

**RELACIONES COMERCIALES MÉXICO Y COLOMBIA PRIMERA DÉCADA
DEL SIGLO XXI.**

MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

2012

**RELACIONES COMERCIALES MÉXICO Y COLOMBIA PRIMERA DÉCADA
DEL SIGLO XXI..**

MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

DIRECTOR:

RAUL ERNESTO ACOSTA MEZA ACOSTA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.

2012

Cartagena de Indias D.T y C, Mayo del 2012.

Señores:

COMITÉ CURRICULAR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

Programa de finanzas y Negocios Internacionales.

Cartagena

Apreciados señores:

Luego de revisar el trabajo de grado titulado **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO Y COLOMBIA PRIMERA DECADA DEL SIGLO XXI”**, realizado por el estudiante **MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO**; considero que cumple con los objetivos propuestos, por lo que estoy de acuerdo en presentarlo formalmente para su calificación y así los estudiantes puedan optar por el título de profesional en Finanzas y Negocios Internacionales.

Atentamente,

RAUL ERNESTO ACOSTA MEZA ACOSTA

DIRECTOR DE PROYECTO.

Cartagena de Indias D.T y C, Mayo del 2012.

Señores:

COMITÉ CURRICULAR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

Programa de finanzas y Negocios Internacionales.

Cartagena

Apreciados señores:

La presente tiene como objeto presentarles a ustedes, para que sea puesto en consideración, el estudio y aprobación del trabajo de grado **RELACIONES COMERCIALES MÉXICO Y COLOMBIA PRIMERA DECADA DEL SIGLO XXI**", realizado por el estudiante **MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO**; el cual fue realizado cumpliendo con las pautas establecida por la universidad para así optar por el título de profesional en Finanzas y Negocios Internacionales.

Atentamente,

MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO

cc.1.047.417.050

Cartagena de Indias D.T y C, Mayo del 2012.

AUTORIZACION

Yo, **MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO**, identificado con la cedula de ciudadanía # **1.047.417.050** de **Cartagena**, autorizo a la **Universidad Tecnológica de Bolívar** para el uso de mi trabajo de grado titulado **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO Y COLOMBIA PRIMERA DECADA DEL SIGLO XXI”** y para su publicación en el catalogo Online de su biblioteca.

Atentamente,

MARCO ANTONIO RUEDA GUERRERO

cc.1.047.417.050

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Cartagena de Indias D.T y C, Mayo del 2012.

Dedicatoria

A mi familia y amigos gracias por el
Apoyo brindado para mi crecimiento
Personal y profesional.

AGRADECIMIENTOS

Le doy gracias a mi familia, amigos, compañeros de clase y docentes por el apoyo incondicional durante toda la carrera que me ayudaron a obtener todas las metas propuestas. En especial al economista Raul Acosta que me ayudo bajo su orientación a la construcción de este documento. Por último y no menos importantes a todas aquellas personas que no mencionamos y que de una manera u otra nos han ayudado en el transcurso de nuestras vidas...

Muchas Gracias

CONTENIDO

INTRODUCCION	1
1. CARACTERÍSTICAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA-MÉXICO Y REFORMAS DE LOS ACUERDOS YA EXISTENTES.	3
1.1. ANTECEDENTES DE LOS ACUERDOS SOBRE RELACIONES ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO	3
1.2. PARTICIPACIÓN EN LA ALADI.....	6
1.3. ASPECTOS DEL ACUERDO DEL G3 Y MODIFICACIONES	11
1.3.1. TEMAS DE INTERÉS.....	12
1.3.2. VENEZUELA RENUNCIA AL TRATADO G3 Y MODIFICACIONES AL NUEVO G2.....	16
2. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE LOS DOS PAÍSES, EN TÉRMINOS DE VALORES Y COMPOSICIÓN DE SECTORES PRODUCTIVOS.	21
2.1 EXPORTACIONES DE COLOMBIA Y MÉXICO Y SU RELACIÓN DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA.	22
2.1.1 EXPORTACIONES DE COLOMBIA PRIMERA DÉCADA SIGLO XXI	22
2.1.2 EXPORTACIONES DE MÉXICO PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI	28
2.1.3 RELACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MÉXICO Y COLOMBIA.	33
2.2 IMPORTACIONES DE COLOMBIA Y MÉXICO PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI.....	37
2.2.1 IMPORTACIONES DE COLOMBIA PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI.....	37
2.2.2 IMPORTACIONES DE MÉXICO PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI	42
2.2.3 RELACIÓN DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIA – MÉXICO.	46
2.3 BALANZA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO.....	51
3. NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y COLOMBIA EN MATERIA COMERCIAL.	54
3.1 OPORTUNIDADES DE COLOMBIA DE NEGOCIOS EN MÉXICO	54
3.1.1 SECTOR AGROINDUSTRIAL	55
3.1.2 MANUFACTURAS.....	58
3.1.3 PRENDAS DE VESTIR.....	61
3.1.4 SERVICIOS	65
3.1.5 TURISMO.....	70
3.1.6 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	73
3.2 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE MÉXICO EN COLOMBIA.	74
3.2.1 INDUSTRIA ALIMENTARIA- AGROINDUSTRIAL	74
3.2.2 MANUFACTURAS.....	81
3.2.3 SERVICIOS	88

4. NUEVAS INICIATIVAS PARA LAS RELACIONES COMERCIALES COLOMBIA Y MÉXICO EN PROCESOS DE INTEGRACIÓN BILATERAL FRENTE A NUEVOS MERCADOS E INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANA	96
4.1 COLOMBIA Y MÉXICO FRENTE AL MUNDO	96
4.1.1 ÁREA DE INTEGRACIÓN PROFUNDA AIP –LATINOAMÉRICA Y ASIA-	96
4.1.2 MÉXICO RATIFICA A COLOMBIA EN LA OCDE Y LA APEC	101
4.1.2.1 ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)	101
4.1.2.2 FORO DE LA COOPERACIÓN ASIA PACIFICO (APEC).	102
4.2 COLOMBIA Y MÉXICO FRENTE A LA REGIÓN LATINOAMERICANA	105
4.2.1 PROPUESTAS DE INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANA	105
4.2.1.1 PLAN PUEBLA PANAMÁ (PPP)	105
4.2.1.2 PROYECTO MESOAMÉRICA	110
CONCLUSIONES	127
COMENTARIOS	129
BIBLIOGRAFÍA	130

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.1	Protocolos adicionales de adición basados en el Acuerdo de Alcance Parcial de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas de Cultura, Educación y Científico.	10
Tabla 1.2	Materias complementarias “Acuerdo de Complementación Económica Colombia, México, Venezuela (Con compromiso”): comercio de Servicios, Inversiones, Política de Competencia, Propiedad intelectual.	14
Tabla 1.3	Materias complementarias Que Involucran Únicamente a Colombia y México "G2"; Objetivos, Áreas En La Que Aplican Y Áreas Donde No Aplican.	17
Tabla 2.1	Total Exportaciones Colombianas Divididos en Productos Tradicionales y No Tradicionales	23
Tabla 2.2	Exportaciones De Colombia A Estados Unidos- (Productos Tradicionales)	23
Tabla 2.3	Exportaciones de Productos Agroindustriales de Colombia a Estados Unidos	24
Tabla 2.4	Principales destinos de Exportación de Colombia por regiones Geográficas	26
Tabla 2.5	Acuerdos Comerciales Vigentes De Colombia En La Primera Década Del Siglo XXI	28
Tabla 2.6	Total exportaciones de México divididos en Productos Primarios y Productos Manufacturados	29
Tabla 2.7	México: exportación de los 10 productos principales según participación porcentual en cada año (2000,2005,2010)	30
Tabla 2.7a	Principales destinos de Exportación de México por regiones Geográficas	31
Tabla 2.8	Exportaciones Colombianas Hacia México Divididos en Productos Tradicionales y no Tradicionales.	34
Tabla 2.9	Variación %	34
Tabla 2.10	Principales Productos De Exportación De Colombia A México	35
Tabla 2.11	Exportaciones de Productos Agroindustriales de Colombia a México	36
Tabla 2.12	Total importaciones Colombia divididos en bienes de Consumo, intermedios, capital, carburantes y automotores primera década del siglo XXI	37
Tabla 2.13	Principales orígenes de la importación de Colombia divididos en Grupos comerciales y Principales países de origen	38
Tabla 2.14	Total importaciones México divididos en bienes de Consumo, intermedios, capital, carburantes y automotores primera década del siglo XXI	42

Tabla 2.15	Principales zonas de importación de México Primera década del siglo XXI	44
Tabla 2.16	Importaciones Colombianas provenientes de México, Productos Tradicionales y no Tradicionales.	48
Tabla 2.17	Importaciones Colombianas Proveniente de México, Maquinarias-Equipos e industria automotriz primera década del siglo XXI	49
Tabla 2.18	Importaciones desde México	50
Tabla 2.19	Balanza Comercial entre México y Colombia, Total exportado e importado primera década del siglo XXI, periodos de 5 años	52
Tabla 3.1	Oportunidades de Colombia en México Para las Prendas de Vestir clasificados por productos: confecciones, cuero, calzado, marroquinería, Textiles e insumos	65
Tabla 3.2	Componentes del Programa Agroingreso Seguro	78
Tabla 3.3	Tendencias y Preferencias del turista en Colombia por ciudades más importantes para desarrollar Turismo.	95
Tabla 4.1	Relaciones de Colombia con países de la APEC (2004)	104
Tabla 4.2	Fuente de financiación del proyecto SIEPAC	115
Tabla 4.3	Los 5 Principales Corredores Viales Materia De Trabajo De RICAM (Características)	118

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación se basa en las relaciones comerciales de México y Colombia en la primera década del siglo XXI, desarrolladas en cuatro capítulos que abarcan los principales aspectos de las relaciones bilaterales entre estos 2 países. El capítulo 1 Características de las relaciones comerciales entre Colombia-México y reformas de los acuerdos ya existentes; capítulo 2 Principales aspectos de la evolución de los flujos comerciales entre los dos países, en términos de valores y composición de sectores productivos; capítulo 3 Nuevas oportunidades de negocio para el fortalecimiento de las relaciones entre México y Colombia en materia comercial; Capítulo 4 nuevas iniciativas para las relaciones comerciales Colombia y México en procesos de integración bilateral frente a nuevos mercados e integración regional latinoamericana.

El objetivo primordial de este trabajo es destacar la evolución del comportamiento de las relaciones comerciales entre Colombia y México, antes y durante la primera década del siglo XXI para ir desarrollando futuros acercamientos comerciales (mercados potenciales, nuevos nichos de mercado, nuevos productos, etc.).

En el capítulo uno se hace una reseña histórica de las relaciones de los dos países, el cual data de la época de la colonización donde su principal interés fue la protección y ayuda frente dominio Español, los lazos de correspondencia de estas dos naciones llevó en el transcurrir de los años a convertirse en una relación estratégica en donde lo económico y comercial los ha convertido en socios comerciales, que ha permitido mejorar el bienestar de sus pueblos. Fue así como se llegó hacer partícipes de acuerdos comerciales de manera conjunta y establecer preferencias arancelarias entre México y Colombia.

En el capítulo dos se muestran con datos estadísticos que las economías de ambos países están muy arraigada una a la otra, la evolución en materia comercial manifiestan que dependen uno del otro aunque Colombia se encuentre en déficit en su balanza comercial con México, este último se ha convertido en uno de los principales demandantes de los productos provenientes de Colombia y junto a él un aliado idóneo para incursionar en nuevos mercados.

Aunque son muchos los aspectos donde las relaciones bilaterales se han mejorado quedan muchos sectores donde se pueden reforzar y fortalecer bajo un trabajo mancomunado de cooperación. El desarrollo del capítulo tres se destacan sectores donde aún se necesita algún tipo de influencia externa para ampliar mejor el concepto de cómo hacer las cosas, muchas son las prerrogativas que ofrecen los gobiernos de ambas naciones para convertir estas debilidades en fortalezas.

Por ultimo en el capítulo cuatro se hace un estudio sobre el panorama comercial de Colombia y México frente a la región y el mundo, su colaboración mutua ha hecho que la participación de ambas naciones tomen mayor protagonismo y han propiciado la vinculación a nuevos acuerdos y tratados comerciales.

1. CARACTERÍSTICAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA-MÉXICO Y REFORMAS DE LOS ACUERDOS YA EXISTENTES.

1.1. ANTECEDENTES DE LOS ACUERDOS SOBRE RELACIONES ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO

Los intereses de vincular a toda la comunidad hispánica en un solo bloque nacional hecha por Bolívar en su Carta de Jamaica (1815), dio pie a que la unión del pueblo hispánico convirtiera el momento que se vivía (1810-1830) en el punto de quiebre para consolidar una independencia sobre los Españoles. Fue uno de los soportes claves e importantes para ir construyendo la ideología de los lazos comerciales entre México y Colombia.

En 1821, la Gran Colombia fue el primer gobierno en acreditar un Embajador en el Imperio Mexicano. El Excmo. Miguel Santa María fue designado Embajador Extraordinario y plenipotenciario ante el Imperio Mexicano. Su misión fue firmar tratados de amistad y comercio; asimismo preparar el terreno para la celebración del Congreso Anfictiónico¹, que daría impulso a los intereses comunes de los Estados americanos

Las relaciones comerciales entre Colombia y México comprende desde la época de la independencia, el 3 de octubre de 1823 su interés de firmar un acuerdo de protección mutua ante España en época de colonización llamado el “Tratado de Unión, Liga y Confederación Perpetua entre Colombia y México de 1823”, nace con la necesidad de unir fuerzas marítimas y terrestres para evitar así la dominación de los Españoles y cualquier fuerza extranjera. Construyendo así un ambiente hostil de hermandad, reciprocidad de intereses entre naciones libres e

¹ Congreso anfictiónico o también llamado congreso de anfictiónico de Panamá, con el objeto de buscar la unión o confederación de Hispanoamérica, lo que antes fueron los virreinos españoles en América, ideología que también apoyaba Simón Bolívar en su Carta de Jamaica (1815).

independientes, amigas y confederadas.² Dentro de sus principales temas de interés de este acuerdo se consolidó la importancia de prestar auxilio siempre y cuando estuvieran en su alcance para motivos de la guerra y el comercio, como lo indica el artículo 6 del tratado “Ambas Partes Contratantes se obligan a prestar cuantos auxilios estén a su alcance a los bajeles de guerra y mercantes que llegasen a los puertos de su pertenencia por causa de avería o cualquier otro motivo y como tal podrán carenarse, repararse, hacer víveres, armarse, aumentar su armamento y sus tripulaciones hasta el estado de poder continuar sus viajes o cruceros a expensas del Estado o particulares a quienes correspondan”³, bajo este artículo el comercio entre estas 2 naciones empieza a tener gran importancia y tomar un papel decisivo en la construcción de la historia de las relaciones comerciales México-Colombia.

Pero fue el 31 de diciembre de 1823 donde Colombia y México firman su primer acuerdo, las partes fueron representadas por: el ministro de hacienda de México Francisco de Arrillaga, por Colombia su plenipotenciario⁴ Miguel Santa María, su objetivo fue vincular a las 2 naciones como un solo bloque económico para darse ventajas comerciales. Fue así como se estipuló una reducción en los impuestos para la introducción de mercancía hacia México y Colombia que oscilaba entre el 2.5% y 5%⁵ si los productos se transportaban en barco dentro de estos 2 países.

Esta primera etapa en la construcción de un tratado comercial tuvo su primer obstáculo por el afán de Francisco de Paula Santander de alcanzar el ideal del libertador Simón Bolívar, de ser reconocidos rápidamente como una nación independiente, y ¿qué buscaba?, un reconocimiento internacional por parte de los Estados Unidos y la Gran Bretaña que para ese entonces eran naciones

2 Germán A. de la Reza. El Congreso de Panamá de 1826 y otros ensayos de integración latinoamericana del Siglo XIX. Estudio y fuentes documentales anotadas. Ediciones y Gráficos Eón. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco. México, Primera edición: 2006, 287 pp. Documento tomado de: Acervo Histórico Genaro Estrada, Legajo 869.

3 Tomado de la Web

http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1823_122/Documento_1_Tratado_de_Uni_n_Liga_y_Confederaci_n_Perpetua_entre_Colombia_y_M_xico_de_1823.shtml

4 Personas que envían los jefes de estado a organizaciones u otros estados, con plenos poderes para resolver asuntos.

5 Salvador Méndez Reyes, “el hispanoamericanismo de Lucas Alaman (1823- 1853)” 1ra edición de 1996 pag 130, 131.

dominantes, ambiciosas y poderosas. Fue así como estas naciones condicionan su reconocimiento a la vinculación de un tratado de amistad, comercio y navegación con Estados Unidos y Gran Bretaña.

Este tratado se ratificó el 3 de octubre de 1824, meses antes que la nación Mexicana expidiera una clausula modificatoria del tratado suscrito por ellos (19 de febrero de 1824), pero los problemas empezaron ya que al concebir este tratado con naciones no hispanas otorgaba un tratamiento de nación más favorecida siendo más extensivos con las rebajas concebidas a los mejicanos desbancando lo que años atrás había tratado de construir con esta nación, “la imagen comercial de Colombia frente a la región era desfavorables por otorgar ese privilegio a una nación no hispánica debilitando así su posición en el sur del continente y dificultando más aun toda cooperación mercantil con sus aliados”⁶.

Para ese entonces el nombrado vicepresidente en curso Francisco de Paula Santander niega la ratificación del tratado con México aludiendo inconformidad entre las partes y propone renegociar el tratado en el congreso de Panamá (Congreso Anfictiónico), Pero sin lugar a duda el gobierno Mexicano quería consolidar y ratificar las relaciones comerciales apostando todos sus interés a la vinculación de un gran bloque económico y la unificación hispánica.

Sin embargo dado el inconformismo de algunas naciones que se hicieron partícipes de este congreso y los inconvenientes provenientes entre Colombia y México (por el compromiso adquirido entre Colombia y naciones no hispánicas), ese mismo año la reconstrucción de las relaciones comerciales se ratifican en el momento en el cual México concede a Colombia un crédito por 63 mil libras esterlinas de sus fondos depositados en la casa bancaria de Barclay, Herring, Riclardson y Cía., de Londres (1826)⁷.

6 Cavellier, Germán, Política internacional de Colombia 1820-1860, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1997, tomo 1, pp. 126-127

7 FLORENCIO SALAZAR ADAME, Embajador de México en Colombia “M É X I C O Y COLOMBIA RELACIONES COMPROMETIDAS CON EL DESARROLLO REGIONAL” en el año 2010

El préstamo otorgado por México mediante Vicente Rocafuerte El 25 de febrero de 1826, en su posición de encargado de negocios de México ante el Gobierno de Gran Bretaña a su homologo Manuel José Hurtado ministro de la Gran Colombia fue un acto deliberado y no conciliado de Rocafuerte frente a los recursos que tenía México en la gran Bretaña. México en aras de procurar conservar sus depósitos pide a la nación de la Gran Colombia la devolución de estos, para ese entonces se encontraban invirtiendo y desarrollando gran parte de la reconstrucción de la nación y en vísperas de consolidar negociaciones (produciendo mercancía y comercializando).

La Gran Colombia toma una decisión un poco a la ligera⁸ al ofrecer en contra partida del préstamo 2 fragatas que tenían a su disposición: “Colombia” y “Cundinamarca”, la forma de pago se tomaron varios años para legalizarse por nunca llegar a un acuerdo entre las partes. Fue entonces cuando la Gran Colombia se diluye que el pueblo Venezolano salda su deuda en 1903, Colombia ya lo había hecho tiempo atrás en 1857⁹.

Es importante resaltar que las relaciones comerciales entre Colombia y México se desarrollaron bajo un entorno de unificación regional hispánica, que han tenido sus obstáculos pero sin lugar a duda México y Colombia han sostenido su relación diplomática sin alteración ni ruptura.

1.2. PARTICIPACIÓN EN LA ALADI¹⁰

La ALADI es el mayor grupo de integración de Latinoamérica que se rige bajo la normatividad de los puntos consensuados en el Tratado de Montevideo en 1980, Este organismo proporciona un ambiente de preferencias económicas para la región con el fin único de lograr un mercado común latinoamericano. Bajo su

8 La gran Colombia no fue conciente para ese momento la importancia que tenia el sector marítimo para el comercio y mas aun cuando la calidad de las fragatas era comparable con cualquiera elaborada por Los EEUU.

9 Tomado de la Web : http://www.todoababor.es/datos_docum/nav_mexico.htm

10 PARTICIPACION EN LA ALADI: BASADOS EN INFORMACION OBTENIDA EN LA PÁGINA DE LA ORGANIZACIÓN PARA EFECTOS DE DESARROLLO DEL NUMERAL 1.2, ACUERDOS HISTORICOS Y ACTUALES QUE INVOLUCRAN A MÉXICO Y COLOMBIA.

estructura jurídica se han consolidado diversos acuerdo comerciales en la región ya sean de carácter plurilateral, subregionales o bilaterales.

Conforme a la labor que desempeña esta Organización, Colombia fue construyendo lazos Comerciales con México dando como resultado lo que hoy es considerado como uno de los socios más potenciales para Colombia en miras de incrementar niveles económicos; a continuación se mencionaran uno por uno de los acuerdos pactados por estas 2 partes y aspectos más relevantes.

Los primeros pasos para las relaciones comerciales entre Colombia y México bajo la supervisión y el aval de una organización internacional del comercio “ALADI” (Asociación Latinoamericana de Integración) se da en 1980 bajo el nombre de “Acuerdo regional para la recuperación y expansión del comercio internacional”, este acuerdo se desarrolla bajo la normatividad establecida en el Tratado de Montevideo¹¹ siendo participes países como: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

El principal objetivo de este tratado fue la construcción de un ambiente favorable para la comercialización, evitando así los desequilibrios económicos en el intercambio comercial otorgando beneficios en una reducción porcentual a gravámenes¹² y preferencias arancelarias para la importación de países terceros.

Caso más específico en nuestro tema de estudio, relaciones comerciales Colombia y México se suscribió un segundo protocolo adicional del “Acuerdo regional para la recuperación y expansión del comercio internacional (1980)”, en 1990 con el fin de compensar las expectativas de expansión de un comercio reciproco se registra en este protocolo adicional las preferencias otorgadas por la nación de México a Colombia.

11 El Tratado de Montevideo de 1960 fue un acuerdo firmado entre las repúblicas de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, que creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual propuso la disminución de aranceles y libertad comercial entre sus miembros.

12 Se consideraran dentro los gravámenes: los derechos aduaneros y cualquier otro recargo ya sea de carácter fiscal, monetario, cambiario o de otra naturaleza.

De tal modo que Colombia empieza a ratificar a México como un gran aliado para el fortalecimiento de su economía interna y en miras de consolidarse como un país para invertir y comercializar.

Retomando el gran bloque regional construido en 1980, para Diciembre de 1997 suscriben un nuevo acuerdo denominado “ACUERDO MARCO PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO MEDIANTE LA SUPERACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO”, lo que se quiere con este acuerdo es evitar cualquier traba que posibilite el libre flujo comercial destacando así 3 frentes que atacar:

Reglamentos técnicos: Los países miembros deberán ser capaces de armonizar los reglamentos técnicos que conciernen al comercio sin necesidad de afectar los niveles de protección a la vida y salud humana, animal y vegetal; al medio ambiente; a la seguridad y al consumidor. En miras de esta armonización los cambios deberán ser compatibles a las normas técnicas internacionales correspondientes o existentes excepto aquellas que se han modificadas por variables exógenas (factores climáticos o geográficos, o limitaciones o problemas de naturaleza tecnológica o de infraestructura).

Normas Técnicas: Los países miembro incentivados a la comercialización de bienes y servicios de gran calidad se comprometen a la elaboración, adopción y aplicación de normas técnicas que hayan tenido una aceptación de carácter internacional o aquellas de carácter regional priorizando las que puedan tener mayor impacto en el comercio interregional.

Evaluación de la conformidad: En este punto los países miembros deberían buscar una estructura de acreditación por entidades públicas y privadas para obtener un certificado de conformidad, de esta manera se aseguraba la armonización del comercio entre ellos apoyados en sistemas de evaluación de conformidad internacional.

En la década de los 80 y 90 fueron muchos los acuerdos que vincularon a Colombia y México en la construcción de las relaciones comerciales. Como el acuerdo anterior se desarrolla bajo un entorno regional siendo partícipes la mayoría de países del sur del continente como uno que otro de centro América.

Para 1980 suscriben el “ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COOPERACION E INTERCAMBIO DE BIENES EN LAS AREAS CULTURAL, EDUCACIONAL Y CIENTIFICA”, su objetivo fundamental fue *“La voluntad de sus respectivos Gobiernos de promover toda actividad que contribuya a un mejor conocimiento recíproco de sus respectivos valores y creaciones culturales y al desarrollo de la educación y la ciencia...”*. La idea de este acuerdo era tratar de dar a conocer a la región en general lo destacado de cada país en cuantos a sus orígenes y manera como desarrollan el área del saber, con el fin de conformar un mercado de bienes y servicios conocido por la región en general (comercio) y de igual forma construir un ambiente de cooperación educativa, cultural y científica aportando cada quien el “Know who” en cada área de la formación humana en términos de capacitación, instrucción y conocimiento.

Este acuerdo desarrolló en años posteriores protocolos adicionales que buscaban complementar el acuerdo original dando así como resultado, manejo de los siguientes aspectos mostrados en la tabla 1:

Tabla 1.1

Protocolos adicionales de adición basados en el Acuerdo de Alcance Parcial de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas de Cultura, Educación y Científico.

