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), está conformada por 12 países que suman una población de aproximadamente 364'839.077 millones de consumidores potenciales, entre los cuales los productos colombianos no se han posicionado eficazmente, pues la magnitud de posibles compradores y

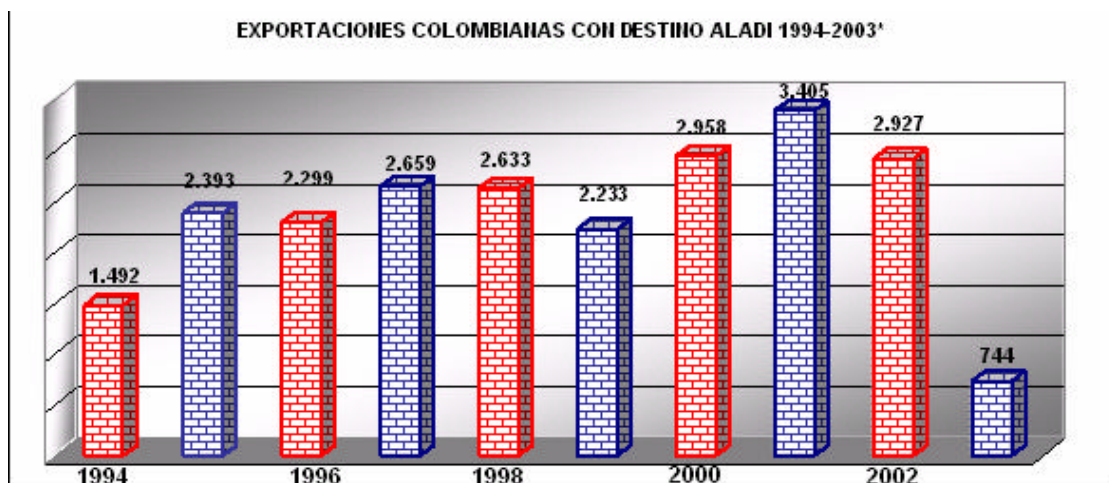
¹⁶ http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSTITIOWEB/quienes_somos

la relativa proximidad física de los mismos representan grandes ventajas que los productores nacionales no han aprovechado aún.

GRAFICA 3. Importaciones y Exportaciones Colombianas Provenientes de la ALADI



Las Importaciones han sido superiores a las exportaciones, en cuanto a la participación de los países que conforman la ALADI. Colombia recibe de la ALADI: *bienes de consumo no duraderos, bienes de capital y materias primas para el sector industrial*. Su mayor socio comercial a lo largo de los últimos años ha sido Venezuela, seguido por Ecuador.



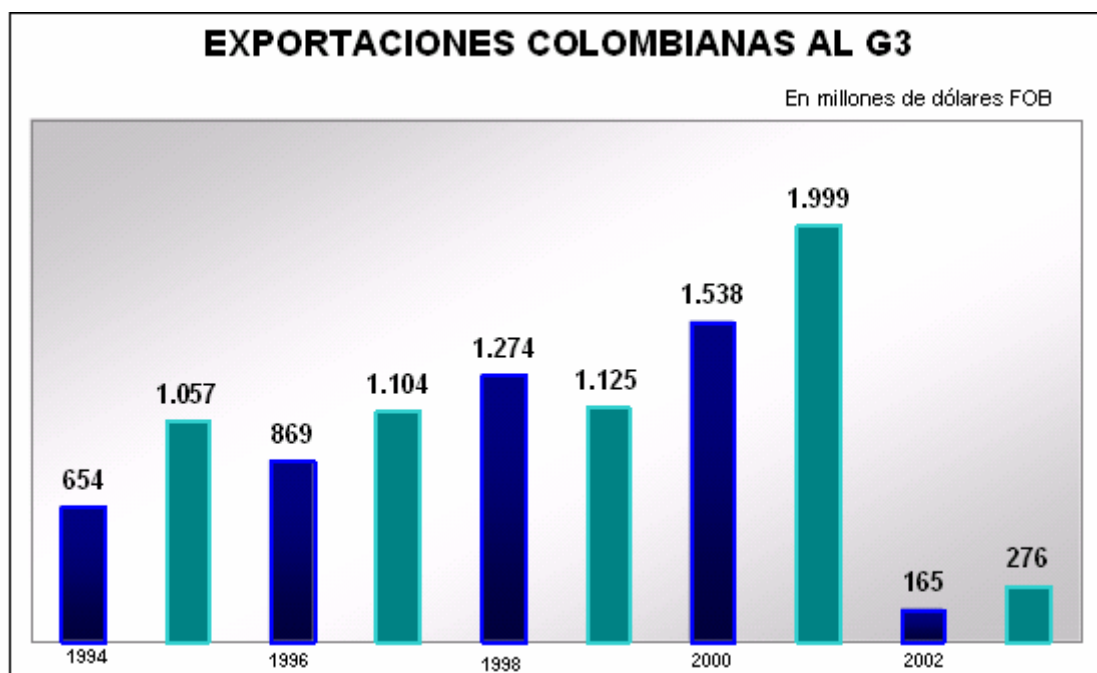
Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE

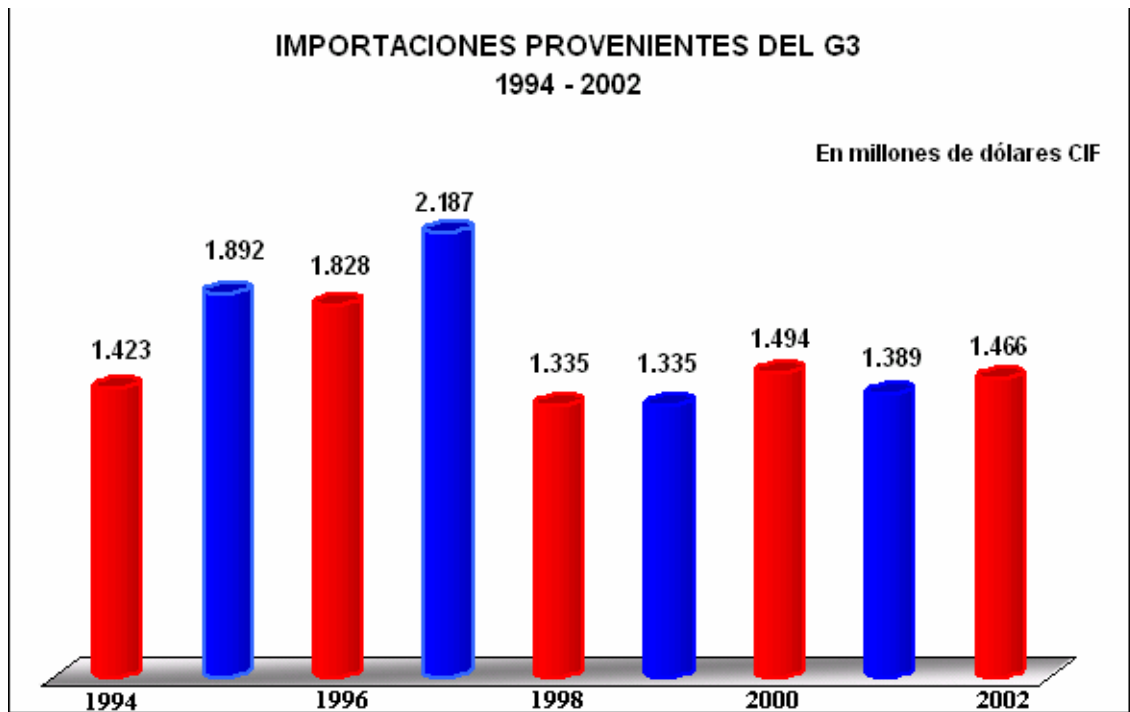
En la anterior gráfica (Gráfica 5) se observa que las exportaciones han tenido un comportamiento ascendente con una disminución presentada en 1997 y el 2002 siendo estos los frutos de la crisis en la economía venezolana. Los principales productos exportados a este mercado son: En cuanto a los tradicionales Petróleo, sus derivados y Carbón. En exportaciones no tradicionales los sectores más dinámicos fueron: *cuero y sus manufacturas, textiles y confecciones, Joyería y piedras preciosas*, entre otros.

Colombia con el G3

El tratado busca incrementar el nivel de sus exportaciones mediante un acceso amplio a los respectivos mercados, (y de manera indirecta, ingresar sus productos al mercado estadounidense mediante México, dada su mayor proximidad física y comercial mediante el NAFTA) a través de la eliminación gradual de aranceles, representa la oportunidad a Colombia para aumentar y diversificar las exportaciones, producción, generar empleos productivos y bien remunerados.

GRAFICA 4. Exportaciones e Importaciones Colombianas con el G3





Fuente: Departamento Nacional de Estadística - DANE-

En la Gráfica 7, podemos observar que de acuerdo al G3 las exportaciones colombianas tienen un comportamiento ascendente con algunos altibajos que se ven en los años de 1996, 1999 y 2002 con exportaciones de US\$ 869, US\$ 1125 y US\$165 millones de dólares respectivamente a precios FOB.

De acuerdo a la anterior grafica, se puede observar que existió un ritmo ascendente hasta 1997 de acuerdo a las importaciones en el G3, en donde se alcanzo un valor de US\$ 2187 millones de dólares CIF y a partir de 1998 se ha mantenido constante. Los principales productos importados son: *automotores, Maquinaria y equipo, materias primas, bienes intermedios y bienes de capital.*

FIGURA 4. Información General de México

Datos Generales	Datos Geográficos	Datos Demográficos
<ul style="list-style-type: none">● Nombre Oficial: Estados Unidos Mexicanos● Capital: Ciudad de México. Distrito Federal.● Tipo de Gobierno: Republica Federal● División Administrativa: 31 Estados y 1 Distrito Federal.	<ul style="list-style-type: none">● Ubicación: Centro América, bordea el Mar Caribe y el Golfo de México.● Coordenadas Geográficas: 23 00 N, 102 00 W● Area Geográfica: 1.964.375 Km²● Clima: Varía de Tropical a Desiértico.	<ul style="list-style-type: none">● Población: 111.211.789 (Julio 2009)● Tasa de Crecimiento: 1.13% (2009).● Religión: Católico-Romano

PERSPECTIVA GENERAL

Análisis

“El avance de la reforma estructural es el resultado de la adecuada implementación de las políticas públicas aunadas a una nueva dinámica empresarial, lo que permitirá al país alcanzar las metas de competitividad y brindara grandes beneficios para la población”¹⁸

En México, el comercio exterior juega un papel fundamental en la economía, siendo la principal fuente de crecimiento y eje central del desarrollo económico.

¹⁸ **INFORME SICE - México. Examen de las Políticas Comerciales.** Tomado y adaptado Organización Mundial de Comercio. Enero 07 de 2008.

México inicio su proceso de apertura económica hace más de 20 años con su adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (**GATT**) en 1.986. Desde este entonces, se ha caracterizado por la orientación exportadora como estrategia de desarrollo de su economía; enfocándose, en incrementar constantemente su presencia en los mercados internacionales.

México es la segunda economía de América Latina y la tercera economía en tamaño de América después de Estados Unidos y Brasil. Desde la crisis de 1.994-1.995 en México, sus dirigentes en el poder se enfocaron en crear políticas orientadas a la creación y mejoramiento de las bases económicas internas que condujera al país al logro de la estabilidad macroeconómica.

Adoptaron un efectivo programa de estabilización que incluyo: *La reestructuración de su deuda externa, una política monetaria prudente y un tipo de cambio flexible*; todo esto sumado a la *privatización de importantes compañías* en el país. Dichas políticas además de lograr una inflación de un solo dígito y valores manejables tanto de su deuda pública como en el déficit de su cuenta corriente; arrojaron resultados positivos permitiéndole a la economía una rápida recuperación. El país creció de 1.998-1.999 y 2000 a un ritmo de 4.9%, 3.8% y 6.9% respectivamente. Igualmente, el comercio exterior pasó de representar en 1.997 a 2000, el 60.7% del PIB al 72.3% respectivamente.