Nombre	Objetivo	Área
Acuerdo regional relativo a la preferencia arancelaria regional (1984)	Reducción porcentual sobre los gravámenes a las importaciones sobre los países miembros	Comercio
Acuerdo regional de cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica (1988)	Este acuerdo consolida al acuerdo original e incentiva a promover toda aquella actividad que mejore el conocimiento recíproco en valores y creaciones culturales y al desarrollo de la educación y la ciencia	Conocimiento
Acuerdo regional de cooperación científica y tecnológica (convenio marco) entre los países miembros de la asociación (1993)	Promover la cooperación regional orientada tanto a la creación y desarrollo del conocimiento como a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación, procurando al mismo tiempo la especialización, interdependencia y complementación de las acciones llevadas a cabo por los países miembros en el marco de la integración.	Conocimiento

Fuente: ALADI/AR.CE y C/7/Consolidado, 31 de marzo de 1997

Paralelo a la suscripción de estos protocolos adicionales al acuerdo original se desarrollan 2 acuerdos de gran relevancia para la región y en miras a lo que la ALADI quiere como organización, un ambiente favorable de comercio, sin grandes diferencias entre economías y un progreso regional paralelo en todas las áreas. Es así como el “ACUERDO REGIONAL DE APERTURA DE MERCADOS EN FAVOR DE BOLIVIA” y el “ACUERDO REGIONAL DE APERTURA DE MERCADOS A FAVOR DEL ECUADOR” en 1983 se lleva a cabo.

Ambos acuerdos plantean condiciones favorables para la participación tanto de la República de Ecuador como la República de Bolivia en el proceso de integración económica de la Asociación Latinoamericana de Integración otorgando a dicho país un tratamiento preferencial efectivo para la colocación de sus productos en los mercados de los países miembros.

Se eliminan todos los gravámenes aduaneros y otras restricciones que se hagan a las importaciones a favor de estos 2 países miembros.

Durante los acuerdos que se crearon en el bloque regional se examinaron y desarrollaron los siguientes puntos para el G3:

- Comercio de Servicios
- Compras del Sector publico
- Inversiones
- Obstáculos técnicos al comercio
- Política de competencia
- Propiedad intelectual

1.3. ASPECTOS DEL ACUERDO DEL G3 Y MODIFICACIONES

El Acuerdo G-3, ACE N° 33 (acuerdo actual, ALADI), fue suscrito en junio de 1994 en el marco de la ALADI en Cartagena, bajo el ente regulador y los principios contemplados y firmados por las partes involucradas en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Se comprometían a fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos, Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional, Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios siendo totalmente transparentes sobre las reglas para obtener beneficios mutuo al comercio evitando así distorsiones sobre este, involucrando de esta manera la participación activa del sector privado y blindando de cierta manera el sector publico generando un entorno de desarrollo sostenible.

Luego de estipular cierta normatividad general sobre el G3 se lleva a un consenso sobre los objetivos para este acuerdo:

a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.

- b) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes
- c) Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes.
- d) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- e) Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.
- g) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- h) Propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI.

1.3.1. Temas de interés

En su programa de desgravación arancelaria¹³ acorde una reducción consensuada por las partes se pactaron un programa para ir disminuyendo en lapsos de tiempo de un año durante los próximos diez años a partir de 1995 los aranceles, de manera gradual y automática priorizando el sector agrícola y automotriz.

El sector Automotor¹⁴ bajo el programa de desgravación arancelaria dividió sus interés sobre 2 sectores, el primero, el parque automotor con un pesaje superior a 15 toneladas (camiones, tracto camiones) con reducción arancelaria a partir de 1997 hasta el 2007, y, el segundo era aquel parque automotor que no estuviese involucrado con el primero para el cual el tratado estableció que la Comisión Administradora debería definir las condiciones de acceso (desgravación y origen), eliminan así cualquier arancel pertinente desde el 2007 hasta la fecha.

¹³ Vease capítulo III Trato nacional y acceso de bienes al mercado, "ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA Nº 33",

¹⁴ Vease capítulo IV Sector automotor, "ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA Nº 33",

En el segundo semestre del 2004 se negoció la incorporación del sector automotor al programa de desgravación y se establecieron las normas de origen aplicables a estos bienes¹⁵.

El sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias¹⁶, en la agricultura al igual que en el sector automotor que se acordó un programa de desgravación de 10 años incluyendo una lista de excepciones. Para el caso de México y Venezuela se acordó un tipo de arancel-cuota¹⁷ para evitar así el posible desequilibrio económico que iban a generar el comercio y la producción de bienes entre estas 2 partes.

Se crearon varios comité que velarían para el libre y acorde desarrollo de los puntos consensuados en este acuerdo para este sector; Se creó el comité de Comercio Agropecuario que año a año que revisaría el óptimo desarrollo para este sector y serviría como un foro de consultas, comité Análisis Azucarero cuya su función fue dar las bases para los 3 países respecto al comercio de azúcar, estas bases deberían empezar a funcionar seis meses después de la entrada en vigor de este Tratado. Por último se creó un grupo de Trabajo de Normas Técnicas y de Comercialización Agropecuarias que velaría por el derecho de dar trato a los productos importados como si fuesen producción nacional en cuanto a normas técnicas o de comercialización agropecuaria.

Medidas fitozoonosanitarias se adoptaron reglas, normas y principios para la elaboración, adopción y aplicación de un comercio de productos sanos basados en el uso de normas internacionales creando así un Comité para promover la cooperación técnica entre los 3 países.

15 Revista "Comercio Exterior", artículo "Acuerdos, convenios y tratados de comercio exterior de Colombia, Grupo de los Tres G3".

16 Vease capítulo V El sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias , " ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA Nº 33",

17 *arancel-cuota*: el que se establece mediante la aplicación de cierta tasa o tarifa arancelaria a las importaciones de un bien hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota) y una tasa mayor a las importaciones de ese bien que excedan esa cantidad (excedente de la cuota).

Las Reglas de origen¹⁸ establecieron reglas donde los productos a comercializar tenían que ser en gran parte de su fabricación insumos de carácter local de esta manera aseguraban que la inversión utilizada se iba a quedar en el sector, por tal razón la eliminación total de aranceles se harían sobre productos 100% elaborados en la región. El valor asignado para el producto estará designado por el código de valoración aduanera que está incluido en el sistema de Armonización que cuenta con más de 1000 reglas de origen.

Los temas de interés previamente nombrados coincidieron en igual grado de importancia tanto para el G3 (Colombia, México, Venezuela) como para el G2 (Colombia y México luego de salida de Venezuela del tratado), a continuación estarán mencionadas materias complementarias del tratado original “Acuerdo de complementación económica N°33 para Colombia, México y Venezuela (G3)”

Durante los acuerdos que se crearon en el bloque regional se examinaron y desarrollaron los siguientes puntos para el G3:

Tabla 1.2

Materias complementarias “Acuerdo de Complementación Económica Colombia, México, Venezuela (Con compromiso”): comercio de Servicios, Inversiones, Política de Competencia, Propiedad intelectual.

	Definición	Aplica	No aplica
Comercio de Servicios	Se establecieron disciplinas y normas que garantizarían la libre y ágil prestación de servicios para la región. Los principios básicos son: trato nacional, trato de la nación más favorecida y presencia local no obligatoria. Cubre todos los servicios, a excepción de las funciones gubernamentales.	<ul style="list-style-type: none"> a. La producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio (transporte); b. La compra, el uso o el pago de un servicio; c. El acceso a servicios públicos de telecomunicaciones y el uso de redes de los mismos; d. La presencia en su territorio de un prestador de servicios de otra Parte; y e. Mostrar una garantía 	<ul style="list-style-type: none"> a. Los subsidios o donaciones otorgados por una Parte o una empresa del Estado b. Los servicios sin carácter comercial o las funciones gubernamentales tales como la ejecución de las leyes, los servicios de readaptación social, la seguridad o el seguro sobre el

18 Véase capítulo IV Reglas de origen, “ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N° 33”,

		financiera por la prestación de un servicio.	ingreso, la seguridad o el seguro social, el bienestar social, la educación pública, la capacitación pública, la salud y la atención a la niñez. c. Los servicios financieros.
Inversiones	Se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones. Temas como: propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial.	Las inversiones de inversionistas de otra Parte realizadas en su territorio; los inversionistas de otra Parte en todo lo relacionado con su inversión; y en lo relativo al artículo "Requisitos de desempeño", a todas las inversiones en el territorio de la Parte.	No se aplicará a las medidas que adopten o mantengan las Partes en materia de servicios financieros.
Política de Competencia	Los países involucrados se comprometen a no dar un tratado discriminatorio por parte de sus empresas públicas (construir un monopolio) a personas jurídicas o naturales de las otras partes que quieran incursionar en la venta de bienes y prestación de servicios en el país que no es de su procedencia.	Se aplica solamente a la venta por parte de monopolios gubernamentales y de empresas del Estado de: a. Bienes o servicios a personas dedicadas a la producción de bienes industriales. b. Servicios a personas dedicadas a la reventa comercial. c. Servicios a empresas productoras de bienes industriales.	No se aplica a las empresas del estado que tengan un fin oficial en la venta o prestación de servicio.
Propiedad intelectual	Se forman los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro de igual manera como se hace con la propiedad intelectual de su país.	Se aplican a: las marcas (inclusive las notoriamente conocidas); las denominaciones de origen; y a los secretos industriales y comerciales.	

Fuente: ALADI Materia complementaria: "Acuerdo de Complementación Económica No. 33 Colombia, México, Venezuela (Con compromiso)"

Sobre estos puntos se respetaron la soberanía de cada país miembro y su compromiso por pertenecer en un acuerdo libre comercio. Una de las características primordiales de cada aspecto señalado en la tabla es el hecho de propiciar garantías jurídicas e incorporar los principios de trato nacional, de nación más favorecida en protección, libertad de transferencias y expropiación y defensa de la propiedad intelectual.

1.3.2. Venezuela renuncia al tratado G3 y modificaciones al nuevo G2

Esta renuncia de la nación Venezolana al tratado G3 se desenvuelve en un entorno de cambios económicos a nivel global. El Fondo Monetario Internacional (FMI) en miras a la aplicación de políticas impuestas en la región latinoamericana, provocaba que las economías de las naciones menos desarrolladas tastabillaran como se habían presentado en años anteriores, no solo a nivel económico, sino, social y legislativo.

Paralelo al tratado G3 también entra en vigencia el TLCAN (México, EEUU, Canadá) y el origen de nuevas organizaciones del comercio como lo fue la Organización Mundial del Comercio (OMC) y un año después (1995) el Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA)¹⁹ permitiendo así el libre flujo de capital y el control de las fuentes de recursos de la región con la excusa de poder aprovechar esa ventaja que otorgaba el área de libre comercio para comercializar.

Para Venezuela se le convirtió un dolor de cabeza este ambiente de libre comercio en su virtud de país en desarrollo porque se veía en la obligación de otorgar en igualdad de condiciones a grandes empresas transnacionales con pequeñas y medianas empresas nacionales lo que traerían consigo grandes secuelas (desequilibrios económicos y sociales- desempleo-).

En manera de comercio, en Venezuela muchos de los productos importados contaban con gran parte en su elaboración con materia prima venezolana, lo que para su economía se convirtió en un ciclo nocivo (desequilibrio comercial) por su posición únicamente de proveedor pero a la vez consumidor final de productos con materias primas de ellos.

Para Venezuela fueron muchos los inconvenientes que se le generaron en este tratado por su desigualdad de condiciones en su fuerza de trabajo nacional, y,

¹⁹ ALCA tenía como mismos ejes centrales contenidos por el TLCAN

alegando que este tratado solo daba importancia al elemento “comercio” y no a otros frentes como los derechos humanos, se toma la decisión el 22 de mayo de 2006 de denunciar a este tratado, y apoyadas bajo la constitución venezolana asume con plena libertad el reto de establecer políticas para apuntalar el desarrollo productivo y proteger el desempeño de su industria nacional²⁰. 180 días corridos a la fecha (22 de mayo de 2006) se ratifica la salida del pueblo Venezolano del acuerdo el 20 de Noviembre de 2006.

Para Colombia y México fue un momento propicio para reconstruir temas planteados durante el acuerdo original y enfocarlas al beneficio mutuo bilateral, A continuación se explicaran las materias complementarias donde Colombia y México tuvieron que reforzar (modificaciones) para este nuevo tratado, mostrados en la tabla:

Tabla 1.3

Materias complementarias Que Involucran Únicamente a Colombia y México “G2”;
Objetivos, Áreas En La Que Aplican Y Áreas Donde No Aplican.

	Objetivo	Aplica	No Aplica
Cooperación científica y tecnológica	Campo para la cooperación regional orientada tanto a la creación y desarrollo del conocimiento como a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación, en miras de especialización, interdependencia y complementación de las acciones llevadas a cabo por los países miembros en el marco de la integración.	La ejecución de proyectos cooperativos en centros especializados de investigación de carácter público o privado. La investigación y desarrollo de nuevos productos y técnicas de fabricación, administración de la producción y de gestión tecnológica. La promulgación del progreso tecnológico en cuanto al sistema de innovación, información tecnológica, patentes, licencias, etc.	
Entrada temporal de personas de negocios	Los países se comprometen a facilitar al máximo posible que en el ejercicio de prestar colaboración en actividades culturales, educacionales y científicas, certificadas como	SIN COMPROMISOS ESPECIFICOS	

²⁰ Prensa MRE, “Salida de Venezuela del G3 se hizo efectiva hoy”, Fecha de publicación: 19/11/06

	tales por autoridades competentes del país de origen el libre flujo temporal o permanencia de personas.		
Medidas Antidumping y compensatorias	A partir de la entrada en vigor de este Tratado, las Partes no otorgarán subsidios a las exportaciones de bienes industriales destinados a los mercados de las Partes. Para así lograr un libre flujo comercial en igualdad de condiciones, sin ventaja para ninguno de los 2 países involucrados	Se aplicaran cuotas compensatorias cuando se determine la existencia de importaciones: en condiciones de dumping; o de bienes subsidiados para su exportación, incluyendo los distintos a los que se otorgan a las exportaciones, que afecten la competencia normal; y cuando se compruebe que aquellos productos importados afecten la producción nacional u ocasionen algún retraso en producción por su facultad de bienes idénticos o similares.	Cuando el margen de dumping sea inferior al 2% del valor normal del bien investigado o cuando la cuantía del auxilio sea inferior al 1% ad valorem. cuando el volumen de las importaciones objeto de dumping represente menos del 1% del mercado interno del bien similar en la Parte importadora
Normas Técnicas	Las partes no construirán o mantendrán obstáculo alguno para el libre comercio, y, tendrán la facultad de elaborar, aplicar y mantener las medidas de normalización que permitan garantizar ese nivel de protección sin afectar materia de seguridad y protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal; y de protección de su medio ambiente.	se aplican a las medidas de normalización, a la metrología y a las medidas relacionadas con ellas de cada Parte que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio de bienes y servicios entre las mismas	Las disposiciones de este no se aplican a las medidas fitosanitarias y zoonosanitarias. Esto fue una restructuración hecha a el "Acuerdo marco para la promoción del comercio mediante la superación de los obstáculos técnicos al comercio" de 1997.
Política en materia de empresas del Estado	Ambos países otorgan un trato no discriminatorio en su territorio, donde el país extranjero puede dar campo abierto a la venta o prestación de servicio evitando así practicas monopolizadoras	a) bienes o servicios a personas dedicadas a la producción de bienes industriales. b) servicios a personas dedicadas a la reventa comercial. c) servicios a empresas productoras de bienes industriales.	A la adquisición de bienes o servicios por parte de monopolios gubernamentales o empresas del Estado, para fines oficiales, y: a) sin el propósito de reventa comercial. b) sin el propósito de utilizarlos en la producción de bienes para su venta comercial. c) sin el propósito de utilizarlos en la prestación de servicios para su venta comercial.
Procedimientos aduaneros y cooperación.	Las partes se comprometen a certificar los productos que se desean comercializar en relación a su procedencia, tanto para la parte exportadora (trato arancelario preferencial) como para la parte importadora que debe revisar el certificado de origen	Aplica para todos los productos mancomunados en el acuerdo original y modificaciones hechas para este.	No se requerirá del certificado de origen cuando la parte importadora haya decidido que el bien ha importar se exento de la presentación de certificado de origen.

	expedido y hacer la declaración respectiva sobre la mercancía recibida para pago impuesto.		
Salvaguardia	Se utilizan para proteger la industria nacional para contrarrestar las consecuencias o amenazas del desmesurado aumento a las importaciones cobijados por el hecho de tener aranceles preferenciales	Productos considerados como amenaza a la producción nacional por su característica de bienes idénticos, similares o competencia directa se adoptarían las siguientes reglas: -Medidas únicamente de tipo arancelario. -únicamente serán aplicables para periodos de un año, con posteriores prorrogaciones en la misma cantidad de tiempo. -solo se podrán utilizar medidas durante el periodo de transición del tratado de libre comercio, o, 15 años a partir de la entrada en vigor del tratado.	No aplica al uso indiscriminado de las salvaguardas con fines proteccionistas. En este caso se adoptara como emergencia el derecho estipulado en el artículo XIX del GATT “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados”
Soluciones de controversia	Su ideal es siempre llegar a una conclusión mancomunada basados en los principios de cooperación y consultan, esforzándose al máximo para obtener en resultado satisfactorio para las partes.	-La prevención o solución a la interpretación sobre este tratado. -cuando una de las partes considere que su contraparte no es compatible con las obligaciones de este tratado. -Cuando una de las partes incrementa el impuesto a la importación se podrá negociar un mecanismo de compensación antes de incurrir a soluciones de controversia.	
Telecomunicaciones	Bajo el objetivo de su política nacional cada una de las partes tendrá la facultad de establecer sobre su territorio lo concerniente a la prestación de servicios en telecomunicaciones, y, las características específicas de este sector en particular, su doble función como sector independiente de actividad económica y medio fundamental de soporte de otras actividades económicas.	-Para la prestación de los servicios de telecomunicaciones de valor agregado. - medidas que afecten el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones. - medidas que adopte o mantenga relativas a la normalización de conexión de equipo terminal u otro equipo o sistema a las redes públicas de telecomunicaciones	No aplica cuando una de las partes adopte o mantenga en relación con la radiodifusión o la distribución por cable de programación de radio y televisión, ni con la prestación de servicios básicos de telecomunicaciones

Fuente: ALADI “MATERIAS COMPLEMENTARIAS”, que involucran únicamente a Colombia y México

En general todos los puntos acordados en las modificaciones o reformas del Acuerdo bilateral México y Colombia buscan establecer los principios de Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida y de Trato Mínimo, lo que garantiza

que la inversión tendrá un manejo conforme al derecho internacional, incluido el trato justo y equitativo, protección y seguridades plenas. El objetivo de este acuerdo al igual que muchos otros es incentivar la competitividad e incrementar los niveles en la calidad de vida de los habitantes (más empleos y oportunidades) bajo los principios de igualdad y bienestar social.

2. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE LOS DOS PAÍSES, EN TÉRMINOS DE VALORES Y COMPOSICIÓN DE SECTORES PRODUCTIVOS.

Bajo la normatividad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que es el organismo regulador del comercio alrededor del mundo, ha estado siempre en miras del fortalecimiento comercial entre los países que la conforman, por esos sus objetivos no son para nada distantes del beneficio integral de las comunidades; erradicar la pobreza y el hambre, lograr el alcance a todos a la educación, igualdad de géneros y mayor participación a las mujeres, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el VIH/SIDA, garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

El comercio no es solo de quien exporta o importa, existen un sinnúmero de beneficios que genera a la comunidad en general, que ha hecho que en las últimas décadas su trascendencia sea más importante.

La evolución en materia de comercio internacional México y Colombia ha sido notable en cuanto al incremento de exportaciones e importaciones de ambos países con el resto del mundo. La vinculación de estos gobiernos a nuevos y emprendedores tratados comerciales, la ejecución de nuevas técnicas de producción en manera de tecnología, mano de obra capacitada, incentivos por parte del gobierno a nuevas iniciativas, producción a escala, etc. Son algunas de las variables que ha generado que el comercio y la propagación de bienes y servicios alrededor del mundo sea el motor de las economías actuales.

En el desarrollo de este capítulo se explicaran en materia de datos estadísticos la evolución de los flujos comerciales entre México y Colombia

2.1 EXPORTACIONES DE COLOMBIA Y MÉXICO Y SU RELACIÓN DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA.

En la necesidad de buscar un aliado comercial para garantizar el desarrollo integral de las naciones, México y Colombia han consolidado una gran alianza como estrategia para acceder a grandes mercados internacionales.

México con el interés de poder acercar su economía a los países del cono sur debido a su gran auge en materia de comercio internacional en los últimos tiempos y con la necesidad de poder vincular todos sus procesos productivos y de comercialización denota el interés de ser partícipe de mayores proyectos de integración con los países latinoamericanos (véase capítulo 4).

Sumado a esto buscar otros mercados para desapegarse de la economía tan adherida que tiene con los EEUU ve en los países latinoamericanos; primero estabilidad política y económica, segundo, tanto la CEPAL como el FMI estiman un crecimiento de la región superior al 4% en los próximos años (aumento los niveles de compra), tercero, ventajas naturales en cuanto a la cercanía geográfica que reduce la brecha tanto en materia de costos, cultura de negocios e idiomas similares y por ultimo Latinoamérica compra lo que México produce.²¹

Colombia ve en México un gran aliado comercial (bajo las estrategias de desarrollo) y una gran fuerza económica que puede propiciar la construcción de una gran economía con miras de poder establecer relaciones comerciales con países de primera línea como lo son EEUU, Canadá y el continente europeo,

2.1.1 Exportaciones de Colombia primera década siglo XXI

La tabla 2.1 a continuación refleja en periodos de 5 años la evolución que ha presentado Colombia en materia de exportaciones representadas en millones de dólares.

²¹ Tomado del Departamento Económico Comercial “Absurdo comercial de México con AL”

Tabla 2.1

Total Exportaciones Colombianas Divididos en Productos Tradicionales y No Tradicionales

USD Millones			
	Año		
	2000	2005	2010
Tradicionales	6,947	10,365	25,351
No Tradicionales	6,211	10,822	14,468
Total	13,158	21,187	39,819
Fuente: Legiscomex.com			

Se considera productos tradicionales aquellos que por historia han mantenido presencia en materia de producción y participación en las exportaciones del país, son: café, petróleo y sus derivados, carbón y ferroníquel. Los no tradicionales aquellos como: productos industriales, agroindustriales, industria liviana (calzado, confecciones, textiles, etc.), industria básica (metalúrgica, papel, química básica), industria automotriz, maquinaria y equipo, entre otros.

Entre las razones que explica el incremento de las exportaciones colombianas, se puede destacar la gran participación y demanda de los EEUU como importador de mercancía proveniente de Colombia, reflejado en que para el año 2000 el valor era de US\$6.524 millones y para el 2010 alcanzó un valor de US\$16.748 millones, con una variación de 157% aproximadamente. Se destacó las ventas de los productos tradicionales, los agroindustriales y maquinaria y equipos.

Tabla 2.2

Exportaciones De Colombia A Estados Unidos- (Productos Tradicionales)

USD Millones				
	2000	2005	2010	Variación % 2010-2000
Tradicionales	4.659	5.323	12.631	271%
Carbón	173	795	933	536%
Ferroníquel	17	43	93	540%
Café	359	522	735	205%
Petróleo	3,622	3,183	9,749	269%
Derivados del Petróleo	486	778	1,120	230%

Periodo:ENE-DIC de 1991-2010, Fecha Proceso:22/ago/2011, por MINICOMERCIO

Todos aquellos productos considerados tradicionales para la primera década del siglo XXI aumentaron el doble en materia de exportación, mayor relevancia el carbón y el ferroníquel que sus niveles aumentaron 536% para el 2010 en relación a 2000, sobre todo para su implementación en el área industrial (materia prima) y la generación de energía, el aumento internacional de los productos básicos, Colombia se benefició en las cotizaciones del petróleo, café, y carbón que derivó en que las exportaciones tradicionales tomaran gran partida en el total exportado para esta década.

Tabla 2.3

Exportaciones de Productos Agroindustriales de Colombia a Estados Unidos

USD MILLONES				
	2000	2005	2010	Variación % 2010-2000
AGROINDUSTRIALES	72	182	306	422.58%
Productos del café	24	50	123	504.66%
Azúcar	12	26	55	457.25%
Franja Agroindustriales	4	11	6	137.38%
Demás Agroindustriales	31	94	121	385.94%

Periodo:ENE-DIC de 1991-2010, Fecha Proceso:22/ago/2011, por MINICOMERCIO.

El apoyo que ha sostenido el gobierno a los productos del agro han reflejado grandes resultados en materias de exportación, sobre todos aquellos que por reconocimiento internacional ha tenido Colombia como unas de las potencias alrededor del mundo, y la publicidad que este genera para nuestro país como lo es el café y el azúcar; aumentaron sus niveles de exportación para los EEUU en 504% y 457% (respectivamente) del año 2000, 2005 y 2010. La exportación de estos productos se ha venido desempeñando desde todas sus áreas de producción del producto: desde su recolección (producto en bruto), pasando por todas sus presentaciones, hasta el producto procesado listo para consumir.

Los productos llamados tradicionales son los que más han tenido incidencia en el aumento de las exportaciones colombianas en la primera década del siglo XXI

sobre todo productos como el café, petróleo y productos agrícolas, este sector ha ocupado un lugar muy importante en el país tanto por el reconocimiento mundial como por ser factores relevantes en la formación de la estructura social del país. Entre las empresas con mayor participación en las exportaciones Colombianas en el 2010 se encuentra Ecopetrol con USD\$ 9.434.992 (23.7%), Drummond LTDA con USD\$ 1.810.126 (4.5%) y Sipetrol S.A con USD\$ 1.519.729 (3.8%)- nombrando las 3 más importantes para este año-, otras empresas de este ranking (Carbones del Cerrejon Limited, Refinería de Cartagena, Hocol S.A, Cerromatoso S.A, C.I. Prodeco S.A, Cerrejón Zona Norte S.A CZN S.A y BP Exploration Company LTD)²² son una imagen sobre el comportamiento de las exportaciones Colombianas donde reflejan la importancia de los productos tradicionales porque todas producen o comercializan productos ubicados sobre este rubro.