El sector exportador y la Inversión Extranjera Directa (**IED**) han sido las principales fuentes de creación de empleo en México. En el periodo comprendido entre 1.997

y 2000 las exportaciones pasaron de aportar el 30.3% del PIB a aportar 34.9% respectivamente. Creciendo anualmente a una tasa promedio de 14.6%. Igual actividad de crecimiento presentó la economía mexicana en los años más recientes de la investigación.

Al ser una economía orientada a las exportaciones y con un mercado de cerca de 10 millones de personas, México ha desarrollado una extensa Red de Acuerdos Comerciales que le brindan acceso preferencial a los mercados. México tiene más del 90% de su comercio regulado por acuerdos y tratados de libre comercio, con más de 40 países en todo el mundo que incluyen América del Norte, Japón, Europa, América Latina y el Caribe.

El tratado de libre comercio más influyente para este país es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (**NAFTA**). El NAFTA fue firmado en 1.992 por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México y entró en vigor en 1.994. El comercio de México con sus socios norteamericanos en 2006 representaba cerca del 90% de sus exportaciones y 55% de sus importaciones.¹⁹ Estados Unidos cuenta con el 82.1% y 49.6% de las exportaciones e importaciones de México²⁰.

A pesar de la buena perspectiva de crecimiento que registraba el país, en el 2001, México no mostró el mismo desempeño y dinamismo en términos de tasas de

¹⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico. INFORMACIÓN TOMADA Y ADAPTADA DE WIKIPEDIA. **México**, MARZO DE 2010.

²⁰ **FORO ECONÓMICO MUNDIAL**. Reporte de Competitividad de México, 2009.

crecimiento comparado con los mercados de otros países emergentes tales como China e India para el mismo periodo.

Este comportamiento se debe principalmente a la desaceleración de la economía mundial, particularmente la economía de los Estados Unidos; así como de la volatilidad de los precios internacionales del petróleo debido a la incertidumbre generada por los atentados terroristas ocurridos en Estados Unidos. La desaceleración de la economía estadounidense ya está teniendo un impacto importante en la economía mexicana.

Teniendo todo lo anterior en consideración es coherente la actitud del gobierno mexicano en fortalecer y potenciar sus relaciones comerciales bilaterales, tales como la que sostiene con Colombia a través del G2 (Antes conocido como G3). Ante esta situación, no cabe duda que sea de vital importancia para México la búsqueda de nuevos mercados como estrategia de diversificación con el fin de balancear sus circunstancias y como salida, al pobre desempeño de sus índices de comercio.

2.3. Análisis de las Exportaciones e Importaciones y Principales Productos del Comercio entre México y Colombia

Colombia es dentro de los países de América del Sur, el tercer socio comercial de México. El historial comercial de estos dos países ha sido de trayectoria y se ha mantenido por muchos años. Según datos de 2007, Colombia ocupa el lugar

número 16 en el comercio total de México; el quinto como comprador y el número 27 como abastecedor.

De acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las relaciones comerciales entre Colombia y México, a través de los años se han caracterizado por ser deficitarias; hecho no tan favorable podríamos decir, para Colombia como para México, quien por el contrario en su balanza comercial bilateral registra un superávit.

Para el período en estudio y de acuerdo con la información de comercio exterior, de Colombia con México, el valor de las importaciones fue a partir de finales de los noventa aproximadamente, mayor que el valor de las exportaciones. Para el periodo de 2000 – 2008 las importaciones crecieron a una tasa de 24.5 por ciento, mientras que las exportaciones colombianas hacia México lo hicieron en 13.1 por ciento. Este déficit se originó, como resultado de las condiciones del mercado colombiano. El crecimiento de las importaciones se vio evidenciado por la dinámica interna de la economía, el aumento de la demanda, así como en el aumento de las compras de ciertos productos específicos.

La demanda colombiana por los productos mexicanos recae sobre tres productos destacados debido a su importancia y dinámica; estos son, vehículos, televisores y computadores. El monto de las importaciones de estos tres productos a comienzos de la década no superaban los US\$ 100 millones y entre el periodo de 2007 – 2008 fueron mayores a US\$ 1.000 millones. Entre 2005 – 2007 las

importaciones colombianas originarias de México se incrementaron en 195 por ciento de los cuales 84 por ciento, correspondió a la contribución de vehículos, computadores y televisores.

TABLA 2. Importaciones Colombianas desde México (US\$ Millones)

Partida	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
8528	Televisores	42.8	63.8	85.5	103.6	145.7	192.1	254.1	305.7	393.2
8701	Tractores, remolques, semirremolques.	1.3	2.8	17.5	35.7	76.3	183.9	316.0	460.4	140.2
8704	Vehículos para Transporte Mercancía	2.5	2.7	3.3	4.3	5.6	24.7	78.6	168.3	176.2
8703	Vehículos para Transporte Personas	4.6	3.4	4.3	1.8	5.6	23.5	49.0	90.6	132.9
8471	Computadoras	50.8	46.2	48.6	78.1	64.5	103.4	114.4	148.7	166.9
8517	Aparatos Eléctricos de Telefonía	2.0	7.3	7.9	7.3	7.3	7.1	10.6	440.2	358.6

FUENTE: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia

TABLA 3. Participación de México en las Importaciones Colombianas Totales (%)

Partida	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
8528	Televisores	64.7	67.7	80.8	89.9	88.2	86.7	86.2	74.8	79.4
8701	Tractores, remolques, semirremolques.	10.2	17.6	42.1	56.1	66.7	79.1	89.1	86.9	66.7
8704	Vehículos para Transporte Mercancía	2.6	2.8	3.2	2.7	2.2	6.1	9.9	16.9	16.2
8703	Vehículos para Transporte Personas	1.5	1.0	0.9	0.3	0.8	2.7	4.0	5.2	8.22
8471	Computadoras	15.4	12.9	13.3	16.8	16.4	19.3	17.0	16.5	15.4
8517	Aparatos Eléctricos de Telefonía	1.3	5.3	5.5	4.9	4.5	2.9	3.9	29.9	21.9

FUENTE: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia

Este fenómeno particularmente en los carros se vivió debido a causas como procesos de desgravación con México y otros como el incentivo gubernamental en Colombia a la modernización del parque automotor; incentivo que fue creado con el objetivo de lograr una mayor competitividad en la economía y soportar eficientemente la creciente dinámica comercial.