El ranking de estas empresas para el 2010 es solo una base mas para sostener el gran potencial que hay en Colombia en materia de productos naturales y minerales, la mayoría de estos exportadores se ubicarian dentro de aquellos productos tradicionales con una participacion casi del 50% del total exportado.

Las principales vias de transporte implementadas para las exportaciones Colombianas para el 2010 la encabeza la VIA MARITIMA, con las nuevas reformas hechas en la decada de los 90 a las zonas portuarias desencadeno la gran importancia de utilizar este medio para la decada 2000- 2010. Tanto asi que para el 2010 su participación fue de casi el 80% del total de medios de transporte implementados con una variacion en relacion al 2009 de 29.9%²³. Este mismo caso sucedió para las importaciones Colombianas (vease 2.2.1)

A continuación se presentan los principales destinos de las exportaciones de Colombia en la primera década del siglo XXI por regiones, analizadas en periodos de 2 años sobre la variables \$USD millones. Tabla 2.4

²² DANE-DIAN, cálculos legiscomex.com, "Principales exportadores Colombianos" año 2010.

²³ DANE-DIAN, cálculos Legiscomex.com, "Exportaciones Colombianas por vía de transporte" años 2009 y 2010.

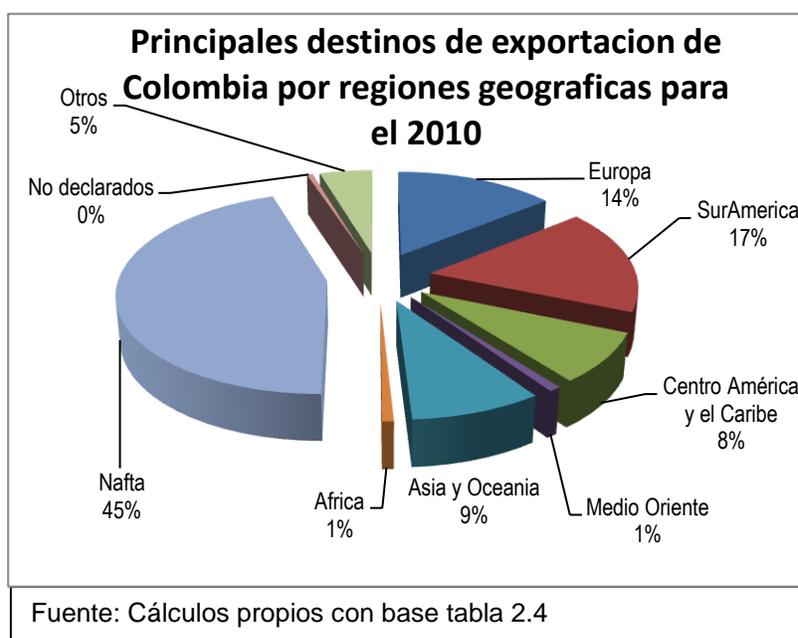
Tabla 2.4

Principales destinos de Exportación de Colombia por regiones Geográficas

USD Millones						
	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Europa	1,724	1,707	2,339	3,664	5,187	5,647
Suramérica	2,728	2,617	3,692	5,194	10,202	6,734
Centro América y el Caribe	924	1,049	1,813	2,294	2,842	3,241
Medio Oriente	39	96	115	206	213	328
Asia y Oceanía	370	362	641	1,189	1,360	3,533
África	7	11	44	74	34	312
Nafta	6,904	5,622	7,292	10,492	14,994	17,811
No declarados	116	125	304	462	570	198
Otros	344	304	546	638	2,198	1,849
Total	13,156	11,893	16,785	24,213	37,599	39,654

Fuente: ALADI, Sistema de información de Comercio Exterior-SICCOEX

Colombia en todos los destinos de exportación ha mantenido una tendencia creciente sobre las exportaciones principalmente en áreas geográficas donde por historia no se ha concretado grandes alianzas comerciales, como el continente africano que para el 2010 en comparación al 2000 tuvo una variación de 4258% (aunque no signifique el área con mayor participación en relación a USD millones).



Destacar también Asia y Oceanía que no es ajeno a lo que sucede actualmente con los gigantes asiáticos donde de unos pocos años para acá su participación sobre el comercio internacional ha aumentado ostensiblemente, para el caso específico con

Colombia paso a tener una variación de 854% del 2000 a 2010.

Aunque las tendencias sobre el crecimiento de las exportaciones no han mostrado grandes cambios para áreas como NAFTA, Suramérica o Europa, son estos quienes van en punta en cuanto al valor en USD, demostrando así que países como México, EEUU y Canadá (NAFTA) son los principales aliados comerciales de Colombia acaparando un poco menos de la mitad (45%) del total exportado para el 2010, seguidos de nuestros países vecinos en Suramérica que gracias a sus semejanzas en cuanto a cultura, posición geográfica y economías escalan una 2da posición en los principales países de exportación.

Estos datos obtenidos para la explicación de los principales destinos de exportación de Colombia por regiones geográficas en el 2010 medidos en USD corresponden al comportamiento de las exportaciones en cuanto al volumen (kilos netos), Siendo la suma de los 3 principales destinos (NAFTA, Suramérica y Europa) para el 2010 las regiones más importantes y las que acapararon mayor participación en materia de volúmenes; en el Sector agroindustrial obtuvieron un 82.6% con una cantidad aproximada de 3.265mm (kilos netos) sobre un total de 3.948mm (kilos netos).²⁴

La dinámica de participación de Colombia en el comercio internacional, ha venido tomando cada vez mayor prioridad, de allí que los gobiernos han promovido acuerdos comerciales de distintas características con diferentes países y regiones del mundo.

En la tabla 2.5, se identifican los Acuerdos comerciales vigentes en la primera década del siglo XXI.

²⁴ MINCOMERCIO, "EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA ZONAS DE PAISES (SECTORES AGROINDUSTRIALES)", Periodo:ENE-DIC de 2008-2010 Fecha Proceso:18/feb/2011

Tabla 2.5

Acuerdos Comerciales Vigentes De Colombia En La Primera Década Del Siglo XXI

Acuerdos de Libre Comercio	Acuerdos de alcance Parcial	Acuerdos comerciales vigentes aun no Suscritos:
➤ Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) 2008	➤ Países miembros de la comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Venezuela) MERCOSUR. 2007	➤ Estados Unidos (EEUU). 2006
➤ Canadá 2008		
➤ Chile 2007		
➤ El Salvador, Guatemala y Honduras (triangulo del norte) 2007		

Buscando llegar a acuerdos para disminuir o eliminar las barreras comerciales existentes con los demás países, Colombia empezó tener un acercamiento con sus vecinos geográficos (convirtiéndose en sus socios comerciales más importantes) debido a su aceptación en materia de productos y servicios (exportación e importación) y culturas semejantes. Por estas y otras razones (logística, costos, etc.) los países latinoamericanos se han convertido en los principales demandantes de la economía Colombiana.

Por otro lado resaltar la importancia del acuerdo que aún no se concreta, TLC con los EEUU. Abrirse a una de las potencias mundiales se convierte en una oportunidad para comercializar, producir, desarrollar nuevos sectores.

2.1.2 Exportaciones de México primera década del siglo XXI

La tala 2.6 muestra el tamaño de las exportaciones mexicanas en USD en la última década del siglo XXI.

Tabla 2.6

**Total exportaciones de México divididos en Productos
Primarios y Productos Manufacturados**

USD Millones			
	2000	2005	2010
P. Primarios	27,452	49,200	75,525
P. Manufacturados	138,986	165,006	222,648
Total	166,438	214,206	298,173

Fuente: Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (CEPAL)- Anuario Estadístico
"EXPORTACIONES TOTALES FOB POR GRUPOS DE PRODUCTOS: P. PRIMARIOS Y P.
MANUFACTURADOS.

En comparación con Colombia observamos que México es un país que nos lleva gran margen de diferencia en materia de exportación con el resto del mundo, sus ingresos para el 2010 fueron de 298,173 millones de dólares en relación a Colombia para el mismo año que fue de 39,819 millones de dólares lo cual equivaldría a solamente el 13.34% del total exportaciones mexicanas. Sin lugar a duda es una economía de gran relevancia latinoamericana si no es la más importante.

Se observa que México es un país con mayor desarrollo en la industria dedicada a la transformación de productos primarios, que cuenta con la disponibilidad en cuanto a maquinaria, personal, logística y procesos productivos para obtener como resultados productos procesados, semi-procesados o terminados, tanto así que los Productos manufacturados obtienen el 74.6% para el 2010 del total exportado. Este comportamiento en la economía Mexicana se debe al gran auge en la localización de empresas multinacionales que han desarrollado en este país grandes plantas de producción, ensamblaje y fabricación (maquilas), en México se observa mucho el comportamiento de reexportación. *“México exporta el 60% del total de manufacturas en toda América Latina”* presidente de México, Felipe Calderón en la VI Cumbre de las Américas- Cartagena de indias Colombia 13 de abril 2012.

Tabla 2.7

México: exportación de los 10 productos principales según participación porcentual en cada año (2000,2005,2010)

PRODUCTOS	2000	2005	2010
Petróleos crudos	8.9	13.2	12.0
Vehículos automotores, montados o sin montar, para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	9.9	6.3	7.7
Aparatos receptores de televisión, con o sin gramófono o radio	3.5	4.8	7.0
Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía alámbricas	6.1
Otras partes para vehículos automotores, salvo motocicletas	3.5	4.6	4.6
Máquinas de estadística que calculan a base de tarjetas perforadas o cintas	4.9	4.3	4.5
Camiones y camionetas (incluso coches ambulancias, etc.), montados o sin montar	2.9	3.3	3.6
Hilos y cables con aislante	4.0	3.4	2.2
Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	3.1	2.6	2.1
Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	...	2.2	2.0
Productos derivados del petróleo
Máquinas generadores eléctricas	2.8
Otro equipo para telecomunicaciones	4.0	3.7	...
Total de los productos principales (porcentajes)	47.5	48.4	51.8
Exportaciones al mundo (millones de dólares)	166 438.5	214 205.8	298 172.8

Fuente: Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (CEPAL)- Anuario Estadístico "México: EXPORTACION de los 10 productos principales según porcentaje de participación"

La tabla 2.7, es solo una radiografía que corresponde al comportamiento de las exportaciones Mexicanas para la primera década del siglo XXI donde los productos manufacturados son los que están jalonando la economía de este país.

Sin olvidar que el petróleo sigue siendo unas de las riquezas con mayor aporte a la economía mexicana se observa en la tabla que los productos restantes motivos de exportación son el resultado de la transformación de materias primas, derivaciones de un ensamblaje o transformación para desarrollar un producto terminado, acaparando 2/5 del Total exportado en el 2010 excluyendo Petróleos Crudos que junto a este abarcarían un poco más de la mitad del total exportado para el mismo año.

México ha desarrollado un gran avance en materia de tecnología en telecomunicaciones y suministro de autopartes, 7 de los 10 principales productos

de exportación se encuentra encasillados sobre estos 2 sectores. Suministro de autopartes: Vehículos automotores, montados o sin montar, para pasajeros, otras partes para vehículos automotores, Camiones y camionetas y Motores de combustión interna; en cuanto a la tecnología de Telecomunicaciones se encuentra: Aparatos receptores de televisión, con o sin gramófono o radio, Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía alámbricas e hilos y cables aislantes.

Se puede observar en la tabla 2.7a, los principales destinos de exportación de México durante el siglo XXI por regiones del mundo

Tabla 2.7a

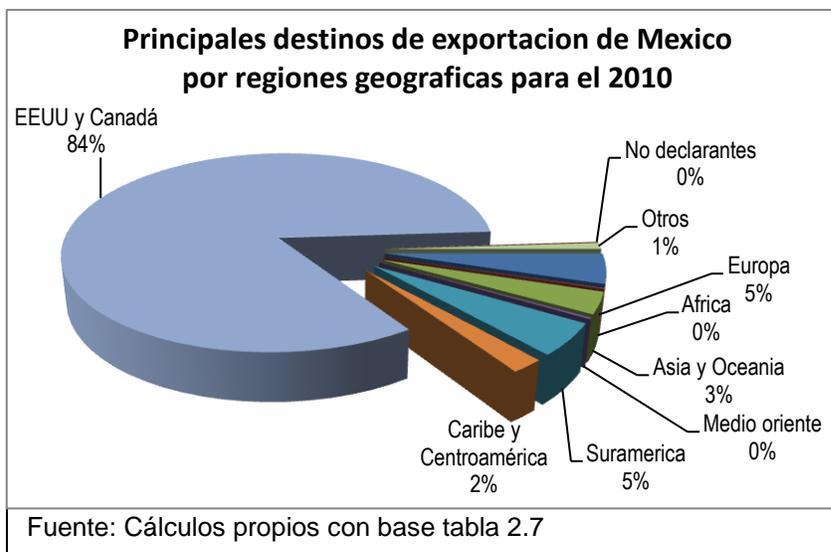
Principales destinos de Exportación de México por regiones Geográficas

USD Millones						
	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Europa	5519	5051	6537	10459	16168	13821
África	27	39	131	299	570	312
Asia y Oceanía	1885	2038	3656	6003	8433	9909
Medio oriente	107	111	225	327	817	738
Suramérica	2676	2474	4030	7958	13809	14797
Caribe y Centroamérica	2928	3105	4562	6220	8256	6315
EEUU y Canadá	150674	145693	167679	216315	239397	247744
No declarantes	55	68	93	309	354	182
Otros	2157	2004	920	1329	2238	2916
Total	166028	160582	187833	249219	290041	296735

Fuente: ALADI, Sistema de Información de Comercio Exterior- SICOEX

La tabla anterior representa los principales destinos de exportación de México durante la primera década del siglo XXI, analizada mediante la variable USD en periodos de 2 años.

Claramente la economía Mexicana depende mucho del comportamiento de EEUU y Canadá, obteniendo el 84% del total exportado para el 2010. Esto tiene un grado de subjetividad muy importante, sin lugar a duda estos 2 países son unas de las economías más importantes y su desarrollo comercial afecta el comportamiento en gran parte de todas las economías del mundo, por lo que ser parte de esta



comunidad se convierte a su vez en un gran puente comercial para llegar a todas partes del mundo, pero, el tener una economía tan arraigada transforma una fortaleza en una debilidad que en

muchas ocasiones se encuentra invisible a la situación actual, caso puntual los problemas económicos que tuvo EEUU con los créditos “subprime” afectó de manera directa el comportamiento de las exportaciones, sin que México tuviese manera de responder a esta problemática.

Por esta y otras razones México ha buscado expandir y desarrollar nuevos nichos de mercados que ayuden a diversificar el riesgo, caso puntual países del medio Oriente y África que aunque sus niveles de participación para el 2010 son bajos la variación que ha tenido en la primera década del siglo XXI es muy relevante.

Por otro lado el medio de transporte más utilizado para las exportaciones es el Carretero (2009), con una participación de 61.95%²⁵ demostrando que más de la mitad de los productos exportados se quedan en el continente, su economía y balanza comercial se encuentra adherida en gran medida (como será explicado posteriormente) con los EEUU, Canadá y los países latinoamericanos. La importancia de vincular grandes corredores viales para la fortalecer el comercio de la región (véase *Cap.4*)

Por crecimiento porcentual, los mayores crecimientos de participación los obtuvo la región africana debido a la alianza existente que incluye un trato preferencial por parte de la Unión Europea (la UE sirve como puente comercial a otras regiones) a

²⁵ Fuente: Inegi, “Exportaciones mexicanas por vía de transporte” año 2009

países terceros, en este caso a la zona de África del norte y algunas ex colonias teniendo una variación de 1072% del 2000 al 2010.

Seguido a este importante crecimiento se encuentra el medio oriente, razones como el crecimiento de la inversión extranjera, mayor participación en los mercados internacionales, gran poder adquisitivo de la región, etc., han hecho de esta zona un gran demandante de la economía Mexicana para la exportación de bienes y servicios, teniendo una variación para la década de estudio de 591% del 2000 al 2010.

Algunos de los motivos por los cuales las exportaciones Mexicanas han venido desarrollando una tendencia de crecimiento:

- La gran participación de las pymes en el incremento de la economía nacional, ya que estas obtienen toda su materia prima en el territorio nacional y exportan un producto terminado que fácilmente toma protagonismo en el mercado internacional. Aunque para México no es para nada atractivo el mercado latinoamericano por su semejanza cultural y condiciones climáticas parecidas, tiene receptores de gran relevancia como lo es EEUU principal socio comercial y la comunidad europea, que cualquier intercambio económico con ellos repercute en el territorio interno.

Datos estadísticos arrojan que las exportaciones de productos mexicanos generan gran demanda en algunos meses del año, tanto así que muchas veces el mercado interno queda por fuera de la producción porque todo es motivo de exportaciones.

- **México** tiene seis TLCs con ocho países del continente americano: Chile 1992, EEUU y Canadá 1994, Colombia, Costa Rica, Bolivia y Venezuela 1995 y Nicaragua 1998.

2.1.3 Relación de las exportaciones México y Colombia.

La tabla 2.8 a continuación muestra el total de exportaciones de Colombia a México en la primera década del siglo XXI, considerando como variables los productos tradicionales, no tradicionales (explicados para la tabla 2.1)

Tabla 2.8

Exportaciones Colombianas Hacia México Divididos en Productos Tradicionales y no Tradicionales.

UDS Millones			
	2000	2005	2010
tradicionales	26	179	142
no tradicionales	203	431	495
Total	230	610	638
Periodo:ENE-DIC de 1991-2010, Fecha Proceso:22/08/2011. FUENTE : www.mincomercio.gov.co			

Es notable el aumento que tuvieron las variables consideradas en la tabla anterior en la primera mitad de la década 2000-2010, aunque para la segunda mitad no fue para nada alentadora. Al comparar 2010 con 2005, se encuentra una reducción del 21% en las exportaciones tradicionales y un incremento del 15% en las no tradicionales, para un aumento en el total, de solo el 4%, tal como se muestra en la tabla 2.9.

Tabla 2.9

Variación %

	2000-2005	2005-2010
tradicionales	570%	-21%
no tradicionales	112%	15%
total	165%	4%

Fuente: Cálculos propios con base tabla 2.8

Las exportaciones de Colombia a México que venían en ascenso o registraban una tendencia creciente desde el inicio de la primera década del siglo XXI (esta tendencia se venía presentando desde finales de los 90ta), presentaron una caída

en los años 2006 y 2007 lo que ocasionó un gran margen diferencial entre las importaciones y exportaciones, generando un mayor déficit comercial.

La tasa de crecimiento de las exportaciones a México en la primera mitad de la década fue superior a la variación de las importaciones colombianas originarias de este país; la principal causa de esto fue el comportamiento de la economía mexicana a finales de la década de los 90, donde el PIB creció en promedio 5,5%²⁶ considerando esta variable como una medida de bienestar económico (mejor calidad de vida, un mayor por adquisitivo, etc.), sumado esto a otros factores.

Para los años siguientes a la segunda década la reducción de las exportaciones fueron consecuencias de la caída de los valores exportados, ejemplo el carbón y otros productos derivados del petróleo e insecticidas principalmente, notablemente visto en la tabla 2.8 en el ítem Tradicionales.

En la tabla 2.10 se discriminan los principales productos exportados de Colombia a México para los años 2000 a 2008, para mostrar más detalladamente el comportamiento comercial hacia México para los años 2006 y 2007.

Tabla 2.10
Principales Productos De Exportación De Colombia A México

USD millones						
	2000	2002	2004	2005	2006	2008
Carbón	8	6	20	68	34	95
Aceites de petróleo	19	0.1	106	110	42	36
sostenes, fajas, corsés, tirantes	3	6	8	10	20	24
Aceites de coco, de almendra de palma	5	5	7	4	9	24
Polímeros de propileno	1	3	13	25	21	23
Libros, folletos e impresos similares	25	27	25	28	25	22
Preparaciones de belleza	2	5	9	13	14	18

²⁶ Alvarez Rubiano Martha Cecilia Y Bermudez Quintero Marco Aurelio ,Ministerio de comercio, industria y turismo (república de Colombia), oficina de estudios –documentos OEE-01 “consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México”

Placas, laminas, hojas y tiras, de plástico	4	11	15	12	13	17
insecticidas	16	20	24	21	14	14
Cajas de fundición	1	2	3	4	4	10
Medicamentos	19	33	9	10	13	10
Extractos	0.4	1	3	5	7	9
Preparaciones capilares	0.3	1	1	1	1	7
Subtotal	104	120	243	311	217	309

Fuente: DIAN-MINCOMERCIO

En rojo aquellos productos mencionados en el párrafo anterior donde se muestran claramente la reducción de las exportaciones medidos en valor de millones de US\$. De igual forma se destaca el crecimiento de las exportaciones de productos como sostenes y fajas, pasando de US\$3 millones en el 2000 a US\$24.4 millones, un comportamiento positivo como el aceite de coco, de almendra y productos de belleza.

Productos de carácter agroindustrial como el azúcar tomaron gran participación en las exportaciones de Colombia hacia México, donde en el 2000 los ingresos obtenidos por este producto era US\$ 0 paso a US\$ 31 millones, con relevancia también pero en menores proporciones productos del café que sin importar que México también es potencia en exportación de café el producto colombiano llega a tener gran aceptación dentro de la población mexicana. Tabla 2.11

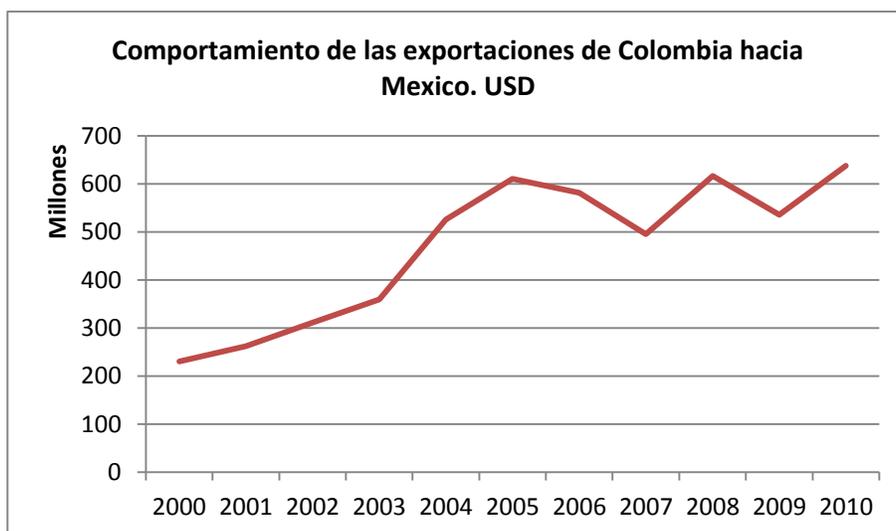
Tabla 2.11

Exportaciones de Productos Agroindustriales de Colombia a México

USD Millones			
	2000	2005	2010
AGROINDUSTRIALES	9	26	90
Demás Agroindustriales	3	14	8
Azúcar	-	.53	31
Productos del café	.582	4	9
Franja Agroindustriales	4	7	41

Periodo: ENE-DIC de 1991-2010, Fecha Proceso:22/ago/2011, fuente: MINICOMERCIO

El azúcar para el primer año de la década no tenía registro de participación en materia comercial aunque para años anteriores al 2000 las exportaciones sobre este producto tuvieron algunas señales, y, productos del café tuvo una variación de 1604%. En general los productos agroindustriales presentaron una relevancia sobre el total de las exportaciones de 14.24%. En la gráfica que se presenta a continuación se identifica la tendencia creciente, aunque con altibajos.



2.2 IMPORTACIONES DE COLOMBIA Y MÉXICO PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI

2.2.1 Importaciones de Colombia primera década del siglo XXI

La tabla a continuación muestra el total del comportamiento de las importaciones colombianas para los años comprendidos entre el 2000 y 2010.

Tabla 2.12

Total importaciones Colombia divididos en bienes de Consumo, intermedios, capital, carburantes y automotores primera década del siglo XXI

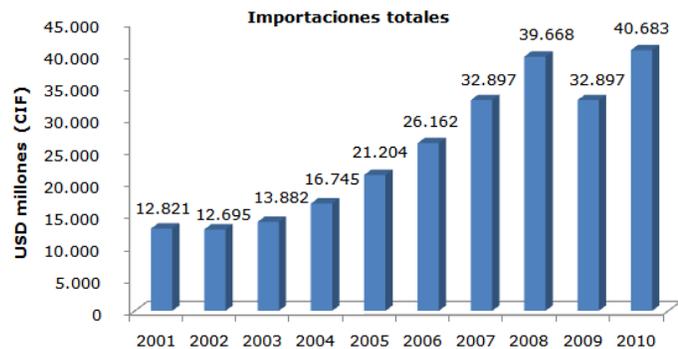
USD Miles de Millones			
	2000	2005	2010
Bienes de Consumo	1.9	3.0	6.5
Bienes Intermedios	6.6	11.0	19.6
Bienes de Capital	2.8	6.1	11.6
Carburantes	0.1	0.0	0.5

Automotores	0.3	0.9	2.1
Otros	0.1	0.2	0.4
Total	10.7	21.2	40.7

Fuente: Legiscomex y Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (CEPAL)- Anuario Estadístico "Importaciones de bienes por grandes categorías económicas"

Se observa en la tabla 2.12 una tendencia en el nivel de participación sobre el total exportado, donde los bienes intermedios tienen gran influencia en los 3 periodos evaluados, seguido por los bienes de capital lo cual demuestra el aumento en la intervención de inversión extranjera en nuestro país y un gran campo para el desarrollo. Se observa que el crecimiento de las importaciones ha aumentado para esta década, con una variación de 282%. Durante los primeros años de la década se podría considerar un aumento

en materia de importaciones constante pero no realmente significativo, para los años 2005 a 2008 se destaca el incremento de las importaciones esto fue motivo a la dinámica que registro la economía Colombiana en las



Fuente: Elaboración Legiscomex.com con información DIAN-DANE

tasas de crecimiento del PIB y la demanda interna, en consecuencia para Colombia en esta época registra déficit comercial con la mayor parte de sus socios comerciales. Para el 2005 el PIB per cápita era de \$5,548,848 y en el 2008 \$6,307,478 (pesos a precios constantes)²⁷.

Entre los principales orígenes de importación de Colombia en la primera década del siglo XXI dividido por zonas geográficas en periodos de 2 años.

Tabla 2.13
Principales orígenes de la importación de Colombia divididos en Grupos comerciales y Principales países de origen

USD Miles de Millones						
Origen	2000	2002	2004	2006	2008	2010

²⁷ Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales y Banco de la República, Estudios

Total importaciones/1	11.8	12.7	16.8	26.2	39.7	40.7
Grupos comerciales de origen						
Aladi	3.1	3.4	4.7	8.2	10.1	10.8
Comunidad Andina de Naciones	1.6	1.4	1.9	1.3	1.8	1.9
MERCOSUR	0.7	0.9	1.4	2.5	3.3	4.0
G-3	1.5	1.5	2.1	3.8	4.3	4.2
^a Unión Europea	2.0	1.9	2.4	3.5	5.3	1.7
Principales países de origen						
Estados Unidos	3.9	4.0	5.1	6.9	11.4	10.5
Venezuela	0.9	0.8	1.1	1.5	1.2	0.3
México	0.5	0.7	1.0	2.3	3.1	3.9
Brasil	0.5	0.6	1.0	1.9	2.3	2.4
Alemania	0.5	0.5	0.7	0.9	1.6	1.7
Japón	0.5	0.6	0.6	0.9	1.2	1.2
España	0.2	0.3	0.3	0.4	0.6	0.5
China	0.4	0.5	1.1	2.2	4.5	5.5
Ecuador	0.3	0.4	0.4	0.7	0.8	0.8
Resto de países	4.0	4.3	5.5	8.4	12.9	14.0

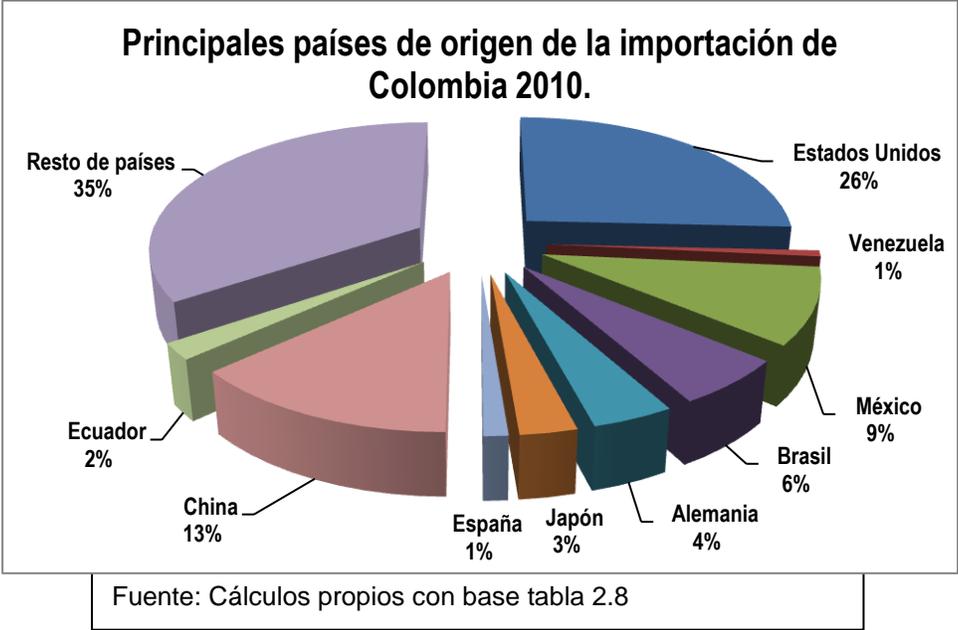
Fuente: DIAN, Cálculos DANE

Colombia ha venido desarrollando grandes acuerdos multilaterales para la conformación de una gran estructura comercial con los países vecinos latinoamericanos, las importaciones proveniente de los principales grupos comerciales se destaca el incremento de 490% que ha tenido con los países del Mercosur y en un 248% con países miembros de ALADI. Denota el gran interés del gobierno nacional colombiano de propiciar un entorno seguro para la conformación de acuerdos comerciales.

Por otro lado en cuanto a los principales países de origen de las importaciones Colombianas el inminente crecimiento del mercado asiático ha hecho que Colombia en la primera década del siglo XXI haya aumentado en 1439% las importaciones provenientes de China y Japón en un 113%.

De igual manera México ha visto en Colombia uno de los principales receptores de sus productos, tanto así que del 2000 al 2010 tuvo una variación de 602% convirtiéndose en el segundo país con mayor participación de las importaciones

Colombianas seguidos de China, esto ha sido el resultado de un trabajo mancomunado para el fortalecimiento del G2 y los privilegios que otorga el país en materia comercial.



En el 2010 el comportamiento de las importaciones Colombianas ubico como el país más importante a los EEUU con una participación de 26% sobre el total importado (USD\$10.5mm), se espera que acuerdos al proceso de apertura económica TLC con EEUU este país tome mayor partida en el mercado Colombiano. Los Productos que tuvieron mayor relevancia para el 2010 se destaca: Combustibles, aceites minerales y sus productos con importaciones equivalentes a USD\$1.6mm, calderas, máquinas y partes con USD\$2.1mm, y productos químicos orgánicos con USD\$0.9mm.

China siguiendo una tendencia de crecimiento como se había nombrado anteriormente alcanzo a ubicarse en la 2da posición de países más influyentes en las importaciones con una participación de 13% (USD\$5.5mm), con unos nuevos planes de desarrollo comercial (Área de integración Profunda AIP- Latinoamérica y Asia, Véase Cap 4) que se están tomando a consideración se espera un mayor incremento en las participación de los piases asiáticos. Los Productos que tuvieron

mayor relevancia para el 2010 se destaca: calderas, máquinas y partes con USD\$1.24mm, aparatos y material eléctrico con USD\$1.23mm, y Manufactura de fundición, de hierro o acero USD\$0.22mm.

México ubicándose en la 3ra posición de los países más influyentes en las importaciones Colombianas alcanzo una participación equivalente a 9% (USD\$3.9mm), Los Productos que tuvieron mayor relevancia para el 2010 se destaca: Aparatos y material Eléctrico con USD\$1mm, Vehículos, partes y accesorios USD\$0.76mm, y calderas, máquinas y partes con USD\$0.4mm.²⁸

Las empresas con residencia Colombiana con mayor incidencia en las importaciones para el 2010 están ubicadas de la siguiente forma: El primer puesto lo tiene Ecopetrol S.A. con una participación de 2,90% del total importado, seguido por empresas como General Motors Colmotores, Aerovías continente americano S.A. (Avianca UAP 093), carbones el Cerrejon, Comunicación Celular S.A. Comcel S.A, Polipropileno del Caribe Propilco S.A, Aero Vías De Integración Regional S.A aires, LG electronics Colombia LTDA, Ejercito nacional contaduría principal del comando del ejército que oscilaron entre el 2.14% y el 0.82%, y por último en este ranking General de equipos de Colombia con el 0.80%²⁹. Al igual que los datos obtenidos por productos la suma de este top 10 de los principales importadores tampoco llegan ser ni la 1/5 parte del total de importadores, sumado a estos datos estadísticos son medidos por la variables USD (moneda) y a tomar por el renombre de estas grandes compañías sus volúmenes de importaciones tienen que ser realmente significativos, pero existen grandes compañías que están en evolución y empresas pymes que toman gran partida en el 85,29% del restante de las importaciones totales.

La mayoría de estas grandes empresas consideraron la posibilidad de traer sus mercancías por medio marítimo, El hecho que Colombia halla adoptados políticas semejantes en materia de adecuación, funcionamiento y e implementación

²⁸ Dane: Colombia. Importaciones según principales países de origen y principales capítulos importados. Información estadística 2007-2012.

²⁹ Fuente: DIAN-DANE, Calculos legiscomex.com: “principales importadores Colombianos Valor USD (CIF)”, 2010.

portuaria teniendo como modelo a Chile y su amplio recorrido en este tema (igualmente adopto el modelo de las EPS, salud), abrió las puertas a que puertos como Cartagena, Buenaventura, santa Marta y Barranquilla sean la principal puerta de entrada a la gran mayoría de mercancías provenientes hacia Colombia, y como desembarque para todo el resto de los países Sur Americanos.

Las zonas portuarias de Colombia abarcaron una participación sobre el total importado en el 2010 de 70.18%, por otro lado se podría pensar de irónico que si el medio marítimo es una de nuestras fortalezas en materia de comercio porque las vías navegables interiores tienen tan poca participación y el comportamiento de 2009 a 2010 fue negativo³⁰. Es difícil comparar las magnitudes de mercancía que se manejan en ambos casos pero de igual forma se podrían adoptar estrategias que incentiven estas vías de transporte no solo para mercancías que vayan hacer importadas, sino, para aquellas que sean motivos de distribución dentro de Colombia; con gran cantidad de ríos que atraviesan el país, la intercomunicación entre unos y otros, desembocaduras con las que cuenta toda la región sería un medio de transporte ideal.

2.2.2 Importaciones de México primera década del siglo XXI

La tabla a continuación presenta el comportamiento de las importaciones Mexicanas para la primera década del siglo XXI.

Tabla 2.14
Total importaciones México divididos en bienes de Consumo, intermedios, capital, carburantes y automotores primera década del siglo XXI

USD Miles de millones			
	2000	2005	2010
Bienes de Consumo	26	33	41
Bienes Intermedios	94	116	151
Bienes de Capital	44	57	84
Bienes Carburantes	1	5	13

³⁰ Fuente DIAN:DANE, Cálculos Legiscomex.com

Automotores	4	8	6
Otros	0	2	10
Total	170	222	306

Fuente: Legicomex y Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (CEPAL)- Anuario Estadístico "Importaciones de bienes por grandes categorías económicas"

Se observa que las importaciones han tenido un incremento proporcionado para todos los años, sin embargo para los años 2008 a 2009 existió un comportamiento inverso; motivos de este cambio lo ocasiono la crisis financiera internacional que presento los EEUU principal socio comercial en materia de importaciones y exportaciones (para este mismo años también disminuyeron las exportaciones México hacia EEUU), la medida que tomo la economía Mexicana para cubrirse de este problema fue tomar una política monetaria proteccionista ajustando las tasas inflacionarias para esta época. ¿Por qué la inflación influye en las importaciones? Esta variable económica afecta en el mediano y corto plazo sobre: los salarios (el incremento a los precios repercute de manera directa sobre la repartición de los ingresos), los precios a los bienes importados, la variación en el tipo de cambio (la paridad de la moneda local con la extranjera toma una posición negativa, se devalúa). Para este año (2009) la población mexicana le era mejor en materia de economía y poder adquisitivo consumir bienes de origen nacional que aspirar adquirir un bien importado.

Luego para el 2010 el Banco de México en miras de una política para disminuir la tasa de inflación ha sostenido altas tasas de intereses para acaparar y obtener mayor tasa de ahorro externo, lo que origina mayor flujo de capital (revaluación de la moneda local) y un ambiente atractivo para la inversión extranjera directa; una posición positiva para las importaciones.

México se ha convertido en un país muy interesante en materia comercial y de negocios, a nivel macro y micro económico ha vendido reflejando un comportamiento positivo tanto así que comparte posición dentro los países mas importantes en América. El incremento en la importaciones se deben en gran medida al aumento en niveles de calidad de vida; ingresos salariales, un mayor

poder adquisitivo del consumidor final, incremento en la inversión extranjera, la paridad frente a la moneda extranjera se ha mantenido constante, etc.

Las estadísticas de México en cuanto a sus importaciones son un claro resultado sobre el comportamiento de sus exportaciones, como se había nombrado en la sección 2.1.2 (exportaciones de México primera década del siglo XXI) existe un aumento en sus exportaciones debido al posicionamiento de plantas de producción de empresas multinacionales en esta región, si se observa el comportamiento de los bienes de capital (utilizados para la producción de capital físico: fabrica, maquinaria, herramienta, edificios, etc.) fue el 2do rubro que mayor tuvo variación en la primera década del siglo XXI. Se esta importando más “herramientas” para producir, almacenar y comercializar, ocasionando un comportamiento proporcional a sus exportaciones: “se importa mas para tener con que producir y exportar más”.

En la tabla 2.15, se registran los principales destinos de importación de Colombia en la primera década del siglo XXI divididos por zonas geográficas en periodos de 2 años.

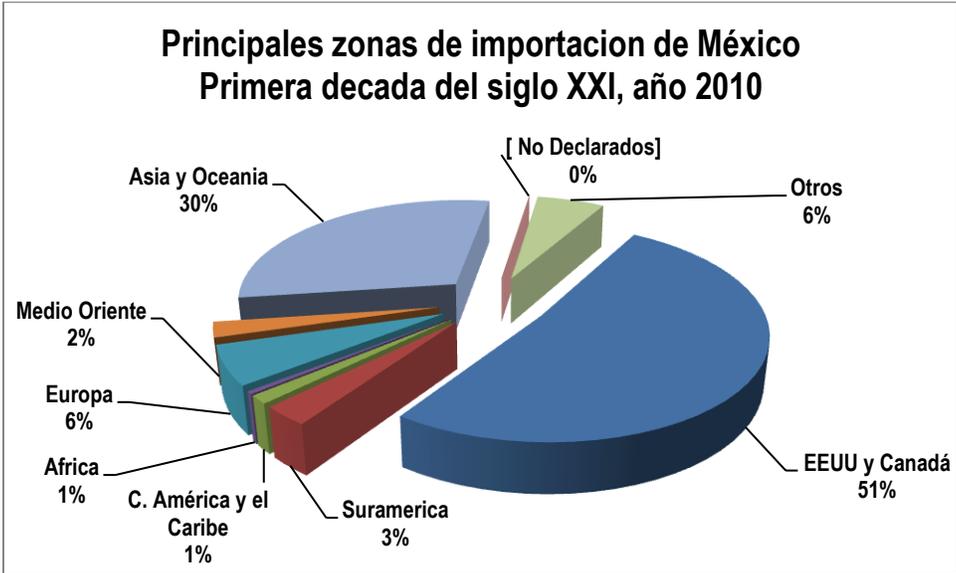
Tabla 2.15
Principales zonas de importación de México Primera década del siglo XXI

USD millones						
Copartícipe	2000	2002	2004	2006	2008	2010
EEUU y Canadá	129,962	110,814	115,879	137,266	159,820	151,908
Suramérica	3,871	5,322	8,738	11,840	11,306	8,913
C. América y el Caribe	0.782	1,137	2,036	2,553	3,333	3,839
África	0.484	0.500	0.758	0.948	1,967	1,320
Europa	7,768	8,506	11,390	16,164	22,223	17,781
Medio Oriente	1,541	2,284	3,488	4,752	6,043	6,989
Asia y Oceanía	16,991	29,022	40,839	63,996	79,312	87,573
[No Declarados]	0.662	0.507	0.163	0.093	0.088	0.104
Otros	8,057	9,437	11,692	15,262	19,851	17,279
Total	170,118	167,529	194,983	252,876	303,943	295,705

Fuente: Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (CEPAL)- Anuario Estadístico "Importaciones de bienes por grandes categorías económicas"

México en el transcurrir de la década ha incrementado sus importaciones con todas las zonas geográficas, en promedio tuvo una variación de 74% del total importado del 2000 al 2010. Zonas como Asia y Oceanía se ubicaron en la primera posición según el aumento en la participación del total importado en la primera década del siglo XXI con un 415% aproximadamente, esto es ocasionado por los avances tecnológicos en materia de producción, la implementación de economías de escala y “know who” con mayor perfección.

Centro América y el Caribe se ubicaron en una segunda posición teniendo una variación 391% aproximadamente, este dato es soportado con el índice del medio de transporte más utilizados para el 2009 (siguiendo una tendencia de años anteriores se toma el último año encontrado para dar un parámetro) donde el medio más utilizado fue el carretero con un 53%, marítimo con 22% y el ferroviario 8%³¹, dos de las tres principales vías de transporte son terrestre lo cual demuestra la importancia de los países americanos en materia logística y disminución de costos.



Fuente: Cálculos propios con base tabla 2.15

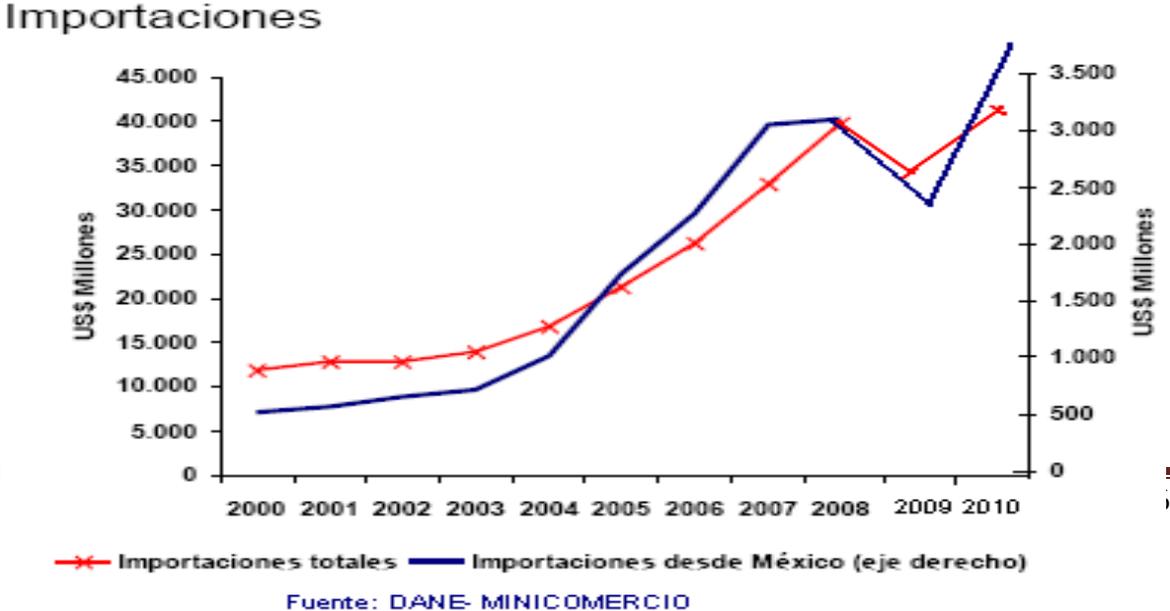
³¹ Fuente: legiscomex.com “principales vías de transporte –importaciones de México”, año 2009

Para el 2010 la zona con mayor participación medido en la variable USD fue EEUU y Canadá, la zona limítrofe entre estas 2 regiones han convertido en el principal centro de producción de América latina debido a la construcción de plantas de empresas multinacionales; la importancia en materia de logística, disminución de costos (mano de obra mas barata) y acceso a mercados como el centroamericano y norteamericano convierte a EEUU y Canadá en principal socio comercial.

Como se había explicado previamente el comportamiento de los bienes de capital y su importancia en el incremento de las importaciones, así mismo los bienes de consumo y su producción local de empresas del exterior radicas en México han hecho que la demanda de bienes incremente dado el caso de Asia-Oceanía y EEUU-Canadá. Se espera que para los próximos años estas tendencias aumente dado el cambio y conformación de nuevos tratados comerciales con la región Latinoamérica y países asiáticos (véase Cap. 4).

2.2.3 Relación de las importaciones Colombia – México.

Históricamente Colombia ha tenido un déficit comercial con México, pero esta brecha se ha incrementado mucho más en la primera década del siglo XXI pasando de USD\$ 549,041,930 para el 2000 a USD\$ 3,856,674,125 para el 2010, aproximadamente 602% de incremento, con un promedio anual de 24,84%. Lo que indica el fuerte sesgo hacia las importaciones del comercio de Colombia con

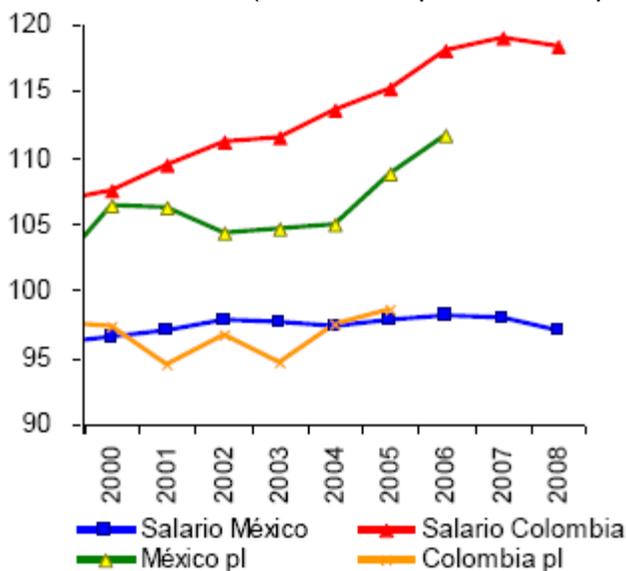


México. El comportamiento creciente de las importaciones se debe en gran medida al aumento de compras sobre ciertos productos específicos sumado a la dinámica interna de la economía Colombiana.

Desde el 2005, las importaciones totales de Colombia y las realizadas desde México registraron similar tendencia (mov. creciente). Para el 2008 y 2009 por la crisis financiera mundial las importaciones disminuyeron y el mercado fue abastecido en gran medida por producción nacional. México pasó de participar con 4,7% del total de las importaciones en el 2000 a 9,5% para el 2010.

Cuando se habla de dinámica interna de la economía Colombiana es necesario tocar el tema de la revaluación o devaluación del peso, ahora, el incremento del salario mínimo para Colombia en esta última década estuvo en ascenso y ha esto le aplicamos tasa de cambio promedio para cada año con un peso Colombiano revaluándose la economía nacional tenía con que adquirir productos del extranjero, lo que a diferencia de México el salario mínimo se mantuvo constante.

La grafica a continuación muestra 2 variables que hablan mucho sobre el comportamiento de las importaciones de Colombia desde México del 2000 a 2008, medida sobre 2 variables muy importantes: el salario mínimo y la producción laboral (calculadas para ambos países).



Fuente: Banco de la Republica de Colombia-Ministerio de protección Social- Secretaria de Trabajo y Prevención social de México, OIT- Mincomericio pl:productividad laboral.

Para Colombia el comportamiento Del salario fue ascendente mientras que para México se podría considerar constante, pero si se toma la tendencia para ambos países de la producción laboral podemos destacar que esta variable para México se encuentra superior a Colombia. Que nos quiere decir estas 2 variables para

ambos países: que aunque en México el salario se encuentre por debajo y su producción laboral es superior, se produce más y esta es motivo de exportación, mientras que para Colombia se produce menos pero los ingresos son superiores entonces abastecer a la región se equipara con el consumo de productos del exterior, se importa más porque existe mayor poder adquisitivo del consumidor final.

La tabla 2.16 presenta el comportamiento de las Importaciones Colombianas provenientes desde México para la primera década del siglo XXI, los datos son tomados en intervalos de 5 años a partir del 2000 a 2010.

Tabla 2.16

Importaciones Colombianas provenientes de México, Productos Tradicionales y no Tradicionales.

	USD Millones		
	2000	2005	2010
Tradicionales	.392	1	68
No tradicionales	548,	1,755	3,787
Total	549	1,757	3,856

Fuente: MINCOMERCIO Colombia. Periodo:ENE-DIC de 1991-2010

Fecha Proceso:27/oct/2011

En todos los campos Colombia aumento las importaciones desde México considerablemente. Los productos considerados tradicionales tuvieron una variación sorprendentemente de 17439.95% para esta década, donde únicamente se resalta la participación de los derivados del petróleo sobre este ítem, productos como el ferroníquel, café, petróleo y carbón no presentaron ningún tipo de flujos comerciales medidos en USD. Para el 2010 su contribución sobre el Total importado fue de apenas el 1.72%.

Los considerados productos no tradicionales presentaron una variación de 590.40%. Debido al incremento de la demanda Colombiana de productos

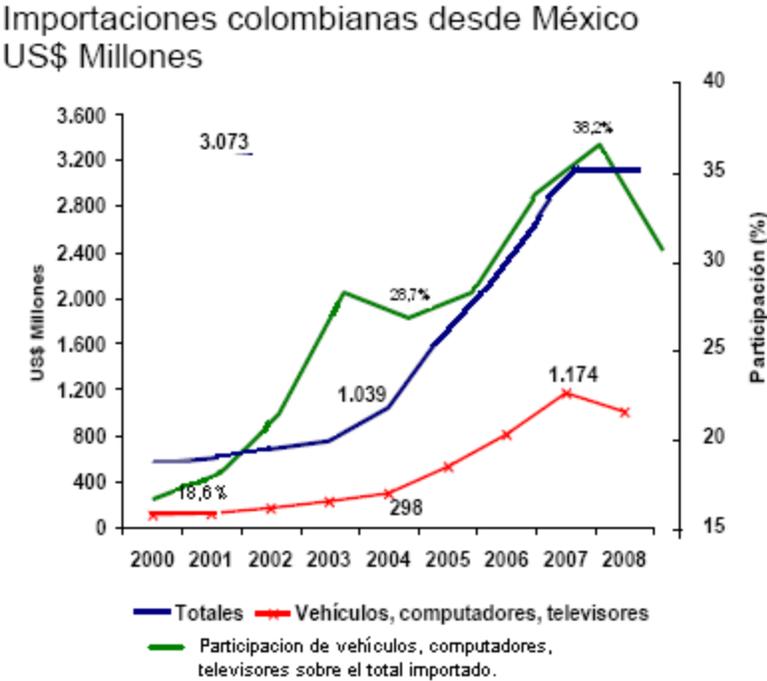
específicos Mexicanos este ítem llegó a obtener una participación en el 2010 sobre el total importado de 98.28%, 3 de los productos más importantes por su dinámica comercial fueron: Vehículos, televisores y computadores.