México ha sido el principal destino de origen de la importación de televisores. Sin embargo, perdió participación frente a China ya que el país importó de este mercado en 2004 el 6 por ciento de los televisores y en el 2008 esta cifra subió a 17.1 por ciento.

Igualmente en aparatos de telefonía, México ha desplazado a Estados Unidos quién en 2004 representaba el 17 por ciento de esas importaciones y en 2008 disminuyó con una participación de 8.5 por ciento; igual situación se presentó con Alemania quien participaba con el 18 por ciento en 2004 y cuatro años después su participación disminuyó a 2.8 por ciento. Este aumento de las importaciones desde México en el rubro de telefonía, aumentó debido a que la empresa *América Móvil* (TELMEX), compró una participación en la empresa colombiana de celulares *Comcel*.

No obstante, quizá el hecho más significativo que influyó en el aumento de la demanda colombiana por estos bienes fue la desgravación prevista en el acuerdo del G3; lo cual condujo a que productos como televisores y aparatos de telefonía ingresaran al país sin pago de arancel. Desde 1994 los computadores

provenientes de México se importan con arancel cero. Otras importaciones importantes procedentes de México son: Refrigeradores, tubos, polímeros, hidrocarburos, hilos, cables, maquinas para lavar ropa, preparaciones capilares, entre otros.

La firma del TLC G3 creó sin duda un escenario mucho más estable y confiable para la participación de empresas mexicanas en el país. Al igual que la empresa de telefonía *TELMEX*, otras empresas mexicanas lograron ver el potencial económico de Colombia y no dudaron en aprovechar las preferencias que su país tiene con el nuestro. Algunos de los otros casos de inversión en Colombia por empresarios mexicanos son: *Cementos Mexicanos (CEMEX)* con la adquisición de la planta cementera colombiana *CEMENTOS DIAMANTE-SAMPER S.A.* Igualmente, en el sector transporte, la naviera mexicana *Transportación Marítima Mexicana (TMM)* adquirió la *FLOTA MERCANTE GRAN COLOMBIANA*. Estos son algunos de los muchos casos de inversión extranjera proveniente de México.

“Según el Banco de la República de Colombia, Colombia recibió 1.640 millones de dólares en inversión extranjera directa de empresas mexicanas entre 1994 - 2008”

Por otra parte, y enfocándonos un poco en cual ha sido el comportamiento dentro del periodo de estudio de las exportaciones colombianas hacia México; vemos que hasta finales de la década de los noventa, Colombia registraba una tendencia creciente en las exportaciones. No obstante, este comportamiento empezó a

cambiar a raíz de la caída de los valores exportados de productos como carbón. México para este período redujo sus compras no solo a Colombia sino a nivel mundial. Igualmente, la caída de otros productos como derivados del petróleo e insecticidas fueron la causa para la reducción en las exportaciones.

TABLA 4. Exportaciones de Colombia hacia México

Partida	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2701/2704	Carbón	8.0	5.7	5.8	7.7	20.4	68.3	34.0	17.2	95.4
2710	Aceites de Petróleo	18.7	8.7	0.1	28.6	106.0	109.9	42.5	0.9	36.2
6212	Sostenes, Fajas, Corsés, Tirantes.	3.0	4.5	5.6	6.5	7.9	10.3	19.7	26.1	24.4
1513	Aceites de Coco, Almendra de Palma	5.0	5.0	5.5	5.0	7.3	4.5	9.5	14.5	24.0
3902	Polímeros de Propileno	1.3	1.7	2.7	12.0	13.5	25.2	20.8	15.1	22.7
4901	Libros, folletos	25.5	31.6	26.8	24.9	25.3	27.8	25.2	25.9	21.9
3304	Preparaciones de Belleza, Maquillaje	1.7	2.2	5.3	5.6	9.1	12.6	13.9	19.0	18.0

Fuente: DANE – MCIT

Las exportaciones colombianas hacia México representaban en 2004 el 3.1 por ciento de las ventas totales de Colombia. Sin embargo, posteriormente esta se redujo y en 2008 representó apenas el 1.6 por ciento de las ventas totales.

La relación económica de México y Colombia se ha fortalecido debido a la certidumbre y confianza que ha otorgado el Tratado de Libre Comercio. La importancia del TLC se ha manifestado en el aumento de la inversión mexicana en Colombia y son el resultado de las buenas condiciones de comercio entre estos dos países. Estos dos países tienen suscritos 11 Acuerdos en diversas áreas y están muy interesados en seguir con las negociaciones tanto para el fortalecimiento de los acuerdos bilaterales como para la creación de nuevas

oportunidades para el comercio. Para Colombia existen grandes posibilidades y la idea es que nuestro país juegue un rol cada vez más activo en el mercado mexicano.

TABLA 5. Productos Potenciales en el Mercado Mexicano

Producto Potencial	Sector
<ul style="list-style-type: none"> • Las demás preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel • Aceites en Bruto • Copolimeros de Propileno • Camisas de Punto para hombres y niños en fibras sintéticas. • Cuadernos • Los demás extractos, esencias y concentrados a base de café • Moldes o formas de acero o aluminio 	Químico
	Agroindustrial
	Plástico y Caucho
	Textiles y Confecciones
	Editorial y Artes Graficas
	Agroindustrial
	Metalmecánica

Un análisis realizado por Proexport en el 2009 encontró oportunidades de inversión en el sector de aceites y grasas, minerales no metálicos y plásticos en formas primarias.

Se espera que debido a la crisis económica mundial el comercio bilateral disminuya y entonces el país pueda balancear nuevamente la balanza comercial a través de la reducción del déficit que existe actualmente con México. Sin embargo, aunque la coyuntura internacional puede ayudar en términos comerciales, realmente el interés de fondo es lograr un acercamiento aun más profundo en las relaciones comerciales con México y aprovechar al igual que ellos lo han hecho,

las innumerables oportunidades que ofrece el acuerdo que existe entre estos dos países. Colombia ha despertado y reconoce que es prioritario el fortalecimiento de las relaciones y más aun seguir avanzando en temas de cooperación.

Obedeciendo a esta realidad, Colombia y México tienen como política de comercio exterior la renovación y la inclusión de nuevas condiciones que favorezcan aun más la creación de escenarios de inversión, negociación y apertura del comercio; y desde la perspectiva colombiana que estas nuevas condiciones sean aprovechadas para disminuir el gran déficit comercial para Colombia.

3. ANÁLISIS DE LAS NUEVAS CONDICIONES DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO

Perspectivas

Como hemos visto a lo largo de la investigación, México es un importante socio comercial para Colombia. El relanzamiento del tratado de libre comercio entre estos dos países es una gran oportunidad que se les abre a los empresarios colombianos para aprovechar las oportunidades que el mundo ofrece. Se espera que con este “nuevo” acuerdo comercial, aumenten además de los flujos comerciales, los flujos de inversión bilaterales, los cuales ascendieron a 410 millones de dólares en 2008.

3.1. Nuevas decisiones o normas de Acuerdos de comercio entre Colombia y México. Perspectivas.

Las nuevas decisiones respecto a las condiciones de acceso a los mercados son un tema importante en la agenda de temas por tratar en todo el proceso de profundización del acuerdo comercial entre Colombia y México con el fin de adecuarlo a las nuevas realidades comerciales de ambas economías. Se han consolidado numerosas adiciones al acuerdo, que buscan fortalecer las relaciones comerciales entre estos dos países.

En materia de acceso a mercados, la decisión suscrita permitirá el acceso preferencial de productos de alto interés comercial para Colombia, tales como: Carne de bovino, leche en polvo, queso, confitería, productos de panadería, arequipe, aceite de palma, bebidas y cigarrillos. Todos estos productos según el Ministro de Comercio Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata, estaban excluidos del programa de desgravación.

Igualmente, de acuerdo con información de la oficina de comunicaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, se incorporó una cláusula evolutiva mediante el cual los dos países se comprometen a estudiar las posibilidades para en el futuro mejorar las condiciones de acceso de los bienes. Se hicieron mejoras en temas como la flexibilización en normas de origen para el sector siderúrgico y el sector textil-confecciones. Colombia, había estado solicitando un cambio importante en este sector ya que Venezuela no hace parte del acuerdo, Colombia no podía seguir aplicando la acumulación de origen con este país y por el contrario ahora tiene la oportunidad de agregar a su lista de productos de exportación a México el acero proveniente de otros países.

Correspondiente al sector de las confecciones, Colombia buscaba con esta flexibilización poder incorporar insumos de los Estados Unidos, Canadá, Israel y los países del Triangulo del Norte.

Otro de los adelantos más importantes que se han trabajado entre México y Colombia es el acuerdo para evitar la doble tributación y la evasión. Con esto

afirman los mandatarios se incrementara la competitividad de los dos países. El presidente Álvaro Uribe Vélez opina que:

“Es bien importante para la promoción de la inversión: el tratado que desmonta la doble tributación, a fin de que inversionistas mexicanos en Colombia o inversionistas colombianos en México, por esa misma inversión, no tengan que pagar tributación allá y acá, que sea una sola liquidación de impuestos por la misma actividad”

Sin embargo, Colombia y México son conscientes de la necesidad de seguir adelantando en desarrollar el potencial en materia económica que tiene el acuerdo. El Presidente de México en una rueda de prensa el 13 de Agosto de 2009, manifestó:

“Un crecimiento comercial que ha significado inversión, empleo y calidad de vida para los pueblos de ambas naciones. Somos conscientes de que aún tenemos un enorme potencial en materia económica”

3.2. Perspectivas en las condiciones de comercio entre Colombia y México

De acuerdo con un comunicado conjunto expedido por la Secretaria de Prensa de la Presidencia de la República sobre la visita del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Felipe Calderón en Agosto de 2009, se resaltaron algunos de los avances sobre los aspectos más importantes y las perspectivas a futuro discutidos por los mandatarios, con el fin de ser agregados y perfeccionados en el acuerdo.

En tema de Asuntos Políticos se resaltó el excelente estado de las relaciones políticas, económicas y de cooperación entre México y Colombia. Igualmente, coincidieron en la importancia de actualizar el marco legal para la cooperación jurídica bilateral y exhortaron a sus respectivas autoridades a concluir las negociaciones para actualizar el Tratado de Extradición bilateral que data de 1928 así mismo el Tratado de Asistencia Jurídica de 1998.

Conscientes de la necesidad de fortalecer y profundizar los vínculos con sus nacionales en el exterior, de procurar su bienestar, así como de evitar que sean víctimas de la delincuencia transnacional, decidieron instruir a sus cancilleres que inicien negociaciones tendientes a lograr la pronta creación de un Grupo de Trabajo Consular entre México y Colombia, como un espacio de diálogo, cooperación e intercambio de experiencias, sobre nuestras políticas públicas dirigidas a la población migrante.

En temas de comercio regional reafirmaron la importancia que reviste para ambos países el Arco del Pacífico Latinoamericano como facilitador del comercio y la inversión con el Asia Pacífico. Bajo este mecanismo de cooperación latinoamericano se fortalezcan los vínculos con los países asiáticos con el fin de fomentar el intercambio comercial, el desarrollo de cadenas productivas y la inversión entre las dos regiones.

Quizá uno de los temas mas importantes negociados y más relevantes para Colombia era el de mejorar el acceso al mercado mexicano de los productos del

sector agropecuario. Con este avance, Colombia podrá equilibrar más aún su balanza comercial con México.

Estos son algunos de los temas que se tocaron, sin embargo existen muchos otros aspectos relevantes que harán del acuerdo del G2 un mecanismo no solo de cooperación sino de generación de oportunidades comerciales para los empresarios de ambos países.

- **Industria Automotriz**

Como parte del tratado de libre comercio con Colombia, México podrá exportar hasta 6.000 unidades con un arancel preferencial de 4%. Las exportaciones quedarán totalmente abiertas a partir de 2011. Igualmente, se espera tener oportunidades de negocios para la exportación de autopartes para el mercado de repuestos.

- **Equipo Eléctrico y Electrónico**

Seguir fortaleciendo el mercado de celulares, aparatos electrónicos, aprovechando que Colombia no registra producción nacional de estos productos e igualmente el gran avance y masificación del consumo de nuevas tecnologías.