Tabla 2.17
**Importaciones Colombianas Proveniente de México, Maquinarias-
 Equipos E industria automotriz primera década del siglo XXI**

USD millones						
	2000	2002	2004	2006	2008	2010
MAQUINARIA Y EQUIPOS	196	305	513	1,092	1,324	1,491
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	11	29	92	455	465	677

Periodo:ENE-DIC de 1991-2010, Fecha Proceso:27/oct/2011.
 FUENTE: DANE-MINCOMERCIO

Maquinaria y Equipos está conformada por los televisores y computadores entre otros componentes e Industria Automotriz por los Vehículos. Para dimensionar un



Fuente: DANE-Mincomercio; cálculos OEE-MCIT

poco la relevancia de estos productos, se puede decir que la suma de los 3 superan en amplio margen la totalidad de los productos exportados por Colombia

a México para 8 de los 10 años investigados (2000, 2001 el comportamiento fue positivo), en promedio USD\$ 590 millones lo que podría ir dando una perspectiva del comportamiento de la balanza comercial entre estos 2 países.

El comportamiento de las importaciones de la industria automotriz se debe en gran medida al flujo de la compra de vehículos en particular “tractores, remolques y semirremolques”, el incremento sobre las importaciones de este tipo se debe a 2 elementos. 1ro al programa de desgravación con México que culminó en el 2006, para vehículos de 15 toneladas de peso y los inferiores a este peso. El 2do elemento el incentivo del sector gubernamental al parque automotor mediante la reposición de los vehículos de carga, para lograr mayor competitividad en la economía y soportar la creciente dinámica comercial.³²

En el rubro Maquinaria y Equipo, más específicamente hablando de los televisores, entre el 2005 a 2008 alcanzo a obtener un participación del 81.8% del total importado de los electrodomésticos pero esta tendencia no se mantuvo debido a que China paso a tener mayor participación sobre este producto. En el caso de las computadoras aunque existe un incremento en las importaciones desde México, Colombia es fiel a las mercancías provenientes desde países como China y Malasia.

Tabla 2.18

Importaciones desde México (US\$Millones)					
Descripción	2000	2002	2004	2006	2008
Televisores	42,8	85,5	145,7	254,1	393,2
Tractores, remolques, semiremolques	1,3	17,5	76,3	316,0	140,2
Vehiculos para transporte de mercancías	2,5	3,3	5,6	78,6	176,2
Vehiculos transporte de personas	4,6	4,3	5,6	49,0	132,9
Total vehiculos	8,4	25,1	87,5	443,6	449,3
Computadoras	50,8	48,6	64,5	114,4	166,9
Aparatos electricos de telefonia	2,0	7,9	7,3	10,6	358,6

Fuente: DANE-DIAN-Mincomercio

La tabla 2.18 muestra el desarrollo de algunos productos para los años 2000 a 2008 para Colombia. Las importaciones hechas sobre APARATOS ELECTRICOS

³² Decretos No. 1347 de mayo de 2005, No.325 de octubre de 2005, No.2868 de agosto de 2006.

DE TELEFONIA se observa un crecimiento a agigantado todo esto debido al auge y la demanda de tecnología que tiene el país. Así mismo el hecho que una empresa Mexicana América móvil haya comprado a Comcel en Colombia ha colaborado a que la mayoría de aparatos marca Samsung y Nokia sean provenientes del país Azteca, y , la comercialización a grandes escalas se deben también al hecho que México cuente con grandes maquilas de poderosas empresas Tecnológicas.

Este gran aumento sobre este producto se debe en gran manera al hecho que las compañías de telecomunicaciones han hecho una gran labor en la segmentación del mercado, logrando así el acceso de este producto a todos los sectores y personas; diferente gamas de productos para los diferentes gustos, grandes avances tecnológicos, planes de telefonía celular accesible y cómodos para la economía de las personas, etc.

La importación de estos productos específicos se incrementaron entre el 2000 y 2010 también por otra causal, la vinculación al tratado G3 y su programa de desgravación arancelaria hizo que productos como televisores y aparatos de telefonía celular para el 2004 tuviesen arancel cero (los computadores ya venían desde 1994 con arancel cero)³³. El hecho que Colombia no contara con producción interna sobre productos específicos (computadores, celulares y semirremolques) incremento las importaciones provenientes de México,

2.3 BALANZA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO.

Luego de haber desarrollado las temáticas anteriores se llega a una conclusión sobre el comportamiento comercial entre México y Colombia en términos de importación y exportación de bienes. En primera instancia se considera para esta época que siempre se ha estado en un déficit comercial con el país Azteca, esto

³³ Alvarez Rubiano Martha Cecilia Y Bermúdez Quintero Marco Aurelio ,Ministerio de comercio, industria y turismo (república de Colombia), oficina de estudios –documentos OEE-01 “consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México”

se ve reflejado ampliamente en los datos obtenidos para los años comprendidos entre el 2000 y 2010:

Tabla 2.19
Balanza Comercial entre México y Colombia, Total
exportado e importado primera década del siglo XXI,
periodos de 5 años

USD millones			
	2000	2005	2010
Exportaciones	230	611	638
importaciones	549	1757	3857
Balanza Comercial	-319	-1146	-3218

Fuente: DIAN-DANE, logiscomex.com, Tomando como país base a Colombia

Principales razones del déficit comercial:

- El aumento en la demanda Colombiana sobre productos provenientes de México (al igual que las provenientes de todo el mundo). Gracias a las semejanzas que tienen los países latinoamericanos en materias de costumbres, zonas geográficas, climas y consumo las exportaciones hechas de México a Colombia han tenido una gran acogida en el territorio nacional. Gran diversidad sobre productos de consumo (canasta familiar), tecnológicos, bienes primarios, son los principales productos importados.

- El hecho que México sea una economía emergente ha puesto a esta nación en miras de grandes inversionista que han considerados su calidad en producción atractiva (grandes producciones a escala, mano de obra calificada, producción a costos más bajos, cuenta con gran variedad y cantidad de insumos de producción, etc.), por esa razón cuenta con numerosas empresas transnacionales dentro su territorio aprovechando al máximo las oportunidades de hacer negocio que este país les otorga.

- Factores económicos han influido en la competitividad bilateral con México: 1ra instancia el peso Colombiano ha venido tomando posición frente a la a paridad cambiaria frente al dólar (moneda mundialmente utilizada para establecer relaciones comerciales) revaluándose, lo que para muchos

compradores o inversionista han encontrado atractivo los mercados externos (dentro de esos el Mexicano) debido a su poder adquisitivo, con la misma cantidad en peso que invertían antes ahora pueden adquirir mucho más del producto que desean.

2da instancia el comportamiento del salario mínimo (Colombia) ha venido en aumento, aunque para el pueblo en general esto no ha simbolizado grandes ingresos, el consumidor final tiene la facultad de poder escoger entre mayor variedad de productos muchos de ellos de carácter de importación.

Para México los anteriores puntos (1ra y 2da instancia) se han venido manteniendo constantes con miras al alza, pero es en el 3ra instancia donde México ha sacado el mayor provecho. La producción laboral (véase 2.2.3), se podría llegar a la conclusión que la producción en México se está sobre ejecutando para abastecer a todos aquellos mercados de quien depende para satisfacer la demanda, dentro de esos países Colombia. Mientras que este último país se ha mantenido constante en esta variable (producción laboral) el nivel de ingreso promedio a aumentado y la a paridad frente al dólar ha tenido un comportamiento positivo, por tales motivos es más lo que se importa que lo que se exporta.

- Con el acuerdo del G3 (Colombia, México y Venezuela) que luego pasa hacer únicamente un tratado bilateral entre México y Colombia se creó un proceso de desgravación arancelaria que para mediados de la primera década del siglo XXI muchos productos de carácter comercial llegaron a tener arancel cero, esto facilitó al momento de establecer relaciones comerciales con México propiciando así una mayor participación de las importaciones colombianas. Sumado a este factor México contó con la fortuna que muchos de sus productos exportados no contaran con producción nacional en Colombia, tomando así la totalidad o en otros casos mayor participación sobre algunos de sus productos importados por Colombia (computadores, celulares, semirremolques) véase 2.2.3.

3. NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y COLOMBIA EN MATERIA COMERCIAL.

En miras del fortalecimiento comercial entre México-Colombia y siguiendo la tendencia de años anteriores se presentan nuevos sectores comerciales o sectores con poca participación pero con gran potencial comercial.

Sin lugar a duda México será un gran aliado y socio comercial para acceder a nuevos y grandes mercados para Colombia, el enlace idóneo para ir construyendo lazos comerciales ante potencias mundiales. Colombia será su homónimo en América latina y un puente para las alianzas que se están forjando con los países que tienen comunicación con el pacífico (*véase cap. 4*).

3.1 OPORTUNIDADES DE COLOMBIA DE NEGOCIOS EN MÉXICO³⁴

Son varios los frentes que Colombia puede sacar provecho en sus relaciones comerciales con México, a continuación se enumeraran las oportunidades más importantes y con mayor relevancia debido a su comportamiento comercial y lo que se podría llegar a explotar más adelante.

Se resaltan sectores como agroindustrial, manufacturas, prendas de vestir, turismo y servicios, en el desarrollo del numeral 3.1 se explicaran como se desarrolla cada uno de estos sectores así como sus características mas importantes: tendencias al consumo, canales de distribución, condiciones de acceso y oportunidades para hacer negocio.

La oportunidad de afianzar más los mercados que serán explicados a continuación denota una connotación más importante, es el hecho de poder acceder y

³⁴ Esta sección del documento esta basado en información suministrada por Proexport Colombia, "Explore las oportunidades de exportación por país- México"

aprovechar las relaciones comerciales existentes de México con EEUU y Canadá (NAFTA) debido a su arraigada relación económica. Un mercado con 451mm de habitantes donde EEUU y Canadá son considerados países de altos ingresos.

Al inicio de cada segmento se informara sobre los acuerdos existentes entre Colombia y cada país del Nafta así como el mercado potencial.

3.1.1 Sector agroindustrial

Los principales sectores de oportunidades de Colombia con Nafta se subdividen: con EEUU y Canadá en agroindustrial, acuícola, agrícola y flores y con México únicamente el Agroindustrial.

Acuerdos Comerciales Vigentes- Sector Agroindustrial.



PAÍS	ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES	PRINCIPALES BENEFICIOS DEL ACUERDO
Canadá	TLC Colombia – Canadá (2010)	<ul style="list-style-type: none"> • Flores • Agrícola • Agroindustrial
EE.UU.	Preferencias Arancelarias ATPDEA (2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Acuicola • Flores • Agrícola • Agroindustrial
México	Acuerdos del Grupo de los 3 – G3 (1994)	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindustrial

Fuente: Proexport Colombia

Desarrollo De Las Oportunidades De Colombia Con México.

✓ Tendencias al consumo

Algunas características sobre el consumo en la población en México es la búsqueda de productos orgánicos, más saludables y con menos azúcar ya que las tasas de obesidad y diabetes han aumentado, adquieren productos de fácil cocción por su necesidad de ahorrar tiempo e implementarlo para otras actividades, es un población de gran movilidad y migración a nuevas ciudades, velan por el cuidado de los recursos naturales.

Han adquirido un tendencia es el consumismo por productos kosher que no es más que ingerir productos aceptados por la religión judía considerados por ellos puros y basados en los preceptores bíblicos de Levítico 11³⁵.

Han venido sustituyendo moderadamente los envases en latas por otro tipo de empaque como pouches y depreciables con mayor asepsia. Aumento en el consumo de marcas propias.

✓ Condiciones de Acceso

Existe una restricción sobre ciertos productos que no se pueden exportar a México, dentro de los cuales se encuentran: productos y subproductos cárnicos, productos lácteos y fruta y/o hortalizas frescas. Para todos los demás producto agroindustriales se debe obtener la documentación pertinente:

- Certificado de origen Colombiano (digital)
- Hoja de requisitos fito y/o zoonosanitarios SENASICA (si tiene contenido vegetal o animal)
- Aviso Sanitario de Importación COFEPRIS
- Norma de etiquetado NOM-050 General y específicas.
- Empaques libres de plomo y otras sustancias nocivas para la salud.

✓ Canales de Distribución

Ítem	SEGMENTO MASIVO	SEGMENTO MEDIO	SEGMENTO ALTO
Tiendas de Autoservicio			
Club de precios			
Distribuidor - Mayorista			
Tienda Tradicional			

Los canales de distribución en México se encuentran segmentados según las características del comprador. Existe un Segmento masivo (gran mayoría del pueblo Mexicano con participación), Medio y alto. La grafica muestra que para cada sector tiendas de autoservicio, club de precios, distribuidor mayorista y tienda

³⁵ tomado de la web <http://es.wikipedia.org/wiki/Cashrut>

tradicional, y de acuerdo al segmento las opciones pertinentes donde puede dirigirse para la adquisición de cualquier producto del agro.

✓ Oportunidades

Las oportunidades de Negocio de Colombia en México son las siguientes:

- Confitería con productos como: caramelos suaves y paletas con sabor intenso o agridulce, gomitas, dulces con cobertura de chocolate y productos para diabéticos, con sustitutos o bajos en azúcar.
- Frutas y hortalizas procesadas con productos como: frutas tropicales en conserva en empaque flexible, pulpas de fruta empacadas al alto vacío, pulpas, mermeladas y conservas orgánicas, mermeladas y jaleas bajas en azúcar.
- Licores tienen un interés más que todo en Ron y licores de café.

Productos Con Gran Atracción en el Territorio NAFTA

- | | |
|---|-------------------------------|
| *Confitería orgánica. | *Productos Kosher. |
| *Productos para diabéticos. | *Dulces de chocolate |
| *Alimentos procesados empacados en tetrapack y al vacío: durazno, piña, manzana, mango, papaya, naranja, zanahoria, calabacitas, tomate y brócoli. | |
| *Para los niños, caramelos, bombones y chupetas con empaques llamativos, de colores fuertes, brillantes y que ofrezcan imágenes de los personajes infantiles de moda. | |
| *Productos para refrescar el aliento. | *Derivados del café. |
| *Fruta Fresa entera o en trozos | *Fruta congelada. |
| *Fruta deshidrata (pasas, ciruelas, manzanas, etc.) | *Hortalizas Frescas (ajos) |
| *Lácteos (quesos fundidos, gouda, etc.) | *Grasas y aceites animales |
| *Aceites vegetales (oliva virgen) | *Semillas y frutos oleaginoso |
| * Tabaco y productos manufacturados del tabaco. | *Cereales |
| *Productos para la Pastelería. | *Productos de Molinería. |
| *Preparaciones de Carne, de pescado o de crustáceos. | |

3.1.2 Manufacturas

Oportunidades de negocios con el grupo Nafta y mercados potenciales.

Acuerdos comerciales vigentes con Colombia Sector Manufacturas

PAÍS	ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES	PRINCIPALES BENEFICIOS DEL ACUERDO
Canadá	TLC Colombia – Canadá (2010) Pendiente	<ul style="list-style-type: none">• Materiales Construcción• Autopartes• Plásticos
EE.UU.	ATPDEA	<ul style="list-style-type: none">• Todos los sectores de Manufacturas con estas preferencias.
México	Acuerdos del Grupo de los 3 – G3 (1994)	<ul style="list-style-type: none">• Desgravación del 95% del universo arancelario en el acceso a productos de Manufacturas.

Fuente: Proexport.

Desarrollo De Las Oportunidades De Colombia Con México:

- ✓ Tendencias de consumo

Existe un gran tamaño del mercado que presentan fidelidad a marcas de bajo precio, la población siempre está en movilidad por lo tanto hay migración a nuevas ciudades y se generan reajustes demográficos.

Las tendencias se dan hacia el consumo de productos estéticos que generen bienestar y salud sobre todo aquellos enfocados al hombre (altas tasas de obesidad y diabetes), les gusta suministrar sus productos en almacenes de cadena o almacenes de grandes superficies (alta rivalidad entre ellos) y sobre todo adquirir aquellos productos y envases que estén colaborando con el medio ambiente.

El sector productivo Mexicano busca en centro y Suramérica nuevos proveedores, aunque cuenta con la disponibilidad de inventarios en México quieren acudir a otra fuente de abastecimiento para no depender únicamente del mercado EEUU y no verse tan afectados cada vez que este país pase por alguna crisis financiera. Ha vendido el auge la presencia de marcas propias para el segmento medio y la figura

de la compra por catálogo como uno de los canales de distribución más utilizados para este segmento.

✓ Condiciones de Acceso

¿Qué puede ingresar a México con el tratado?

El hecho de haber consolidado el tratado libre comercio Colombia- México se ha logrado hoy día que el 95% de los productos Colombianos manufacturados estén con arancel 0%. Dentro del 5% restante se encuentran productos como el ácido cítrico, citrato de sodio, citrato de calcio y polímeros de estireno.

Norma de origen general es del 35% VAN (valor actual neto)

¿Qué requisitos aplican a la importación?

Requerimiento COFEPRIS (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios) para todos aquellos que tengan contacto directo con el consumidor: cosméticos y farmacéuticos.

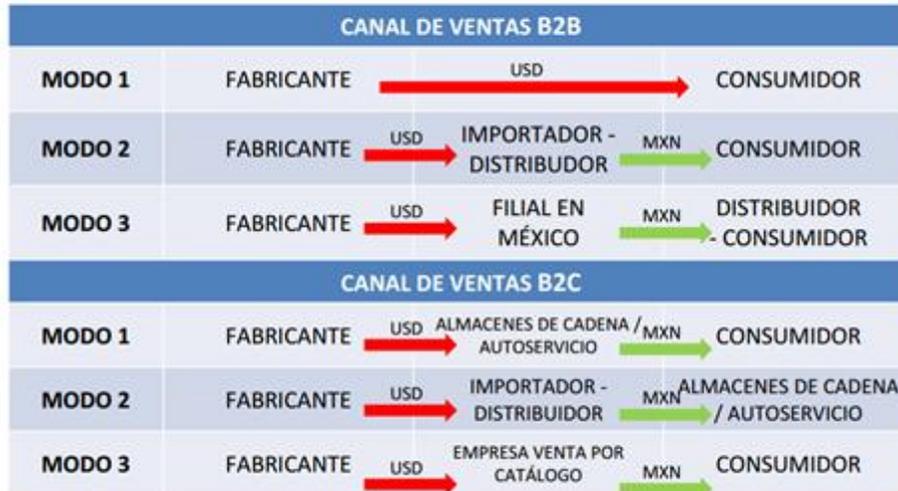
Requerimientos CONAGUA (Comisión Nacional de Agua), ANCE (Asociación Nacional de Normalización y Certificación del Sector Eléctrico), LAPEM (organización de la Comisión Federal de Electricidad) para aparatos para conducción de agua o gas, o equipos eléctricos de media y alta tensión.

¿Qué se necesita para toda las demás manufacturas?

Certificado de origen Colombiano (digital), Aviso sanitario de importación COFEPRIS, norma de etiquetado NOM – 050 general y específicas si aplica, empaques libres de plomo y otras sustancias nocivas para la salud, normas de calidad privadas

✓ Canales de Distribución

Canales de distribución para productos manufacturados:
B2B (business to business) y B2C (Business to consumer)



Fuente: Proexport Colombia, Canales de distribución Productos manufacturados

La grafica anterior muestra los canales de distribución en México a productos manufacturados. Existen 2 canales de ventas el B2B y el B2C.

Canal de ventas B2B (business to business)

Se maneja el término de franquiciador y franquiciados o relaciones entre empresas como las que llevan al éxito en el mercado. La idea de adoptar a sus procesos mayor tecnología para optimizar la calidad de comunicación entre su red comercial con resultados en la distribución, el tiempo, abastecimiento y poder potenciar más la marca.

Existen 3 tipos de modo en el canal de Ventas B2B; 1ro donde la hay una relación directa entre fabricante y consumidor y los términos pactados en materia monetaria entre ellos se manejan en Dólares (USD), 2do existe un intermediario entre el fabricante y el consumidor que es un importador- distribuidor que a su vez maneja los términos de negociación sobre la paridad USD/MXN, y, 3ro al igual que en el 2do un intermediario que vendría siendo una filial del fabricante en México ganando así mayor conocimiento sobre el mercado y la demanda que se maneje sobre el producto, deberá manejar la negociación sobre la paridad USD/MXN.

Canal de ventas B2C (business to consumer)

Con este método se trata de capturar al mercado de forma más individualizada, poder llegar al consumidor final de manera directa satisfaciendo sus necesidades.

Existen 3 tipos de modo en el canal de Ventas B2C con la implementación de un intermediario para cada uno con la capacidad de manejar la paridad USD/MXN; almacén de cadena/ autoservicio, importador-distribuidor y empresas de venta por catálogo. En este canal de venta se ha estado implementando al internet como una de sus principales herramientas de apoyo para su distribución.

✓ Oportunidades

Para Colombia se han identificado 3 Áreas en el Sector de la Manufactura con gran potencial en México:

- Cosméticos: Formulaciones dermocosméticas, formulaciones con extractos naturales, kits de cosméticos de precio competitivo en el segmento medio, kits para el mercado de ventas por catálogo y formulas masculinas y multifamiliares.
- Utensilios para Mesa y Cocina: Cristalería en general y especialmente en alta gama para hoteles y restaurantes, locería doméstica con diseños vanguardistas, manufacturas en plástico para uso en la cocina y ollas y sartenes antiadherentes.
- Muebles y Decoración: Muebles para armar de bajo precio, muebles de alto diseño en cuero para el mercado hotelero, alfombras y mosaicos cerámicos y con materiales naturales.³⁶

3.1.3 Prendas de vestir.

Acuerdos comerciales vigentes con el grupo nafta y mercado potencial.

³⁶ Tomado de la web http://www.proexport.com.co/sites/default/files/manu_norteamerica_0.pdf

PAÍS	ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES	PRINCIPALES BENEFICIOS DEL ACUERDO
Canadá	TLC Colombia – Canadá (2010)	<ul style="list-style-type: none"> • Ropa deportiva • Uniformes • Fibras Sintéticas
EE.UU.	Preferencias Arancelarias ATPDEA (2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Calzado • Confección • Textil
México	Protocolo modificadorio del TLC Colombia – México G3 (2010)	<ul style="list-style-type: none"> • Textil y Confección • Calzado y Marroquinería • Bisutería y joyas preciosas

Desarrollo De Las Oportunidades De Colombia Con México:

✓ Tendencias de consumo

Siguiendo las características de la población sobre los productos anteriores para este caso se manejan tendencias afines. Existe una alta demanda sobre tallas extras debido a sus altos niveles de obesidad, en cuanto a los materiales utilizados prevalece el uso de ropa ecológica con materias primas como el lino, algodón o fibras vegetales (son fundamentales e incluyen el uso de minerales y vegetales en la bisutería). La tendencia también se inclina al uso de telas inteligentes en ropa deportiva, de baño y ropa casual (existe gran demanda).

El consumo de ventas por catálogos y por internet se ha disparado ya que el cliente puede tener conocimiento más amplio sobre características de la prenda (composición de la tela, colores disponibles, muchos casos son más exclusivos). En cuanto a la marroquinería prevalece el uso de materia prima textil y sintética con tendencias en diseño Europeo.

Existe una gran competencia entre productos de calidad y diseño vs Precio. La calidad y el diseño la logra la diferenciación en los terminados, como los diseños exclusivos para marcas propias (con gran demanda en las grandes cadenas).

✓ Condiciones de Acceso

¿Qué productos aún no están con arancel 0 luego de las cláusulas modificatorias del G2?

Aquellas prendas de vestir con telas o insumos fuera de la región del tratado G3 (regla de origen), prendas que no sean originarias o procedentes de Colombia.

¿Qué productos entran con restricciones?

Aquellos productos de tendencia a la Marroquinería con materiales hechos con cueros exóticos de carácter animal (babilla, raya, tiburón, culebra).

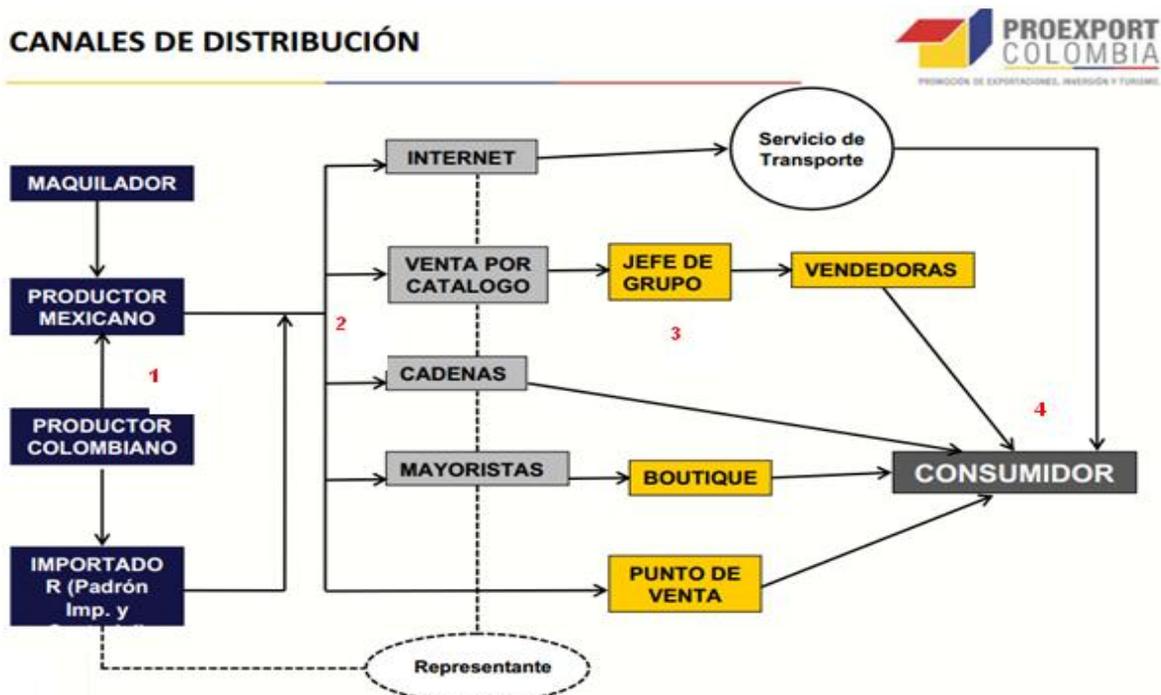
¿Qué requisitos deben presentar todas las prendas de vestir, marroquinería y calzado?