CONCLUSIÓN

“Hoy en día contamos con un comercio anual de más de 4 mil millones de dólares que es, como ya dijo el Presidente (Álvaro) Uribe, significativamente superior al que teníamos en el año 2006, incluso si comparamos el crecimiento del comercio entre México y Colombia a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de entonces del Grupo de los Tres en 1995, el comercio entre ambas naciones ha crecido 860 por ciento”

Felipe Calderón. Jefe de Estado mexicano.

Colombia atravesó una crisis económica y financiera que afectó a muchos sectores de la economía a finales de la década de los noventa. La causa de esta crisis se originó en la acelerada expansión de la demanda interna a partir de 1992 la cual estuvo sustentada en flujos de capitales privados del exterior. Otros factores sin embargo, intensificaron la crisis; tales como, el conflicto interno, la incertidumbre política, la deterioración de los términos de intercambio del país y la turbulencia en los mercados financieros internacionales en la que muchos países sufrieron las consecuencias generadas por la crisis asiática de 1997.

La productividad laboral aumentó de manera sostenida antes de la crisis de finales de los noventa, sin embargo ésta disminuyó como consecuencia del

estancamiento que se vivió y permaneció estancada hasta 2003 cuando empezó a mostrar mejoría de entre 2 y 4 por ciento.

A pesar de la crisis tan aguda que vivió el país, este comenzó a recuperarse de forma ágil en 2000. De acuerdo con las autoridades colombianas, la recuperación de la economía ha sido lenta, principalmente a los efectos que tuvieron sobre el sector externo colombiano los acontecimientos políticos y económicos con nuestro país hermano, Venezuela. Sin embargo, también es cierto que el desempeño económico ha mejorado de manera importante desde el 2003.

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia atribuye al buen desempeño de los últimos años a todo el buen trabajo que se ha hecho a partir de la política de seguridad democrática y confianza al inversionista sobre la cual ha venido trabajando el gobierno colombiano. La estabilidad de los mercados financieros, las bajas tasas de interés para la inversión, la consolidación de los derechos de propiedad, la estabilidad de las reglas de juego y los diversos incentivos tributarios para la inversión en bienes de capital son definitivamente condiciones que se han convertido en atractivos irresistibles para los capitales externos. La tasa de inversión en 2005 ascendió al 21.6 por ciento del PIB superando la tasa de inversión promedio de los últimos 25 años (17 por ciento del PIB). El ritmo del crecimiento que se vive en estos últimos años refleja el dinamismo de la inversión privada.

Adelantar Acuerdos Comerciales como el G2 permite a las economías lograr un mejor acceso a las exportaciones de bienes y servicios; incentiva a través de la actividad económica la generación de empleo; permite incrementar la competitividad del aparato productivo y facilita la penetración de mercados altamente protegidos y como resultado final, contribuye al desarrollo sostenido del país.

Comprar o invertir en Colombia es muy importante, ya que presenta mejor acceso al mercado norteamericano, europeo, asiático y latinoamericano, tiene un crecimiento económico por encima del promedio latinoamericano, con mano de obra calificada, competitiva y comprometida, es la tercera población más grande de América Latina. Colombia presenta 10 zonas francas, 5 zonas económicas especiales de exportación, sistemas especiales de exportación – importación. Amplio portafolio de productos y servicios de alto valor agregado y calidad en los sectores de servicios, industria y minería. En el 2002, Colombia fue el segundo mayor receptor de inversión extranjera en América Latina. Más de 400 empresas multinacionales que tienen confianza en el país desarrollaron operaciones exitosas.²¹

Por su parte, México se encuentra ubicado a lado de la 1er. economía mundial del momento, es el segundo socio comercial de EE.UU., tiene una gran estabilidad laboral. A nivel internacional, México es un país competitivo, con una estabilidad

²¹ <http://www.gestiopolis.com/canales7/eco/por-que-conviene-invertir-en-mexico.htm>.

en el marco jurídico y económico, es una nación en constante progreso, puerta de entrada y enlace con las principales economías del mundo. México cuenta con una extensa variedad de recursos naturales, tierra y climas propicios para el fomento de todo tipo de industrias, contando con materiales como petróleo, minerales, productos agrícolas, entre otros; que hacen más barato el costo de materias primas para la producción de todo tipo de artículo²².

Colombia tiene como principal tarea en su agenda de comercio exterior el fomentar y fortalecer nuevos acuerdos y los ya existentes. El país viene trabajando desde hace varios años en promocionar nuestro mercado como destino de inversión a través de la generación de las condiciones necesarias para hacer negocios. Colombia es uno de los países más estables de América Latina según una investigación de *Doing Business*. Además de esto, Colombia viene trabajando sobre la confianza en el país. La creación de escenarios perfectos para la inversión requiere de una alta cuota de confianza por parte del inversionista.

Las relaciones y negociaciones comerciales internacionales son un elemento fundamental para el desarrollo económico de un país, ya que refuerzan la certidumbre de acceso a los mercados. Generan inversión a largo plazo, fomentan la productividad nacional y expanden el volumen de las exportaciones al propiciar una mayor diversificación de los destinos de los productos nacionales.

Teniendo todo lo anterior en consideración podríamos concluir que Colombia viene haciendo bien la tarea. Está enfocado en lograr un desarrollo económico a través

²² *Ibíd.*, p. 71

de la generación de oportunidades en el ámbito internacional. Acuerdos como el G2 con México son la clave hacia el éxito en materia económica.

No obstante, el país es consciente que todavía queda mucha tela por cortar. Más acuerdos que firmar y fronteras que explorar. El Tratado de Libre Comercio de G2 es el comienzo de la extensa tarea que se ha impuesto nuestro país por lograr ser a futuro el destino numero uno entre los países latinoamericanos.

ANEXOS

NEGOCIOS EN MÉXICO

(Tomado de la pagina web de la Cámara de Comercio México – Colombia)

Antes de comenzar a negociar con mexicanos es conveniente tomar en cuenta algunos aspectos que podrían ayudarle al adentrarse en una negociación con negociadores mexicanos.

En el saludo los mexicanos son gente cálida y jovial y el contacto físico es un aspecto muy importante cuando se saluda a un mexicano. Evite alejarse y trate de no evitar el contacto físico, ya que se podría considerar una grosería.

Cuando una relación ha evolucionado a una amistad, el apretón manos estará intercambiado por un abrazo. Es un ritual sencillo pero importante, el cual se podría describir como un apretón de manos, seguido de un abrazo “de oso”, acompañado de una pequeña palmada en la espalda y terminado con otro apretón de manos. Debido a que el estatus y los títulos profesionales son importantes en México, siempre diríjase a un licenciado, doctor, ingeniero, etc. con su título profesional.

Una buena relación personal es la base de éxito comercial en México. Los hombres de negocios mexicanos tienden a hacerse amigos antes de hacer negocios. A fin de establecer esta relación de amistad, necesitará paciencia y visitas múltiples. Ser presentado a la gente correcta por la gente correcta es decisivo, incluso ser presentado por un amigo mutuo es la mejor manera de iniciar el contacto con un hombre de negocios mexicano. Además, es importante estar bien informado sobre la gente con quien se tiene la intención de hacer negocios y normalmente su contraparte estará bien informado sobre Ud. Es de extrema importancia negociar directamente con la gente que está tomando las decisiones.

Reuniones de Negocios

En general, el horario laboral en las grandes ciudades de México es de las nueve de la mañana a las seis de la tarde. El tiempo para salir a comer se hace comúnmente entre la una y media y las cuatro de la tarde, y toma normalmente una o dos horas máximo. Normalmente, los fines de semana son reservados para tener tiempo libre con la familia y amigos. Por tanto, programar una reunión de negocios durante el fin de semana no siempre será muy apreciado. Si es posible, deje a su contraparte seleccionar el día y hora de la reunión.

Una vez llegando a México, siempre contacte a la persona con la que tendrá su reunión para avisarle que ya está en el país y reconfirme el encuentro programado. Se espera que el hombre de negocios sea puntual, por lo que es

aconsejable que llegue a tiempo a las reuniones, pese a que su contraparte podrá llegar hasta 30 minutos más tarde de lo convenido.

Normalmente se espera que los representantes de su empresa sean de mayor antigüedad (ej. Seniors) y es de uso común que después de la primera reunión, se envíe alguien con menor nivel jerárquico en la empresa para dar seguimiento. No aborde el tema de negocios demasiado rápido, espere a que su contraparte cambie de la pequeña charla inicial al asunto de negocios que les concierne. Siempre es bueno tener una agenda de trabajo para la reunión pero debe ser flexible, ya que a los mexicanos les gusta dejar las puertas abiertas y trabajar de manera creativa. Si nuevas ideas surgen durante una reunión tómelas en serio.

Hacer Negocios

En México, las fechas límites acordadas son más flexibles, no tan rígidas. Con el fin de ser cortés con la gente, los mexicanos tratan de evitar decir directamente “no”, por lo tanto, se sustituye a menudo por “sí” o “mañana”. Se recomienda que para convencer a un mexicano, enfatice el aspecto personal de su propuesta, por ejemplo, estipule las ventajas de hacer negocios con Ud. y los beneficios que recibirá su organismo-empresa, su ciudad o su país. Los mexicanos ven cada situación o problema como únicos y de esa manera necesitan una solución específica.

Las reglas, los procedimientos y las leyes no son las únicas maneras de tratar un problema, y frecuentemente son catalogados como indicaciones de cómo se debe proceder. Es importante preparar bien su presentación en cuanto a material promocional, cartas, vestimenta e incluso el tipo de hospedaje que elige. Su contraparte mexicana lo notará y dará valor a todos estos factores.

Todavía está presente un comportamiento no muy acorde a la participación de la mujer en el mundo de los negocios en el ámbito de los negocios en México. En algunas partes del país las mujeres de negocios pueden encontrarse con gerentes de mayor antigüedad que no están tan familiarizados a negociar con mujeres en una posición de autoridad. Sin embargo, las mujeres extranjeras siempre son tratadas de manera respetuosa y con buenos modales.

Conversación

Intente visitar un poco México o leer algo sobre el país antes de comenzar con sus negocios. El interés genuino y una demostración de conocimiento del país son muy apreciados y le proporcionará un tema excelente para establecer sus primeras conversaciones. Los mexicanos tienen un sentimiento muy fuerte de entidad nacional y están muy orgullosos de su país, por eso se apreciará mucho comentarios positivos sobre México. Por lo anterior, hará bien en abstenerse de comparar México negativamente con su propio país. Otros puntos sensibles son la religión, la política y la población indígena.

Habilidades: relaciones públicas en los negocios

No rehúse una invitación a casa de un mexicano o alguna ocasión de reunión informal, estas son situaciones en las que podrá construir relaciones personales cruciales. Por eso, no es necesario hacer negocios en estas ocasiones pero le dará un momento para establecer una relación más amigable con sus socios en los negocios. A diferencia de los encuentros de negocios, no se exige que los invitados lleguen a tiempo a fiestas o cenas. A fin de evitar esperar, llegue por lo menos 45 minutos más tarde.

Sociabilizar en México toma tiempo, de modo que es aconsejable no hacer otras citas inmediatamente después de la reunión para no parecer apresurado o indiferente al salir rápido. Es aconsejable devolver el favor e invitar a su contraparte mexicana a un restaurante de prestigio. Recuerde que mostrar elegancia es importante y se espera eso de los hombres de negocios extranjeros.

De ser posible, intente pagar la cuenta por adelantado y evite discusiones sobre quien la pagará. Dar regalos no es de vital importancia para tener éxito comercial en México. No obstante, un regalo pequeño se considera como un detalle de buenas intenciones y podría ser un primer paso inteligente para anudar amistades. Si un mexicano le invita a su casa, traiga un regalo pequeño y no ponga a su anfitrión en una posición incómoda llevando un regalo muy caro.

La vestimenta en los negocios

Para estar seguros de no equivocarse, siempre use un traje oscuro con corbata.

La vestimenta femenina y elegante, pero conservadora, es el protocolo para las mujeres de negocios. Ingredientes: maquillaje, tacones, perfume y un traje elegante o vestido.