Certificado de origen Colombiano (digital).

Norma de etiquetado 004, para textiles y confecciones, mostrando información comercial sobre el producto al consumidor.

Norma de etiquetado NOM-020 para cueros, manufacturados de cuero y calzado que al igual debe mostrar información comercial sobre el producto al consumidor.

Canales de Distribución para la Comercialización de Prendas de Vestir



Fuente: Proexport Colombia, canales de distribución para Prendas de vestir México.

La cadena del canal de distribución comienza cuando el Productor Colombiano (1) pacta los términos de negociación ya sea con un homólogo en México o con un importador (agencia de aduanas que estará constituido por un representante que velara ante el paso número 2 de la cadena), en este punto también entra a jugar una figura muy importante en términos comerciales, la Maquila, convirtiéndose en la representación del productor Colombiano en México.

El Productor Mexicano (2) evaluará la manera más acorde al producto materia de comercialización su manera de distribución, teniendo en cuenta aspectos como volúmenes (mayorista), reconocimiento de marcas propias (cadenas), y mayor alcance a todos los sectores y productos más exclusivos (venta por catálogo o el internet).

En el paso número (3) se crea una figura intermediadora entre consumidor y el distribuidor; para los mayoristas la implementación de establecimientos tipo boutique que a diferencia de las grandes cadenas se especializan únicamente en prendas de vestir. Para las ventas por catálogo existe una gran logística interna para hacer llegar el producto al consumidor, en muchos casos cuenta con un gran número de personas a cargo de las ventas Retailer (al por menor) y su estructura en costos no es tan alta ya que no manejan muchas plataformas físicas.

En el caso del internet su estrategia está en el hecho de que cualquier consumidor pueda apreciar sus productos y acceder a ellos, pero su desafío se encuentra en poder hacer llegar su producto a donde el cliente lo exija, por eso cuentan con una amplia flota en medios de transporte (en muchos casos se implementa una integración horizontal con empresas encargadas en el transporte).

✓ Oportunidades

Las oportunidades de negocio de Colombia en México se dan en 3 áreas donde Colombia tiene gran potencial y reconocimiento a nivel internacional, el sector de las prendas de vestir es donde Colombia puede sacar más provecho al tratado

existente con México debido a su gran calidad en producto terminado, mano de obra calificada, materiales de primera, gran creatividad y diseño, etc.

Tabla 3.1

**Oportunidades de Colombia en México Para las Prendas de Vestir
clasificados por productos: confecciones, cuero, calzado, marroquinería,
Textiles e insumos**

Confecciones	Cuero, calzado y Marroquinería	Textiles e Insumos
Ropa interior y de control	Bolso para dama (cuero de bovino y de babilla)	Copas para sostenes
Ropa deportiva Dama	Billeteras y Cinturones caballeros	Herrajes, arcos y broches para corsetería
Jeans que realzan la figura	Artículos de viaje (maletas)	Herrajes y botones metálicos para jeans wear
Calcetería	Cueros curtidos de babilla (charolados y sin charolar)	Denim y demás tejidos planos para camisas y pantalones
Ropa casual hombre y mujer	Calzado casual hombre y mujer	

Fuente: Proexport Colombia- Oportunidades de Colombia Sector Prendas de vestir.

El sector Prendas de vestir ha alcanzado gran reconocimiento a nivel nacional e internacional debido a su nueva forma de ver el mercado (visión), dando como resultado productos con mayor valor agregado y una mayor participación en el mercado extranjero en nichos de mercado que no estén regidos por el precio sino por un producto de alta calidad.

Las preferencias arancelarias con la ATPDEA y la Unión Europea han hecho de este sector un gran apoyo de fortalecimiento a la economía local colombiana.

3.1.4 Servicios

Acuerdos comerciales vigentes con el grupo nafta y mercado potencial.

PAÍS	ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES	PRINCIPALES BENEFICIOS DEL ACUERDO
Canadá	TLC Colombia – Canadá (2010)	Canadá
EE.UU.	Preferencias Arancelarias ATPDEA (2002)	
México	Acuerdos del Grupo de los 3 – G3 (1994)	Desde 1994 contiene un capítulo de servicios y compras públicas

Desarrollo De Las Oportunidades De Colombia Con México:

- ✓ Tendencias de consumo

Macro tendencias en México: en el ámbito demográfico existe una menor migración hacia los EEUU por lo tanto se hace al interior del país lo que ha originado la creación de nuevas ciudades con una población no tan joven.

En el aspecto económico gracias a la movilidad de personas ha venido el aumento de la economía informal y de PYMES, su economía ya no esta tan arraigada a los EEUU porque no quieren verse tan afectados cada vez que ellos entre en déficit económico (como paso en la última crisis financiera de los Subprimes), existen grandes grupos empresariales en todos los sectores con presencia de Monopolios en TEICOS.³⁷

En cuanto a su cultura empresarial se puede considerar que su producción está tomando características muy artesanales debido a que sectores como los pymes existe escasa implementación de tecnologías pero sin embargo están en búsqueda de una mayor diferenciación. Las empresas están aplicando el concepto de Nearshore³⁸ hacia EEUU.

México ha venido desarrollando tendencias en 2 áreas específicamente en el sector del servicio; Tendencias en el canal software y Tendencias en el canal editorial.

³⁷ TELCO es un nombre genérico utilizado para designar a una gran empresa de telecomunicaciones, que necesita unas aplicaciones enormes para poder dar servicios a millones de clientes.

³⁸ Es un concepto donde las empresas ofrecen sus servicios en un país distinto a su país de origen, buscando así mano de obra mas barata.

Tendencias en el canal Software:

Otorgan toda su estructura de soluciones tecnológicas integrales con bajo costo, apoyados en colaboración a Joint Ventures entre distribuidores. Se rechazan el consumo de soluciones off shore³⁹ porque sin lugar a duda los capitales pueden ser invertidos en su país y así generar progreso y desarrollo. Imprescindible necesidad de soporte o ayuda local en materia tecnológica.

Tendencias en el Canal Editorial:

El consumidor está en búsqueda de material “fresco” con otras iniciativas que demanden contenidos novedosos. En materia de producción se están incorporando nuevas tecnologías a los productos editoriales con gran presencia de China como unos de los principales proveedores de servicios de impresión gracias a sus filiales en los EEUU. El gobierno Mexicano posee la mayor casa de impresión del mundo: CONALITEG (101 mm de libros por año) y la más grande red de distribución de libros del país.

✓ Canales de Distribución.

Canales de distribución sector Servicios: Software y Editorial



³⁹ Las empresas establecen plataformas virtuales en otros países diferentes al país de origen para reducción en impuestos, mayores ganancias. Se convierte en inversiones que se dejan de obtener en el país de origen.

Canal de Ventas Software:

Como se explicó en las tendencias de consumo la metodología off shore (modo 1) no es muy bien vista por lo que se rechaza su implementación. Es cuestión más que todo de colaboración al desarrollo de la sociedad, si se invierte en el país de origen se generan oportunidades y desarrollo. El modo 2 no es muy bien aceptado en México debido a que los productos software hay por cantidades, con diferentes características y con diferentes orígenes los cuales en muchos casos el consumidor final no sabrá en qué manera utilizarlo o no era lo que esperaba y simplemente no satisface sus necesidades, el modo 2 habla de la presencia de un socio en México encargado netamente de la distribución del producto.

El modo 3 va más con las exigencias del mercado, con una filial en México se llega al consumidor final de manera más personalizada conociendo sus exigencias e inquietudes proporcionando así el producto deseado. Este modo habla de un proceso más cercano entre el fabricante y el cliente mediante su filial en México y la estrategia de la instalación del software proporcionado.

Tanto en el modo 2, 3 se maneja la paridad USD/MXN.

Canal de Ventas Editorial:

Ventas placismo (modo1) la editorial Colombiana adopta este sistema que no es más que una estructura de balance general integrada a la distribución que permite controlar procesados generados por el almacenamiento, compra, ventas, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, comisiones por ventas, etc. Utilizando como enlace a un PLACISTA encargado de las funciones nombradas anteriormente.

Ventas editorial (modo 2) el intermediario también cumple una función de editor, el contenido es acomodado al país destino en cuanto a su simbología, expresión y gramática para dar un fácil entendimiento al consumidor.

En consigna (modo 3) la casa editorial colombiana establece un vínculo comercial con algún establecimiento especializada en su distribución en México (librería), este es el medio más común para hacer llegar el producto al cliente.

Ventas derechos (modo 4) el autor del material motivo de exportación concede la potestad a una casa editorial en México para que haga uso exclusivo del material bajo un contrato donde se estipulen la venta de los derechos del autor, y la casa editorial pueda hacer las reproducción necesarias para su comercialización.

✓ Oportunidades

Servicios de Software Tecnologías de la información y la Comunicación (TIC'S)

- Software bancario y contra lavados de activos: Colombia a lo largo de los últimos años ha desarrollado una gran red de seguridad a favor del sistema financiero para evitar fraudes o desfalcos económicos en las entidades bancarias, y sobre todo se está haciendo seguimiento al origen de recursos de dudosa procedencia mediante mecanismo como el SARLAFT, se pretende mitigar y controlar el riesgo de manera integral.
Existe un gran campo de oportunidades en esta área sobre todo que los índices de violencia en México ha estado en aumento y los grupos al margen de la ley necesitan que el dinero obtenido de manera ilegal puedan ser lavados y no levantar sospecha, Colombia podrá proveer herramientas suficientes para contrarrestar tales actos.
- ERP'S para hospitales: Países como México son ajenos a que personal extraño (personal que no sea medico) hagan estudios sobre procesos hospitalarios sobre todo de tipo organizacional y tecnológico, pero se han dado cuenta que tienen deficiencias en áreas de aprovisionamiento porque no llevan un control de inventarios y abastecimiento⁴⁰, por eso la importancia de Colombia para contrarrestar estas falencias y dar soluciones oportunas.

⁴⁰ Tomado de la Web

http://www.ascolfa.edu.co/memorias/MemoriasCladea2009/upac01_submission_492.pdf, titulo del documento "Proceso de evolución de un ERP en una organización hospitalaria"

- Call Center: Este servicio de gran aceptación en Colombia se podrá convertir en una de las principales herramientas para dar respuesta y soluciones inmediatas a organizaciones en México, por su comunicación instantánea y personalizada.
- Aplicaciones para móviles.
- Pruebas de Software: Este servicio ayudara a México bajo el aval de Colombia a reconocer la calidad del software, en materia de implementación, calidad, o usabilidad de un programa de ordenador o videojuego.
- ERP'S de bajo costo para Pymes: al igual que para los hospitales las Pymes necesitan asesoramiento en México sobre ciertas maneras de hacer las cosas (know how), Colombia puede satisfacer estas necesidades con calidad, eficiencia y eficacia a bajo costo.

Editorial.

- ✓ Libros: libros infantiles para la educación y el entretenimiento (cuentos, para dibujar, etc.). Publicaciones religiosas, México es un país muy consagrado a la religión en especial al catolicismo por eso este mercado denota gran demanda de artículos religiosos.

Publicaciones con material para la educación de nivel superior, especialmente libros universitarios y técnicos.

- ✓ Contenidos multimedia: la idea es enfatizar más en la interacción del consumidor con el producto, por eso la implementación de videos, música, películas, etc. Donde se pueda experimentar una manera diferente de aprender.

3.1.5 Turismo

Desarrollo De Las Oportunidades De Colombia Con México:

- ✓ Tendencias Del consumidor: El turista Mexicano esta segmentado de acuerdo a sus características y tipo de modo que quiere llegar a experiencia de viaje.
- ✓ Medio- Medio bajo: Busca un lugar donde vacacional sin tantas pretensiones por eso su interés de obtener una fácil conectividad con su lugar de destino. El precio es un factor súper determinante, se inclinan por lugares que vallan acorde con la naturaleza en primera instancia donde halla sol y playa.
- ✓ Medio: Sus tendencias están guiadas a obtener comodidad y fácil comunicación con el lugar destino. El factor precio está determinado por la combinación de producto-valor del producto y lo que ellos puedan considerar “como buen precio”, es determinante las compras.
- ✓ Medio- Medio alto: Sus tendencias de consumo esta condicionadas a la comodidad, un lugar donde hablen español y que vengan con tours incluidos. Es un turista más nómada, quiere visitar a varios países en su viaje (Status) guiados por la moda (acogen las recomendaciones que hagan sus allegados sobre los distintos destinos). Para ellos es factor determinante salir de compras, que existan playas, que no sea un lugar tan ajeno a la civilización pero que tenga historia.
- ✓ Alto: características similares al segmento anterior, únicamente se diferencian en que no les gustan los grupos prefieren ser viajeros individuales y gastan mucho dinero en el destino.
- ✓ Canales de Distribución

Enlaces para la adquisicion de un plan Vacacional

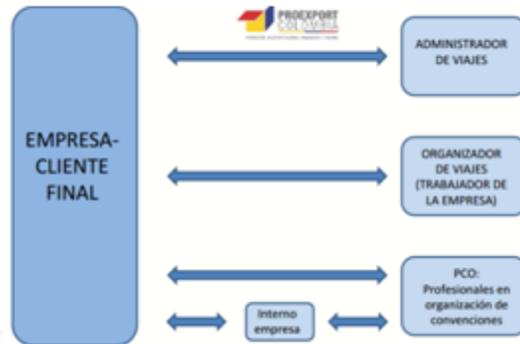


Para el cliente con preferencia a vacaciones su interés es que le muestren un portafolio donde venga todo incluido, por eso la importancia de contar con una de viajes que muestren una gama de

opciones de paquetes de “todo incluido” donde el se de el gusto de escoger por un precio acorde. Muchas veces el cliente tiene contacto con la agencia de viajes por

medio de la empresa en la que labora, donde existe convenios entre ellos y la oportunidad de tener un viaje con menores costos.

ENLACES PARA LA ADQUISICION DE UN PLAN CORPORATIVO



El cliente en oportunidades no siempre esta de vacaciones sino que por el contrario necesita hacer viajes de negocios. Por medio de la empresa se establece condiciones de viaje ya sea mediante un administrador de

viajes, un organizador de viajes o un profesional en organizaciones de convenciones (PCO), ellos se encargan de tener todo el paquete (vuelo, estadía, alimentación, transporte, etc.) listo para el personal que va a viajar.

✓ Dinámica del Mercado.

Ventajas

- Tiempo de vuelo, son vuelos relativamente cortos.
- Curiosidad hacia Colombia, somos un país con gran historia y transcendía cultural.
- No se requiere Visa

Desventajas

- Volatilidad de precios en los tiquetes aéreos.
- Costo paquetes.
- Desconocimiento del Destino. Existe gran problema en este sentido debido a que hace falta mayor publicidad sobre los destinos turísticos que se están ofreciendo, en muchos casos el cliente prefiere tomar otro rumbo por desconocimiento.
- Percepción de inseguridad, aunque se ha tratado que borrar esta imagen todavía quedan secuelas y algún índices que no le generar confiabilidad al turista.

✓ Competencia Directa

- Estados Unidos
- Canadá
- Países del Caribe (sol y playa)
- Perú, Argentina y Chile, presentan productos diferenciados (gastronomía, ambientes paradisíacos, Turismo de aventura).
- Costa Rica: Naturaleza y Aventura.

3.1.6 Inversión extranjera directa

México se ha convertido en el destino deseado por pequeñas, medianas, y grandes empresas que quieren ser partícipes de un mundo de oportunidades, no solo por el hecho de empezar hacer negocios en esta región sino porque a su vez este país se ha convertido en el enlace con grandes mercados internacionales.

En la última década es el mejor destino en América Latina para la colocación de capitales; de las 500⁴¹ principales empresas con participación en la región la gran mayoría se encuentran establecidas en el país Azteca.

La IED es de vital importancia para la economía mexicana, ya que sirve como un catalizador para el crecimiento de los empresarios nacionales y permite la entrada de conocimiento tecnológico. Dicho incremento en la tecnología ha sido esencial para el mejoramiento del nivel de habilidades de la fuerza laboral y ha permitido fortalecer la productividad y la competitividad nacional⁴².

Está ubicada en el lugar de privilegio siendo el 4to receptor de IED entre las economías emergentes y el 2do lugar en América Latina, según el Reporte de Inversión Mundial de la Organización de las Naciones Unidas. La posición

⁴¹ Estudio realizado por AMÉRICA ECONOMIA, "Las 500 mayores empresas de América Latina".

⁴² Tomado de la Web: www.legiscomex.com, 16 may 2006

geográfica Mexicana es de considerarse privilegiada, ya que puede proveer en el término pactado al mercado EEUU (uno de los más importantes mercados del mundo, por tamaño, oportunidades, poder adquisitivo), así como poder a traer el acceso oportuno a insumos de calidad mundial

A su vez, otorga seguridad y protección legal a los inversionistas extranjeros a través de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (Appri). Igualmente, cuenta con más de 10 tratados de libre comercio (TLC) que aseguran acceso preferencial a Norteamérica, la Unión Europea (UE), los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Israel y 10 países socios de América Latina.

Los beneficios que ofrece México al inversionista son:

- * Acceso de mercado garantizado.
- * Certidumbre legal y reglas claras.
- * Estabilidad macroeconómica, política y transparencia.
- * Mercado interno creciente.
- * Acceso a insumos a precios competitivos y de alta calidad.
- * Servicios óptimos y bajos costos.

3.2 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE MÉXICO EN COLOMBIA.

La importancia de construir lazos comerciales con Colombia es el hecho de acceder a la principal “puerta de entrada” en América latina y un mercado que día tras día va en ascenso, con tendencias al consumismo y vivir nuevas experiencias en materia comercial. Principales oportunidades de hacer Negocios con Colombia y características que presentan

3.2.1 Industria alimentaria- agroindustrial

- ✓ Características del Mercado

Es una industria de gran importancia en la economía Colombiana, la población en general está muy arraigada a sus costumbres y tradiciones, la comida la más importante de todas ellas. Los índices de obesidad han aumentado pero sin embargo la conciencia de consumir productos cada vez más naturales y orgánicos ha presentado un comportamiento proporcional.

La población Colombiana es amante al consumo de productos del agro en general, de poder tomar sus alimentos del entorno natural y convertirlos en el producto del consumo final. Los productos semi- procesado o listo para servir se convierten a la hora de “servir” en un elemento más de su preparación.

Las cadenas de producción más importantes son: azúcar, café e instantáneos, leche y derivados, carne y subproductos, aceites, cereales, banano, cacao, chocolates y confitería, bebidas no alcohólicas, etc.

Por su posición geográfica situada en plena zona ecuatorial, el territorio Colombiano recibe una luminosidad permanente durante todo el año, sumado a esto la diversidad en pisos térmicos han hecho de Colombia un país para cultivar todo tipo de productos del agro.

Los acuerdos de liberación comercial (TLC) han transformado y vinculado nuevos procesos como el hecho de un mayor abastecimiento de bienes de ciclo corto (ej.: cereales) lo cual ha brindado un espacio a actividades agrícolas de ciclo largo (ej.: aceite, cacao, plátano y frutales).

✓ Oportunidades

Razones por las cuales Colombia es un buen destino para invertir en el sector Agroindustrial, oportunidades en materia comercial y utilización de recursos disponibles:

1. Únicamente el 3% del territorio nacional es utilizado para fines agrícolas, 48.7% son bosques naturales y utilizados para vivir por campesinos, indígenas, etc. Y el 34% por actividades pecuarias (en especial grandes campos para la ganadería bovina)⁴³.
2. Colombia es uno de los países de mayor expansión de tierras para uso agrícola en el mundo, ubicado en el puesto 22 (año 2008) entre 223. El área del que se habla es aproximadamente 10mm de hectáreas según datos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, incluidas áreas no aprovechadas y otras que nunca se han tomado como consideración para su explotación.⁴⁴
3. Debido a su diversidad hídrica cuenta con la disponibilidad de este recurso para el fortalecimiento del sector agroindustrial, cerca de 45.402 metros cúbicos per cápita año (una de las tasas más alta en el mundo) por encima del promedio de Suramérica y otras regiones como Norte América, Europa y Asia⁴⁵.
4. El gobierno nacional bajo la premisa de poder desarrollar más el sector agroindustrial ha vinculado dentro de su agenda más procesos de inserción en la economía mundial. En los últimos años han concluido negociaciones comerciales con EEUU, Mercosur, Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, Canadá, los países del EFTA y la Unión Europea. En muchos casos acuerdos bilaterales de libre comercio o con participación en acuerdos para la desgravación de aranceles. La incesantes iniciativas de progreso comercial han hecho de Colombia un país atractivo para la inversión más aun cuando el potencial de desarrollo del país va en el mismo rumbo de las tendencias globales sobre la demanda mundial de alimentos, el desarrollo y auge de los

⁴³ Vélez Alejandro, Campos Andres, Córdoba Ramírez Soulange, Anzola Juan Fernando- “Invierta en Colombia”, formato presentado por MINCOMERCIO de Colombia.

^{44,12} Promoción de turismo, inversión y exportaciones PORTAL DE INVERSIONES- Proexport Colombia “Inversión en el sector Agroindustrial en Colombia”

biocombustibles, el incremento de los precios de los insumos agrícolas y el inadvertido cambio climático.

5. Para aprovechar al máximo el potencial Agroindustrial, el Sector público y privado desarrollaron la Apuesta Exportadora Agropecuaria⁴⁶. Señalando los productos con mayor potencial exportador, las regiones aptas para su desarrollo y estrategias en pro del desarrollo. La meta es incrementar en 2,8 mm de hectáreas sembradas en el 2020. Sobre todo en productos como Cacao, el etanol, el aceite de palma, frutas y hortalizas.

✓ Incentivos al Sector

Desde el 2003 se está haciendo no solo una restructuración sobre el aporte que se hace al sector Agroindustrial sino a su vez una reforma a los gastos incurridos. Programas como el tan mencionado Agro Ingreso Seguro (AIS- creado en 2007) busca apoyar en manera crediticia, capital de inversión, pagos directos para almacenamiento y otros servicios para la agricultura. La finalidad de este programa es dar una salida viable (desarrollo y competitividad sectorial) aquellos sectores que por la inminente demanda de los mercados internacionales se quedaban cortos en su capacidad de respuesta a esta demanda, con una asignación de recursos anuales de US\$ 250mm ajustada año por año por el índice de Precios al Consumidor.

⁴⁶ Estrategia de mediano y largo plazo que hace parte del proceso de inserción de la economía colombiana a los mercados mundiales.

COMPONENTES DEL PROGRAMA AGROINGRESO SEGURO

Componentes del Programa	Objetivo	Condiciones
Línea especial de crédito - General	Créditos blandos para adecuación de tierra, compra de maquinaria y equipos, infraestructura para la producción o dar valor agregado al producto	Se otorga a través de la banca comercial a la tasa de captación de la economía menos 200 puntos básicos
Incentivo a la capitalización rural - General	Apoyo a nuevas inversiones en infraestructura e incorporación de nuevos equipos y maquinaria agrícola para mejorar la competitividad.	Se reconoce el 20%/40% de la inversión si es grande-mediano / pequeño productor
Convocatoria pública de riego y drenaje	Cofinanciar obras de captación, conducción, distribución intrapredial, adecuación y obras de drenaje predial	Se reconoce hasta el 80% del costo de la inversión
Incentivo a la asistencia técnica - IAT	Se otorga a los productores cuyos activos totales sean inferiores a 1.756 SMMLV (*) (USD 450 mil aproximadamente)	Se subsidia hasta el 80% del valor total de los gastos de contratación de asistencia técnica

SMMLV (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente. A 2010 el SMMLV corresponde a COP\$515 mil, equivalente aproximado US\$ 250.
Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR)

La tabla anterior muestra las líneas de negocio donde AIS prestaba compromiso y colaboración dado sus condiciones y objetivos para el desarrollo de cada área de trabajo.

✓ Cobertura Sobre El Sector Agropecuario

Crédito Agropecuario.

Cuenta con un banco agropecuario de primer piso (Existe plataformas físicas y se tiene contacto directo con el cliente), Banco Agrario de Colombia con disponibilidad aprox. De US\$12 mil millones.

Cuenta con un fondo de financiación Agropecuaria, FINAGRO, con disponibilidad de US\$ 2.4 mil millones.

Una amplia línea de financiamiento: Capital de Trabajo (producción, sostenimiento, Comercialización), Inversión (siembras, compra de Animales, Maquinaria y Equipos, Infraestructura, comercialización y Servicios de Apoyo) y asesoramiento en reestructuración de activos y consolidación de pasivos.

✓ Líneas de Negocios para situaciones expo raneas

- Fondo Agropecuario de Garantías (FAG): concede coberturas desde el 50% (grandes productores) hasta el 80% (pequeños productores).
 - Seguro Agropecuario: Se cubre en riesgo a los productores debido al cambio climático otorgando un subsidio entre el 30% y 60% sobre el valor de la prima.
- ✓ Incentivos Tributarios⁴⁷ para el Sector Agrícola en Colombia.
- Algunos productos debido a su extensivo tiempo de producción cuentan con amnistía sobre impuesto a la Renta por un plazo de 10 años contados desde el inicio de producción.
 - Sistema especial de importación y exportación plan Vallejo, mediante el cual se otorga amnistía sobre el pago arancelario y de IVA o amortización, para la importación de insumos, materias primas y bienes de capital.
- ✓ Sectores Con Proyección en el Área Agroindustrial.

Biocombustibles.

Debido a sus condiciones climáticas y topográficas Colombia ha generado gran producción de biocombustibles en torno a la caña de azúcar y palma de aceite, países como EEUU y Alemania (reconocidos mundialmente en este sector) concentran su producción en productos de baja eficiencia energética basados en el trigo y la colza (etanol y biodiesel), lo que simboliza que Colombia ha tomado gran participación en el mercado con productos de mas alta gama. Se ha convertido en el 5to productor de aceite de palma a nivel mundial y el 1ro en Latinoamérica.

Datos: 6,5 mm de hectáreas aptas para el desarrollo de biocombustible, actualmente se cuenta con 300.000 ha cultivas y se proyecta que en los próximos 10 años esta área alcance los 3.000.000 ha.⁴⁸

⁴⁷ Estatuto tributario.

Sector Forestal.

Debido a su ubicación en la zona tropical Colombia cuenta con fotosíntesis todo el año lo que genera una alta producción de biomasa*, ciclos biológicos más cortos y rendimientos de especies más altos. El desarrollo biotecnológico y genético ha podido desarrollar una gran producción de germoplasma* forestal de alta calidad. Este sector cuenta con beneficios tributarios e incentivos ya que son exentos del impuesto de renta al aprovechar nuevos campos forestales y el poder obtener el Certificado de incentivo Forestal (CIF). Datos: 17 millones de hectáreas aptas para reforestación de las cuales solo son usadas 350.000 ha.⁴⁹

Sector hortofrutícola.

Aguacate: Colombia es el 4to productor mundial de aguacate, capaz de abastecer el mercado local y externo, ya sea con fruto fresco o con aceite de aguacate y su pulpa como procesados.

Cítricos: Cuenta con plantas para la extracción de jugos, pulpas y concentrados, extensiones de cultivos de limón Tahití y naranja valencia para la exportación. Los cultivos son libres de mosca de la fruta y de HLB de los cítricos.

Plátano: Plantas de procesamientos para snacks, congelados y pre-cocidos, con grandes extensiones de cultivos para la exportación de productos frescos (mayor productor de América).

⁴⁸ Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Inversión en el sector de Biocombustibles en Colombia.

*Biomasa: Toda sustancia orgánica de origen animal o vegetal que sirve como energía para la regeneración.

* Germoplasma: conjunto de genes que se transmite por la reproducción a la descendencia por medio de gametos o células reproductoras

⁴⁹ Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Inversión en el sector de Forestal en Colombia.

Mango: Grandes cultivos de mango Keith para la extracción de purés, jugos, pulpas. Colombia tiene un rendimiento superior al promedio mundial con este producto.

Sector Cacao, chocolatería y confitería.

En cuanto a su producción Colombia ha venido desarrollando el sector y capacitando la mano de obra para poder dar respuesta a la demanda mundial del cacao apoyado por entidades públicas y privadas. En materia de innovación crearon un centro de emprendimiento para promover mejores prácticas mediante la transferencia de tecnología. La logística del sector cuenta con gran posición geoestacionaria para abastecer el mercado del continente, existe infraestructura aérea y marítima, gracias a los TLC firmados se han llegado a un acceso preferencial a millones de nuevos consumidores.

Camaronicultura

Desarrollar áreas de cultivos extensivos de camarones sobre las costas (pacífico y Caribe) para desarrollar nichos de mercados (segmento orgánico, de gran aceptación en Europa). Colombia tiene acceso fitosanitario en los 5 continentes. Existe un gran crecimiento de Camarón Blanco con un aumento en la demanda en Asia.

3.2.2 Manufacturas.

Los acuerdos comerciales y la posición geográfica de Colombia han hecho de este un centro de producción, distribución y hub de exportaciones para mercados de Suramérica, Norteamérica y Europa.

- ✓ Características del mercado.

Los tratados de libre comercio desde el año 2010 permite un mayor acceso a mercados preferenciales de más de 1.200 millones de consumidores, esto se debe

también a la reputación colombiana en materia comercial, según el Banco mundial es líder en reformas para facilitar negocios (cada año escala posiciones).

En materia organizacional Colombia ocupa la 10ma posición en credibilidad de los gerentes y la 11ra en espíritu empresarial de los mismos, la mano de obra colombiana ofrece competitividad a nivel salarial en comparación con países desarrollados y en vía de desarrollo.⁵⁰

✓ **Sectores con Proyección en el Área Manufacturas.**

Sector Automotriz.

Características:

- ✓ Colombia propone un escenario ideal para la fabricación y ensamble de vehículos, camiones, buses y autopartes con el fin de abastecer a todo el mercado tanto nacional como regional.
- ✓ Colombia ocupa el 4to puesto dentro de los mayores productores de Vehículos en Latinoamérica.
- ✓ La actividad de ensamblaje y la fabricación de partes y piezas ha hecho de Colombia un puente para acercar a otras industrias como metalmecánica, petroquímicos (plásticos y cauchos) y textiles en el aprovisionamiento de insumos.
- ✓ El número de participantes en el sector de autopartes en Colombia y gracias a los acuerdos de libre comercio se ha logrado acceder a preferencias arancelarias. El país cuenta con una gran oferta, variedad y certificada para proveer a los ensambladores de equipos originales.
- ✓ La mano de obra capacitada para proponer respuesta a exigencias del consumidor, con más de 17.636 graduados entre técnicos y profesionales.
- ✓ Bajo los regímenes de Zona franca Colombia cuenta con beneficios tributarios e incentivos como depósitos habilitados de transformación y ensamblaje.

Oportunidades de Inversión:

⁵⁰, Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Inversión en el sector Manufacturas en Colombia.

- ✓ Ensamblaje: La tendencia en la implementación de transportes masivos en las ciudades ocasionara incremento en la compra de vehículos nuevos y una estandarización de modelos para abastecer el mercado.

Sector como la minería, el petróleo, infraestructura y biocombustible han presentado crecimiento, su participación en la economía nacional ha estado comportándose de manera proporcional, por ende se estima una gran demanda en vehículos comerciales de carga-camiones. Según la Asociación Nacional de Empresas Transportadoras de Carga –Asocarga, se requerirán 2.300 tractocamiones para el transporte de crudo y 430 para el de aceite de palma⁵¹.

El medio de transporte terrestre para el transporte de carga en Colombia es el más utilizado acaparando cerca del 75%, por lo que hay una renovación constante de vehículos y sus partes.

- ✓ Autopartes: Se realza la importancia de la fabricación de partes y piezas utilizadas en el ensamblaje para OEM (original equipment manufacturer, piezas originales) y mercado de reposición.

Cosméticos y productos de Aseo.

Características:

- ✓ Colombia es líder en biodiversidad, por encontrarse ubicado en el trópico y su desigualdad geográfica cuenta con una diversidad en pisos térmicos, es uno de los países con mayor diversidad en metros cuadrados y es el 2do a nivel mundial con mayor variedad en materia de flores.
- ✓ Existen incentivos a la creación e implementación de I+D+i, gran auge en el desarrollo de la biotecnología apoyados con la creación de Observatorio Nacional de la biodiversidad Colombiana. Se cuenta con protección de la propiedad industrial ajustada a los estándares internacionales.

⁵¹ Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Inversión en el sector Manufacturas en Colombia.

- ✓ En materia comercial Colombia tiene inclinada la balanza comercial a su favor (superávit), con 11 tratados de libre comercio que existen para aprovechar y medios de transportes adecuados para la movilización.
- ✓ El gobierno y el sector privado trabajan conjuntamente para que Colombia sea reconocida como el líder mundial en la producción y exportación de cosméticos y productos de aseo del hogar.

Razones para invertir en el sector Cosméticos y artículos de Aseo:

Existen ciertas ventajas que Colombia ha venido desarrollando en el sector que ha dado a los inversionistas un entorno propicio para alcanzar y desarrollar más expectativas en el mercado; La implementación de políticas para el desarrollo comercial de biotecnología (a favor de la sostenibilidad de la biodiversidad), la implementación de productos más naturales, el crecimiento del país en el mercado latinoamericano y tener una apropiada plataforma de exportación.

Oportunidades:

- ✓ Oportunidades regionales para la inversión i+d: la región del café liderada por Manizales en conjunto con departamentos como Cundinamarca y Antioquia has desarrollados centros de i+d como soporte a la industria, existe una gran red de ayuda del sector privado y público con participación de universidades y empresas.
- ✓ Oportunidades para centros de distribución: Colombia posee una amplia plataforma exportadora, en la última década aumentaron la exportación de cosméticos y artículos de aseo casi 6 veces pasando de us\$114mm a us\$683mm⁵², esta tendencia sigue en ascenso debido a los acuerdos vigentes con Chile, México, Can, Mercosur y posible acuerdos con EEUU y la UE. Colombia es la puerta para nuevos mercado siendo el enlace para empresas del sector interesadas en producir o ubicar centro de logística para la distribución. La posición geoestratégica de Colombia ha hecho de los puertos

⁵² Proexport.com, “sector cosméticos y artículos de aseo” octubre del 2011.

marítimos paso obligado para el transporte de mercancía de norte-sur, y gracias a su cercanía con el canal de Panamá facilita la conexión del este-oeste y el acceso a los 2 océanos, caso parecido en el transporte aéreo donde Bogotá se encuentra en el terminal número 1 en ranking de movimiento de carga.

- ✓ Oportunidades en producción: La calidad en la educación hace disponer de una excelente y capacitada mano de obra convirtiéndose así en uno de los mercados más competitivos laboralmente, que desencadena un buen ambiente para hacer negocios. En los últimos años el crecimiento promedio en cuanto al nivel de profesionales y técnicos en el sector de cosméticos y artículos de aseo ha aumentado.

Existen bajos costos en mano de obra competitiva por 2 razones: 1ra porque Colombia posee la jornada de trabajo diurna más larga de Latinoamérica, lo que traduce más horas de trabajo por un salario no equitativo a esas horas. La 2da razón es porque el gobierno ha hecho descontar del impuesto sobre la renta los aportes parafiscales y contribuciones al sistema de salud y pensiones siempre y cuando se hagan vinculación a empresas de personas dentro del rango de jóvenes menores de 28 años, personas en situación de desplazamiento, reinserción o discapacidad, mujeres mayores de 40 años y personas que ganen menos de 1,5 SMMLV.⁵³

Materiales de Construcción.

Características:

La construcción es uno de los motores del crecimiento económico y una de las actividades con mayor proyección en el país, jalonando así la implementación de insumos o materiales de construcción.

La construcción en Colombia representa el 7% del PIB y participa con el 8% del total de la inversión extranjera.

⁵³ Proexport.com, “sector cosméticos y artículos de aseo” octubre del 2011.

La inversión en el sector de la construcción tuvo una variación de 29% dentro el periodo 2009-2010⁵⁴, causa de esto es el hecho de Colombia es país abierto hacer negociaciones y construir lazos comerciales, muchas empresas multinacionales han aprovechado este marco para instalar sus centros de operaciones directamente en el país.

Oportunidades:

Datos estadísticos que muestran la importancia del Sector Materiales de Construcción en el país.

- ✓ Para el año 2010 las obras civiles crecieron 39%, las edificaciones un 29% en licencias aprobadas y la industria hotelera en 148%. *(fuente: DANE, camacol)*
- ✓ En el 2011 más exactamente entre enero y junio, las ventas de vivienda en relación al año anterior crecieron un 18%, un consolidado de 56.859 unidades vendidas. *(Fuente: Camacol, portafolio 25 julio)*
- ✓ Para el 2014 bajo los interés del gobierno se generara una gran demanda de materiales de construcción de baja, media y alta gama, debido a que en el plan de desarrollo existen 2 de los 5 sectores denominados “las locomotoras del gobierno” que demandaran estos productos; la vivienda (el ideal es construir más de 1mm de vivienda de interés social) y la infraestructura (construcción y remodelación de aeropuertos, puertos, carreteras, etc.). *(Fuente: Ministerio de hacienda y crédito público).*
- ✓ Existe una disponibilidad en capital humano de 119mil profesionales y técnicos calificados para prestar una excelente oferta al sector de la construcción. *(Fuente: Ministerio de educación de Colombia).*

Textil y Confección.

El sector textil y de confecciones cuenta con un amplio recorrido y experiencia en el mercado internacional tanto es así que lo convierte en el sector más importante de las exportaciones no tradicionales.

⁵⁴ Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Manufacturas, Inversión en el sector Materiales de construcción en Colombia.

La aprobación del tratado de libre comercio con Estados Unidos representa una de las oportunidades más importantes para el sector, tanto para involucrar insumos (sobre todo importar productos de textiles y fibras de algodón para abastecer la demanda interna de los confeccionistas colombianos) dentro de la cadena de producción como poder tener mayor participación en los mercados internacionales (principales destinos de exportación de textiles: Ecuador, Venezuela y Perú) con productos terminados.

Los centros de mayor producción de textiles se encuentran bajo el dominio de 2 regiones Cundinamarca con una participación aproximada de 47% y Antioquia con 41%.⁵⁵

Oportunidades:

Existen 3 áreas donde el inversionista extranjero puede consolidar las oportunidades de hacer negocios en el sector Textil y confecciones.

- ✓ Innovación: El gobierno nacional está apoyando con iniciativas e incentivos a quien quiera impulsar y desarrollar I+D+i en el sector, del mismo modo las entidades públicas y privadas están comprometidas para el desarrollo de la innovación proporcionando ambientes y conocimientos, para explotar al máximo el capital humano existente y los recursos naturales disponibles para el desarrollo de nuevas maneras “hacer las cosas” en sector textil y confecciones.
- ✓ Producción: Es un sector con más de 100 años de experiencia donde se han perfeccionados y adaptados nuevas formas de producción con mano de obra mucho más capacitada (conocimiento, implementación de recursos naturales y tecnológicos) apoyada por programas gubernamentales (sector público y privado). Colombia posee una amplia plataforma exportadora y amplia experiencia comercial en este sector.
- ✓ Logística: Al igual que muchos sectores anteriormente nombrados Donde se habla del privilegio de la posición Geoestacionaria de Colombia donde pueda aprovechar su infraestructura marítima y aérea para abastecer al continente

⁵⁵ Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Manufacturas, Inversión en el sector Textiles y confecciones en Colombia.

americano y acceder a un sin número de nuevos consumidores lo convierte en un país soñado para muchos inversionistas. Con los incentivos a la producción (generación de empleo) Colombia puede contar con un nivel de respuesta rápido a las exigencias del mercado.

3.2.3 Servicios

Hoy en día es uno de los sectores con mayor proyección en cuanto a crecimiento y reconocimiento en la apuesta comercial, explorando nuevas oportunidades y mercados. El gobierno nacional mediante programas como “Programa de Transformación Productiva” quiere desarrollar sectores de clase mundial como lo son: Software y Servicios de TI, tercerización de procesos de Negocio, Energía eléctrica, bienes y servicios conexos.

Dado este panorama Colombia cuenta con un gran ambiente para invertir y otorga grandes ventajas competitivas, ejemplo: Cuenta con la 2da mayor disponibilidad de mano de obra calificada en LA (*fuentes: IMD, 2011*), debido a los programas salariales Colombia cuenta con un capital humano con bajo costo, más de 85 mil graduados en carreras técnicas y profesionales en áreas administrativas e ingenierías.

✓ Sectores con Proyección en el Área Servicios.

Software y servicios TI

Características:

El gobierno colombiano esta fielmente comprometido con el Sector, decidido a apoyar por medio de su Programa de Transformación Productiva⁵⁶ generar un ambiente adecuado para potencializar y tener reconocimiento mundial del sector.

⁵⁶ Programa de transformación productiva: Es liderado por el Ministerio de comercio, industria y turismo apoyado con todas las entidades del gobierno nacional, busca desarrollar sector de clase mundial mediante la formulación y ejecución de planes de negocios sectoriales, para favorecer el crecimiento económico y

Datos: la industria del software creció 131%, y la industria del hardware 42% en los últimos 4 años (fuente: IDC), Colombia es el 3er país en LA en ventas de TI con usd\$4.258mm para el 2010 y sumado a todo esto Colombia está comprometido con la industria con una de las tasas de piratería más baja de la región junto con Brasil. ⁵⁷

Oportunidades:

- ✓ Construcción y elaboración de plataformas para el soporte técnico y generación de valor agregado para IT, en ventas y orientación y prestación de servicios a clientes.
- ✓ Oportunidades para desarrollar junto a los Servicios TI -aplicaciones en un solo paquete, para promocionar productos y servicios más completos.
- ✓ Poder integrar de manera horizontal o vertical empresas que proporcionen colaboración en materia logística, producción, soporte técnico ya sea mediante la figura de outsourcing o adquisición de empresas.
- ✓ Oportunidades para la construcción de un ambiente acorde al mercado que está en crecimiento, mediante una excelente prestación de servicios y fortalecimiento de la infraestructura de telecomunicaciones.

Tercerización De Servicios BPO (Business Process Outsourcing)

Características:

Colombia posee una fuerza laboral de alto nivel para desarrollar proyectos de inversión en el sector BPO y gracias a su posición geostacionaria proveer servicios en todo el continente americano, el Caribe y Europa. Bajo los principios del Know How y la calidad en recursos humanos con experiencia en el sector

fortalecimiento del aparato productivo nacional a través de una alianza público-empresarial.
www.cidet.org.co

⁵⁷ Tomado de la Web www.inviertaencolombia.com.co, Servicios, Inversión en el software y servicios TI en Colombia.

Colombia ha venido construyendo su imagen en el sector de prestación de Servicios. El reconocimiento ha hecho de Colombia un país con alto potencial en este sector a nivel mundial, tanto es así que en el 2010 estuvo ranqueada en el “top 30 locations for offshoring” respaldada por la empresa de investigación y consultoría Gartner.

Datos: Colombia en los últimos años creció 61% en la industria de servicios de TI & BPO (*fuentes: IDC*), durante el 2010 se generaron 72mil empleos para operaciones de call center y contact centers según datos obtenidos por la Asociación Colombiana de Contact Centers y BPO.

Oportunidades:

- ✓ Poder aprovechar la región para instalar centro de atención Contact Centers bilingües para obtener mayor participación en el mercado Estadounidense como para ampliar los servicios de BPO.
- ✓ Una oportunidad para desarrollar centros de servicios junto con países de Latinoamérica para dar soluciones a la región.
- ✓ Se presta un buen ambiente para diversificar servicios de operación ubicadas en otros países.

Fondos de Capital Privado

Características:

Colombia provee un sin número de cualidades que la convertir en un destino muy atractivo para los fondos de capital privado en búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento; tiene una economía en crecimiento, altamente diversificada, un importante tamaño de la población rica en recursos humanos y con potencial de desarrollo.

La creación de Bancoldex Capital bajo la iniciativa del gobierno nacional, Ministerio de comercio Industria y turismo y Bancoldex, desean convertir a

Colombia mediante este programa en un entorno conveniente para la inversión de fondos de capital privado como la principal fuente de financiamiento de largo plazo para las empresas colombianas.

Colombia es el único país que muestra una mejora constante en su ambiente de FCP (Creación de Fondos de Capital) / VC (venture Capital) ya que desde el 2008 (7posiciones más arriba) se encuentra escalando posiciones ubicándose en el puesto número 4 después de Chile, Brasil y México.⁵⁸

Oportunidades:

- ✓ Oportunidades de creación de fondo de Capital Privado.

Colombia cuenta con un marco regulatorio de gran acogida para la creación de fondos, este marco ha permitido reformar alguna normativa para la inversión de estos fondos de capital privado vinculando de cierta manera la participación de fondos de pensiones y aseguradoras. Trabajando de la mano con el programa Bancoldex capital se dispone de un ambiente atractivo y seguro para invertir en estos fondos de capital privado.

Datos: Colombia representa el 2% de la participación de la industria de fondos en Latinoamérica y este a su vez representa solo un 3% de la global según la firma Price Water House Coopers.

- ✓ Oportunidades de inversión multisectoriales

Colombia cuenta con una economía diversificada que permite generar múltiples oportunidades en diferentes sectores: Servicios, establecimientos financieros, industria, agricultura, comercio, construcción y otros sectores.

En materia internacional tras acuerdo de unificación de las bolsas de Valores de Chile, Perú y Colombia "MILA" se tendrá acceso al mercado accionario unificado

⁵⁸ Fuente: LAVCA (Latin American Venture Capital Association) 2011, Scorecard.

más grande de América latina por número de emisores, accediendo a más de 500 compañías esperando un comportamiento de crecimiento en la inversión extranjera y la oferta de servicios en los años venideros.

Infraestructura Hotelera y Turística.

Características:

El sector ha crecido en un ritmo acelerado debido a la imagen que Colombia ha tratado de imponer en la mente de todos los turistas o potencial de turistas. Grandes inversionistas nacionales e internacionales han visto del país una fuente de generación de progreso y desarrollo acogidos por el incremento de las masas de turistas, tanto así que en los últimos 7 años hubo un aumento aproximado de 11mil nuevas habitaciones (más personas es igual a más entrada de capital al país).

Las inversiones recientes que se han hecho sobre este sector en su gran mayoría corresponden a un grupo segmentado en el mercado para clientes de 4-5 estrellas, otorgando mayor lujo, comodidad, estatus y privacidad.

Sin embargo la infraestructura hotelera se mueve mucho por viajeros de tipo: negocios, resort y ecoturismo (un nuevo segmento que se está desarrollando en el país en miras de aprovechar las riquezas de la naturaleza).

Datos: la llegada de pasajeros a Colombia aumento de 600mil (2000) a casi 1.5 millones (2010) con un crecimiento promedio anual de 10.6% (casi 4 veces el promedio mundial). En el 2010 el arribo de cruceros aumento 30.9% equivalente a aprox. 401mil pasajeros, puertos como Cartagena, Santa Marta y San Andrés principales destino de desembarque.⁵⁹

Razones para invertir en el sector:

⁵⁹, ²⁵ www.inviertaencolombia.com. Inversión en el sector de infraestructura hotelera y turismo en Colombia,

El crecimiento del turismo en Colombia está por encima del promedio mundial, del 2000- 2010 Colombia creció un 10,6% mientras el resto del mundo 3,2%⁶⁰, el turismo se ubica en primera posición en exportaciones no tradicionales.

Colombia provee de un entorno a la inversión hotelera mediante la promulgación de incentivos a este sector: Existe una exención de impuesto de renta por 30 años para los servicios prestados en hoteles que construyan o remodelen antes de 2018, deducciones del impuesto en bienes de capital motivos de exportación de turismo, contratos de estabilidad jurídica y descuentos tributarios para la vinculación de nuevos empleados menores de 28 años, discapacitados, desplazados o mujeres mayores de 40 años⁶¹.

La fuerza laboral en el sector Turístico es muy competitiva, el servicio prestado es muy bien valorado por el turista tanto así que según datos obtenidos por Proexport y la firma encuestadora Napoleón Franco el 92% de los extranjeros que visitan a Colombia califican el trato que se les da con un puntaje de 4.24% sobre un total de 5%.

Los destinos turísticos de Colombia están siendo reconocidos a nivel mundial por la diversidad de planes a lo cuales puedes acceder; Sol y playa, ecoturismo- aventura, historia y cultura.

Oportunidades:

Las oportunidades de desarrollo de negocios en el sector hotelero se dividen 7 áreas de relevancia para el país.

- ✓ Bogotá: Es la ciudad más poblada del país convirtiéndose en el principal centro industrial, comercial y económico de Colombia. Ofrece productos y segmentos

“Aumento del turismo internacional tres veces el mundial”, Proexport Colombia.

⁶¹ www.inviertaencolombia.com. Inversión en el sector de infraestructura hotelera y turismo en Colombia, “Incentivos a la inversión hotelera”, Proexport Colombia

para el turista que demande: historia y cultura, turismo religioso, turismo de salud, turismo de negocios y eventos. Las oportunidades para esta región están en desarrollar centros para espectáculos, hoteles de lujo y hoteles de servicios limitados en zonas específicas.

- ✓ Cartagena: Es el destino turístico más reconocido a nivel nacional e internacional. Los productos y segmentos que ofrece para el turista son: Turismo vacacional (sol y playa), historia y cultura, cruceros, turismo de negocios y de eventos. Esta ciudad cuenta con deficiencia en la oferta de hoteles tipo resort y hoteles con servicios limitados en la zona industrial de mamonal (Oportunidades).
- ✓ Medellín: Se destaca como uno de los principales centros culturales e industriales del país y por su actividad académica. Ofrece productos y segmenta a turistas que demanden: historia y cultura, turismo de salud, ferias y fiestas, compras, turismo de negocios y eventos. Las oportunidades que presta esta región del país es poder ampliar más la infraestructura de instalaciones para desarrollar eventos sobre todo al segmento de turismo de negocios.
- ✓ Cali-pacífico: Cali es el principal centro urbano, cultural, económico, industrial y agrario del pacífico colombiano. El turista demanda en esta región: Historia y cultura, salsa, turismo de negocios y eventos, turismo de naturaleza (ecoturismo, avistamiento de aves, avistamiento de ballenas). La oportunidades que para desarrollar en esta región están en la creación de hoteles con servicios selectivos o servicios limitados que vallan de la mano con la creciente aumento de eventos del Centro de Eventos Valle del Pacífico.
- ✓ Barranquilla: Posee uno de los puertos marítimos y fluviales mas importantes y activos de Colombia. El turista demanda en esta región: historia y cultura, ferias y fiestas, turismo de negocios. Actualmente Barranquilla no posee la cantidad de hoteles con disponibilidad para turismo de negocios u hoteles es zonas industriales.
- ✓ Santander: Esta región es rica en diversidad de zonas geográficas: llanuras, montañas, cañones, ríos, cuevas, etc. El turista demanda de esta región: historia y cultura, turismo de naturaleza (ecoturismo, turismo de aventura,

agroturismo). Se podrían aprovechar más las oportunidades en la implementación de más áreas para la adecuación de hoteles ecológicos y temáticos, aun en estas zonas no existe la presencia de marcas internacionales.