Idioma

El español es el idioma de los negocios en México, sin embargo, en las grandes ciudades y en el norte del país la mayoría de la gente en posiciones medias-altas y superiores habla inglés. La generación joven y bien educada habla inglés con fluidez. El hablar español le dará una enorme ventaja sobre sus competidores que no hablen español.

NEGOCIOS EN COLOMBIA

Entre culturas existe una gran diferencia en usos, costumbres y hasta en formas de comunicarse ya sea de manera verbal o no verbal. Para lograr una negociación exitosa con una persona de nacionalidad Colombiana existen algunos aspectos que es bueno conocer antes de adentrarse en una negociación.

Hay que saber analizar las palabras de sus interlocutores pues suelen decir siempre lo que usted quiere y que no siempre coincide con lo que realmente piensan.

A continuación le mostramos algunos puntos relevantes para que logre una comunicación clara, precisa y así lograr lo mejor para su empresa.

-Los saludos deben hacerse tanto a la llegada a una reunión como al abandonarla.

El saludo es un simple apretón de manos.

-Hay que procurar elegir un equipo de negociación estable, ya que cuando tengan su primera cita, los colombianos comenzarán a establecer una relación tanto personal como profesional, depositando cierta confianza en ellos, y por lo tanto no sería muy adecuado (ni bueno para el negocio) realizar cambios en el medio de las negociaciones.

-La figura del representante mediador es muy importante y debería tenerla en cuenta como una buena opción. Una persona o profesional de este tipo puede ayudarle a mejorar sus relaciones con las empresas y con los temas burocráticos (la Administración).

-Al principio de cualquier reunión es habitual tener una conversación general sobre temas triviales, y que sirven para un conocimiento más personal de las personas y como introducción para hablar de las materias que les han llevado a convocar ese

encuentro. No es demasiado correcto entrar de lleno en la materia, nada más encontrarse.

-La confianza es de gran importancia para los empresarios colombianos. Si tienen alguna sospecha o presentimiento sobre lo que les expone, por muchas razones favorables que les dé es fácil que no lleguen a un acuerdo e incluso que cancelen las negociaciones.

-La jerarquía es muy importante en Colombia, aunque en cualquier tipo de negociación pueden participar ejecutivos y empleados de nivel intermedio. No obstante, las decisiones finales, siempre están en manos de los gerentes y ejecutivos de mayor nivel.

-Hay que saber analizar las palabras de sus interlocutores pues suelen decir siempre lo que usted quiere y que no siempre coincide con lo que realmente piensan.

-Después de una reunión, no abandone rápidamente la sala o despacho. Es bueno²³ hacer una pequeña "sobremesa" y charlar un rato con sus compañeros de reunión. Salvo que tenga una buena excusa no salga "disparado" de la reunión.

²³**Fuente:**

http://www.ccmexcol.com/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=135:ccmexcol-comohacernegmex&catid=58:ccmexcol-negocioscolombiamexico&Itemid=161

-Hay gran diferencia entre negociar con empresarios colombianos del interior del país a los empresarios de la costa. Los empresarios del interior tienen fama de ser más formales y clásicos en los negocios. Los de la parte costera son más modernos y relajados en sus costumbres y formas de negociar.

-Las tarjetas de visita se deben intercambiar después de las presentaciones, que nos pueden servir para identificar a nuestros interlocutores a lo largo de la reunión. Recuerde tener impresas las tarjetas en su idioma y en el idioma local de sus anfitriones.

BIBLIOGRAFÍA

- **SICE** (SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR).
www.sice.oas.org. México.
- **SICE** (SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR).
www.sice.oas.org. Colombia.
- **CÁMARA DE COMERCIO COLOMBIA-MÉXICO.**
- **PONENCIA “ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES COMO PLATAFORMA DE DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS”.** Santiago Pardo Salguero. 4to Congreso de Negociación Internacional. Manizales, Abril 23 de 2009.
- **PROEXPORT.**<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?IDCompany=11&ID=10061>
- **MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO.** Página Oficial. Acuerdos de Complementación Económica. G3.
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=2440&idcompany=7>

- **SECRETARIA DE ECONOMÍA - MÉXICO.**
<http://www.economia.gob.mx/?P=2760>

- **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

- **THE WORLD FACT BOOK.** www.cia.gov

- **“ACUERDOS COMERCIALES COMO PLATAFORMA DE DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS”.**
www.ocm.org.co/contenido/imagenes_contenidos/contenido_19/sp.pdf

- **WORLD ECONOMIC FORUM. HARVARD UNIVERSITY.** “The Mexico Competitiveness Report 2009” **RICARDO HAUSMANN, EMILIO LOZOYA AUSTIN, IRENE MÍA.**

- **PRO MÉXICO.** Guía para Invertir en México. www.promexico.gob.mx

- **PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA.**
<http://web.presidencia.gov.co/sp/2009/agosto/13/06132009.html>. **AGOSTO 13 DE 2009.** SECRETARIA DE PRENSA.

Productos con Ptenalidad de Aumentar sus Ventas en Colombia				
Subpartida	Descripción	Potencial Anual de Ventas (Miles de US\$)	Arancel Vigente (%)	Gravamen Pre Acordado
851712	Telefonos Móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	330.181	5	0
901890	Los demás instrumentos y aparatos de instrumentos	102.803	5	0
851770	Partes de teléfonos incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	76.211	5	0
950300	Triciclos, patinetes, coche de pedal y juguetes similares con ruedas	47.315	15 o 20	0
300420	Medicamentos para usos terapeutios o profilácticos, dosificados excepto los que contengan penicilinas, etc.	39.386	5 o 10	0
847170	Unidades de Memoria	38.139	5	0
950430	Los demás juegos activados con monedas, billetes, tarjetas, fichas o cualquier otro medio de pago, excepto los juegos de bolos automaticos	37.845	20	0
902110	Articulos y aparatos para ortopedia o fracturas	37.650	5	0
390120	Polietileno de densidad superior o igual a 0.94	34.391	5	0
380893	Herbicidas, inhinidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	33.980	5 o 10	0
854420	Cables y demás conductores eléctricos, coaxiales	33.074	15	0
853690	Los demás aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos.	30.296	5 o 15	0