- ✓ Triangulo del Café: Conformado por Caldas, Quindío y Risaralda con gran presencia del café principal producto de reconocimiento a nivel mundial de Colombia. El turista demanda en esta zona: Historia y cultura; turismo de naturaleza (turismo de naturaleza, avistamiento de aves, agroturismo, turismo rural y ecoturismo). Las oportunidades para desarrollar en esta región del país están en poder crear mayor participación a hoteles ecológicos, temáticos(al igual que los Santanderes no existe presencia de marcas internacionales en esta zona), hoteles con servicios limitados y selectivos para el turista de negocios.

Tabla 3.3

Tendencias y Preferencias del turista en Colombia por ciudades más importantes para desarrollar Turismo.

	San Andrés	Santa Marta	Triangulo del Café	Cartagena	Bogotá	Medellín	Barranquilla	Cali	Popayán
Sol y playa	X	X							
Historia y cultura			X	X	X				
Compras					X	X			
Ferias y Fiestas			X			X	X	X	
Religiosos					X			X	X
Viajes de incentivo				X	X				
Convenciones				X	X				

Fuente: Proexport Colombia- invierta en Colombia sector Turismo.

La tabla muestra las tendencias según el turista de acuerdo a sus características y preferencias sobre el tipo de turismo que quiere obtener y los destinos que pueden optimizar mejor esas expectativas.

4. NUEVAS INICIATIVAS PARA LAS RELACIONES COMERCIALES COLOMBIA Y MÉXICO EN PROCESOS DE INTEGRACIÓN BILATERAL FRENTE A NUEVOS MERCADOS E INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANA

4.1 COLOMBIA Y MÉXICO FRENTE AL MUNDO

4.1.1 Área de Integración Profunda AIP –Latinoamérica y Asia-

Bajo los tratados que han ido construyendo Colombia y México durante la historia es indispensable señalar que no han sido únicamente relaciones estrictamente comerciales, convirtiéndose en un proyecto a largo plazo en la construcción de una gran alianza en miras al beneficio recíproco, es así, como estas 2 partes en su visión de consolidar un gran bloque regional ha querido incursionar en otros mercados para aventajar a la inminente globalización.

En el año 2010 nace la idea ambiciosa de asociar a los países orientales con la región latinoamericana llamada “Área de Integración Profunda (AIP)”, bajo los intereses del Presidente de Perú (Alan García) e incentivando a sus homólogos de Chile, México y Colombia los invito hacer parte de este proyecto.

La idea del presidente Alan García nace como preámbulo a VI Reunión Ministerial del Foro Arco del Pacífico Latinoamericano, que se cumplió en Cusco (Perú), que aunque con iniciativas parecidas en cuanto a la integración de los países latinoamericanos de la cuenca del pacífico y estrechar sus vínculos con Asia el AIP sería más profunda en cuanto a la creación de espacios para la integración en los temas de convergencia comercial e integración; facilitación de comercio y

logística; promoción y protección de las inversiones y cooperación para la competitividad.⁶²

Cada una de los países tomaron parte en las negociaciones los entes más especializados en materias de comercio, Colombia (Proexport), Chile (Prochile) y Perú (Promperú) el objetivo era que cada uno de los países pusieran en práctica la experiencia que tienen con los países asiáticos tanto para la incentivación de las exportaciones como para la creación de un ambiente atractivo para la inversión extranjera; pero sin lugar a duda el apoyo de estas organizaciones tenían su plan estratégico con la posición de 1 oficina de Proexport en China y 11 de Prochile en otras naciones de Asia, se lograría desarrollar una gran plataforma de enlace para entrar al mercado asiático reduciendo de igual manera los costos en materias de operación.

Estrategia de Promoción

Las entidades (Proesport, Prochile, Promperu) que se encuentran bajo este gran proyecto serán determinantes en la consolidación de esta alianza mediante su promoción, es de vital importancia su labor como la puesta en práctica de su experiencia en términos comerciales con los países asiáticos destacando que son economías complementarias.

Para este punto el bloque regional latinoamericano destacó puntos críticos de éxito, en materia de comercio; elaborar planes de exportación sectorial (segmentación), participar conjuntamente de ferias internacionales, realizar campañas de fortalecimiento en imagen país, activación de líderes de opinión y clientes, desarrollar misiones comerciales, proyectos sectoriales, macro-ruedas y estudios de mercado. Inversión: se analizaran tendencias a la inversión y estrecharan lazos con los principales inversionistas.

⁶² Artículo publica en la revista Portafolio, "Crearán un área de integración profunda" enero 6 de 2011

Trascendencia del acuerdo

Se quiere llegar a obtener un área de libre movilidad de personas, capitales, bienes y servicios entre los países que lo conforman; la viabilidad de este punto es alcanzable teniendo en cuenta los alcances de los 4 países latinoamericanos en materia de integración y apertura comercial. (Datos Generales)

- Superficie combinada de 5 millones de km².
- 204 millones de habitantes.
- PIB de US\$ 1.4 billones de dólares, que representa el 34% del PIB latinoamericano.
- Ingreso per cápita de US\$ 11.000.
- Exportaciones por US\$ 443.000 millones.
- Importaciones por US\$ 430.000 millones.
- Comercio global frente al mundo de 872 mil millones de dólares.⁶³

Nos damos cuenta que los datos anteriores son realmente significativo para cualquier bloque comercial, en este caso en miras a AIP, el poder perfeccionar la integración dará a saber a todos los demás miembros de América Latina que esto es un bloque realmente importante y con gran peso en la región. Como conclusión, atraerá mayores volúmenes de inversión, mayor intercambio comercial y en últimas, un crecimiento económico sostenido y de gran proyección.

Se dieron rienda suelta a la identificación de las distintas áreas de interés priorizando las que tuvieran mayor peso, para esto se consensuó y se dieron responsables en la elaboración de proyectos en miras al AIP:

- Comercio de bienes y acumulación de origen (chile)

⁶³ Florencio Salazar Adame, embajador de México en Colombia “Relacion comercial México-Colombia y alianza del pacifico”, para la Escuela de negocios, finanzas y tecnología (EAFIT) 22 de septiembre de 2011.

- Facilitación del comercio y aduanas (Colombia)
- Cooperación en temas de seguridad, lavado de activos, tecnología, PYMES, entre otros (Perú)
- Asuntos migratorios y movilidad de personas (México).

Existen iniciativas similares sobre los temas de interés propuesto para este acuerdo en la región que están bajo la mesa de negociación de ALADI y el Foro ARCO, en ninguno de los casos AIP se quiere convertir en el reemplazo para estas iniciativas sino su complemento apuntando a la creación de espacios para la integración y convergencia para la red de acuerdos comerciales ya existentes en la región.⁶⁴

Se concertaron los siguientes puntos en la Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico para la conformación de un Área de Integración Profunda AIP (28 de abril de 2011):

- Establecer la Alianza del Pacífico para la conformación de un área de integración profunda, que incentive la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías del bloque regional. Con el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.
Áreas de trabajo: movimiento de personas de negocios, comercio e integración, facilitando el tránsito migratorio (incluye cooperación policial), comercio y cooperación aduanera. La posibilidad de poder integrar las bolsas de valores, y, mecanismos de solución de diferencias. Crear grupos técnicos para cada una de estas áreas.
- Capacitar a los diferentes ministros que en representación de cada parte elaboren un acuerdo paralelo sobre todos los acuerdos de libre comercio ya existentes.

⁶⁴ Revista dinero, "Presidentes definen rumbo del Área de Integración Profunda" publicado el 27-04-2011

- Avivar paralelamente los procesos de interconexión física y eléctrica, a través de los grupos de trabajos bilaterales y subregionales existentes, que tienen libre acceso a unirse cual país quiera sumarse a dicho esfuerzo.
- Panamá participara en calidad de observador, una vez concretado el acuerdo evaluara la opción de ser participe en este.
- Acoger el apoyo que puedan brindar BID, CEPAL, OEA, CAF y Banco Mundial, en miras a la ejecución de proyectos dentro de este acuerdo.
- Crear el (GAN) Grupo de Alto nivel, Viceministros y Viceministras de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior, que serán los encargados de supervisar y evaluar los grupos técnicos, desarrollar áreas con proyección y desarrollar propuestas para la integración con otros organismos o grupos regionales en especial de Asia Pacifico.⁶⁵

Oportunidades para el bloque comercial latinoamericano en miras al AIP

En las ocasiones que han tenido los representantes de los países latinoamericanos para la construcción de una propuesta viable a AIP siempre se llevó a una conclusión bastante adecuada para buscar profundizar la integración entre los 4 países, de tal manera de poder dinamizar la relación América latina y Asia Pacifico; fue la idea de presentarse como un bloque regional poniendo en marcha las experiencia representada por cada nación en tratados bilaterales con esta región del mundo.

Es inminente destacar los pasos agigantados que han venido dando los países asiáticos en manera de comercio en relación al resto del mundo, los grandes avances en materia de producción, comercialización, promoción, etc. Han llevado al bloque latinoamericano (Colombia, México, Perú, Chile) a destacar grandes oportunidades de desarrollo y en miras de crear un entorno hostil en cuanto a

65 Camara de comercio e integración Colombo-Peruana, "DECLARACIÓN DE LIMA 2011: DECLARACIÓN PRESIDENCIAL SOBRE LA ALIANZA DEL PACÍFICO PARA LA CONFORMACIÓN DE UN ÁREA DE INTEGRACIÓN PROFUNDA AIP", ESCRITO POR COLPERU | 29 DE ABRIL DE 2011

sostenimiento económico y social para la región para la historia. Oportunidades para la región:

- Superar las desventajas asociadas a la falta de economías de escala, ofreciendo a las empresas un mercado interno ampliado y el desarrollo de cadenas productivas más integradas a nivel global.
- Aprovechar el dinamismo que experimentan hacia las economías asiáticas, que permite la ubicación geográfica de la AP. (Entre 2000 y 2009, las exportaciones de los países de la Cuenca del Pacífico hacia Asia crecieron a una tasa equivalente anual promedio de 40%).
- Construir una plataforma para explotar nuevos bienes que incorporen valor agregado.
- Área atractiva para la inversión asiática, que busca ampliar mercados hacia América Latina, Estados Unidos y Europa.⁶⁶

4.1.2 México ratifica a Colombia en la OCDE y la APEC

4.1.2.1 Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económico (OCDE)

Bajo el mandato del nuevo gobierno liderado por el presidente Juan Manuel Santos y en pro de seguir unificando y aumentando su participación con otros mercados alrededor del mundo ve la necesidad de ser partícipe de la Organización para la Cooperación y El Desarrollo Económico (OCDE). *"No es un club de países ricos. Es un club de países con buenas prácticas", "Por eso queremos entrar. Para garantizarle a los inversionistas que entraremos dentro de un proceso de buenas prácticas, de prácticas responsables"*⁶⁷ afirmó el presidente

⁶⁶ Florencio Salazar Adame, embajador de México en Colombia "Relacion comercial México-Colombia y alianza del pacífico", para la Escuela de negocios, finanzas y tecnología (EAFIT) 22 de septiembre de 2011.

⁶⁷ AFP, diario el Espectador "Francia dio su apoyo a la candidatura de Colombia a la OCDE", 24 de enero de 2011.

Santos refiriéndose a la importancia de su participación con esta organización en miras al desarrollo de la nación y de la región latinoamericana. Colombia contara con el respaldo y aprobación de México para compartir este importante grupo económico.

La OCDE creada en 1961, en su misión de apoyo al crecimiento económico sostenible pretende combatir factores como el desempleo, la desigualdad económica (asesorando a países para alcanzar el desarrollo económico y crecimiento del comercio mundial) y mejorando los niveles de calidad de vida.

En su programa de asesoría a países proveerá la información idónea en cuanto a estadísticas, análisis y perspectivas económicas; compartiendo experiencia y buenas prácticas sobre cómo hacer las cosas en materia económica buscando respuesta sobre problemas comunes.

Según el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados, la vinculación a este acuerdo se dará siempre y cuando Colombia desarrolle un entorno favorable en los siguientes aspectos: “cumplir con los estándares de los principales acuerdos que ellos tienen en materia de inversión, temas tributarios y fiscales, medio ambiente, estadísticas, lucha contra la corrupción, asuntos ambientales, gobierno corporativo y liberalización de capitales”.

La importancia de pertenecer a esta significativa organización se debe al contacto directo que se generaran con países de primer nivel a lo largo Unión Europea, de tal modo que comprometerán en cierta manera un buen progreso e interés por todos los países miembros. Bajo el apadrinamiento de México presentando un papel importante en las relaciones del continente europeo con el latinoamericano, Colombia pretenderá ratificar el grado de inversión otorgado por las calificadoras de riesgo a países como Chile, Brasil y México siendo partícipes de la OCDE.

4.1.2.2 Foro De La Cooperación Asia Pacifico (APEC).

El objetivo de APEC fue consolidar el crecimiento económicos y prosperidad de la comunidad de países del pacifico, se fijaron como ejes centrales la liberación del comercio (con trato especial y diferenciado para los países en vía de desarrollo) y la inversión, la facilitación de los negocios y la cooperación técnica. Por la importancia y el peso que tienen los países participes de este foro ha prestado un referente importante para el desarrollo de la OMC.

En la última década para Colombia ha significado grandes progresos en manera de comercio y establecer relaciones comerciales con países desarrollados de otros continentes en manera de acuerdos, aunque para Colombia represente un desafío (generación de desequilibrios comerciales) por la manera inminente en la que estos gigantes de la economía mundial han venido evolucionando también representa una gran oportunidad para el desarrollo.

La construcción de todos aquellos nuevos “compromisos” serán vigilados y contarán bajo el aval de países latinoamericanos que por su experiencia y participación en diversos acuerdos nos llevan pasos adelante en materia de comercio, México nuestro aliado número 1 en Latinoamérica ratifica su apoyo incondicional en la incursión de nuevos horizontes⁶⁸.

El proceso de negociación con los países asiáticos para Colombia se ha convertido en una opción “B” en su proceso de incrementar y explorar nuevos mercados, existen al menos 10⁶⁹ acuerdos comerciales de los miembros de la APEC con los países asiáticos y Colombia no puede ser ajena a este nuevo horizonte de negocios Latinoamérica-Asia. Aunque la incursión para Colombia en esta alianza transpacífica es decisión neta del gobierno central estos no hacen oídos sordos a la iniciativa de colaboración de sectores de carácter social (universidades, sindicatos, empresarios, entidades regionales), así mismo, el aporte generado por países como México que en sus aspiraciones por incursionar

⁶⁸ Florencio Salazar, embajador de México en Colombia en su conversatorio sobre “relaciones comerciales México y Colombia”, 16 septiembre de 2011.

⁶⁹ Coordinado por Pto García, “¿Es deseable el ingreso de Colombia a APEC?”, Bogotá octubre de 2005.

en el mercado asiático con Área de Integración Profunda (AIP) ven la necesidad de ir formalizando diversos acuerdos con esta región del planeta en miras de construir segmentos fuertes a las economías de la región latinoamericana basados en la experiencia dado la adaptación a los cambios.

Tabla 4.1

Relaciones de Colombia con países de la APEC (2004)

	Comercio	Importaciones	Exportaciones	IED en Colombia 2003-2004
COLOMBIA	US\$18.374 millones	9712 millones	8.663 millones	\$1.793 a \$2.739 millones
		52.85%	47.15%	Aumento 52.7%

Fuente: Grupo de trabajo Asia-Pacífico coordinado por Pio García, "¿Es deseable el ingreso de Colombia a la APEC?" octubre 2005

Si se analizan los datos para el año 2004 aunque existe un déficit comercial en unos pocos puntos porcentuales equivalentes en US \$1048 millones no deja de ser significativo los grandes aportes hechos en materia de comercio, mas aun cuando estas cifras demuestran la vitalidad y el grado de confiabilidad que han tenido los países de la APEC de considerar a Colombia en un buen lugar para invertir, aumentando la cifra de inversión extranjera directa (IED) en un 52.7% en relación al año anterior.

Aunque los datos obtenidos en materias de exportación son en su gran mayoría "commodities" como cobre, hierro, carbón y otros, es importante realizar esfuerzos en miras de explorar segmentos para una mayor aprovechamiento de productos que generen mayor valor agregado (producto final), y, de igual manera poder vincular nuestros esfuerzos siendo participes en los múltiples encadenamientos productivos que están integrando en la práctica las economías de Asia-Pacífico, según el Director Ejecutivo de la Fundación Chilena del Pacífico, Manfred

Wilhelmy, en la 67ª Asamblea de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, ANDI, realizada los días 11 y 12 de agosto en Cartagena.

La construcción de los lazos comerciales con los países asiáticos se encuentran todavía en fases primarias pero sin lugar a duda es allí donde se están generando grandes posibilidades de progreso y avances económicos, Colombia cada vez más cerca se apodera y consolida esa idea, con la ayuda de países afines y complementarios económicamente como es el caso de México, Chile, Perú, entre otros se crearan grandes escenarios de negociación.

4.2 COLOMBIA Y MÉXICO FRENTE A LA REGIÓN LATINOAMERICANA

4.2.1 Propuestas de integración Regional latinoamericana

Desde la época en que el libertador Simón Bolívar se imaginó el poder integrar a todo el continente americano en un gran bloque regional (capítulo 1) se ha mantenido una idea afín para vencer las barreras de desigualdad y desequilibrios entre las naciones, es así, como los proyectos PLAN PUEBLA PANAMÁ y PROYECTO MESOAMERICA que a continuación serán explicados esta idea visionaria se fue materializando hasta convertirse en una realidad no muy lejana.

4.2.1.1 Plan Puebla Panamá (PPP)

Nace con la iniciativa de la región centroamericana y el gobierno Mexicano para generar desarrollo de la región mesoamericana. El nombre es originario por los 2 extremos de la región que comprende la ciudad de Puebla en México y el país centroamericano Panamá.

El Plan Puebla Panamá (PPP) es el resultado de una interconexión continental americana para su mercantilización, conocida como Área de Libre Comercio de las Américas.

Principios del Plan Puebla Panamá:

- Sus primeras iniciativas se da con la firma de La Alianza Centroamericana Para El Desarrollo Sostenible (ALIDES) 1994.
- 1999 se desarrolla la Agenda Centroamericana para el siglo XXI publicada por el INCAE-HIID, fue aquí donde se presentaron 32 proyectos regionales en temas micro y macroeconómicos, ambientales y sociales.
- El 30 de noviembre del 2000 con el presidente mexicano Vicente Fox, propuso a los países centroamericanos y al primer ministro de Belice promover el PPP con la participación de 9 estados del sureste de México y 7 países centroamericanos.
- El 15 de junio de 2001 en la cumbre extraordinaria de los países integrantes del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla (Mecanismo de Tuxtla), celebrada en San Salvador, El Salvador se presenta ““ PLAN PUEBLA-PANAMÁ INICIATIVAS MESOAMERICANAS Y PROYECTOS” por el grupo técnico Interinstitucional para el Plan Puebla–Panamá, conformado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE)⁷⁰

Se desarrollaron 8 iniciativas para la construcción de proyecto PPP, a la cabeza de cada uno de los países miembros:

- Guatemala: Energía.
- Costa Rica: Transporte
- El Salvador: Telecomunicaciones
- Belice: Turismo

⁷⁰ Diego Camilo Figueroa , “Colombia y el Plan Puebla Panamá”- 04-abril-2007 - Bogotá, Colombia, para la **Comisión Intereclesial de Justicia y Paz**

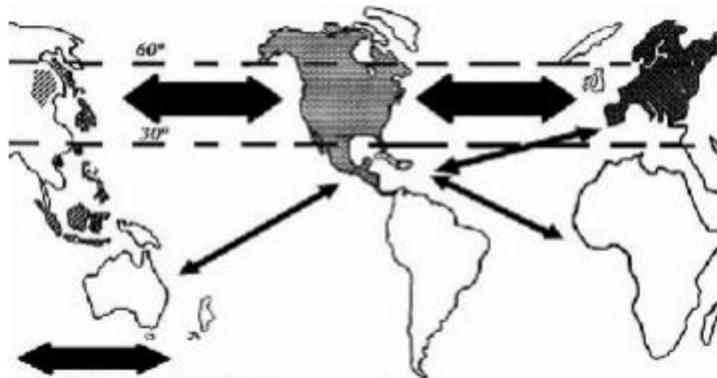
- Honduras: Facilitación Comercial y Competitividad
- México: Desarrollo Humano
- Nicaragua: Desarrollo Sostenible
- Panamá: Prevención de Desastres Naturales.

La totalidad de los proyectos de infraestructura están comprendidos en las iniciativas de interconexión vial, energética y de telecomunicaciones, los cuales son los proyectos que hacen integrar a Colombia al PPP.

¿Por Qué La Importancia Del Proyecto Plan Puebla Panamá?

En el transcurrir de la historia del comercio mundial se denota que la mayor afluencia se ha venido desarrollando a la región que comprende la latitud norte entre los 30° y 60°, países con renombre y potencia como EEUU, la Comunidad Europea, Japón y Rusia. A partir de la época de los 90 los países del sudeste asiático han tomado gran protagonismo en el comercio internacional, China encabezando este nuevo mercado y con la idea sobre la cual su población prácticamente dobla a la del continente americano hace pensar que quien logre alcanzar este mercado tendrá años venideros muy fructíferos.

Se considera que el comercio internacional se trasladará de la región antes nombradas y buscare situarse en el pacífico sur, buscando a China y el resto de países de esta región.



Para el PPP encabezado por sus países miembros hacen pensar que el poder presentarse como un gran bloque regional y ratificando cada uno de los proyectos que tienen a disposición será este un mercado de oportunidades y desarrollo.

Por otro lado los EEUU presenta grandes desafíos en materia de logística, la gran mayoría de las grandes empresas industriales estadounidense se encuentran en el Este del país, por el simple hecho el país norteamericano tendrá que buscar la idea de poder comercializar productos con la región oeste lo que representa un desafío. La solución a este problema logístico se desarrolla bajo 3 escenarios (todos con grandes dificultades): Comercializar por mar utilizando el canal de Panamá, pero, tendrían que utilizar grandes embarcaciones y sumarle a esto la posibilidad de agilizar el transporte debido a que el canal se encuentra muy sobrecargada por el gran tránsito de embarcaciones que por ahí pasan (grandes costos); la otra opción es poder desarrollar un gran sistema vial en el continente EEUU, pero no se podría pensar en corredores viales que abarquen el país de manera horizontal debido a su desigualdad geográfica y gran cadena montañosa, por ende tocaría un gran sistema vial de norte a sur y de nuevo al norte lo que generaría grandes costos, y por ultimo no menos importante pero con un mayor grado de factibilidad sería la opción de trasladar toda la industria hacia el otro lado del país (grandes costos).

Es en este punto donde el PPP contará como alternativa para los EEUU, de esta manera este mega proyecto estaría enfocado a la solución de 2 frentes, la posibilidad de establecer grandes relaciones comerciales con los países asiáticos y con el país norteamericano convirtiéndose en la región con mayor participación en manera comercial del planeta.

Colombia En El Plan Puebla Panamá

Colombia ingresa al PPP recomendado por el consejo de Ministros de Relaciones exteriores del Sistema de Integración centroamericana (SICA) en calidad de

observador el 19 de Noviembre de 2004. Pero fue el 26 de Octubre de 2006 que se formaliza su ingreso con la firma del convenio de adhesión, llevado a cabo en la reunión de la Comisión ejecutiva citando el siguiente anexo “Expresar nuestra aceptación al ingreso de Colombia como miembro de pleno derecho al Plan Puebla Panamá, y saludar su incorporación inmediata en tal calidad, al Mecanismo. Estamos conscientes que su ingreso y participación contribuirán a fortalecer los lazos de cooperación de nuestros países, tendientes a impulsar la integración mesoamericana.”

La idea de Colombia ser participe en estas iniciativas de integración datan de tiempo atrás, antes que fuese participe del PPP con proyectos liderados por el ex presidente Alvaro Uribe con un plan de visión hasta el 2019, que vinculaba a la región antioqueña con Panamá en conexión energética y vial. Pero con la incursión de PPP este gran proyecto dejara de ser netamente nacional convirtiéndose en el punto de partida para alcanzar las iniciativas de carácter regional beneficiando así las iniciativas del PPP.

Colombia ingresa al PPP por una de las iniciativas del Plan llamada “Iniciativa Mesoamericana Energética (IME)”, se creó con el objetivo de alcanzar una mayor y mejor cobertura de los servicios eléctricos, reducir costos a los usuarios, abarcar a los sectores rurales sin este servicio, mejorar la competitividad de las empresas y atraer el financiamiento de nuevos proyectos que tengan que ver con este contexto⁷¹.

La posibilidad de desarrollar este gran mercado junto a México representa grandes oportunidades para ambas naciones, el PPP se convierte en el proyecto mas importante de la política exterior Colombiana y no deja de ser indiferente para México, un mercado con un conglomerado de 183 millones de habitantes, con una

^{71, 11} Nievas, Lucia Soledad “ Colombia en el Plan Puebla Panamá, las motivaciones para liderar la agenda de los biocombustibles” marzo de 2009.

superficie de 2,1 mm de kilómetros cuadrados, un PIB per cápita promedio de US\$5,500 (2005), IED US\$10,332 mm (2005)⁷².

A comparación con el Área de Integración Profunda que quieren incursionar México y Colombia conjuntamente, estos datos son poco similares sin embargo la posibilidad de poder ser partícipes de otros acuerdos indirectamente como los son 3 TLC's firmados por México y países centroamericanos, el acuerdo TLC Colombia y triangulo del norte, o, incluso CAFTA vigente y con miras a un tratado con la Unión Europea da la posibilidad de expandir nuevos mercados y tener participación en grandes economías en la mayor parte del mundo.

4.2.1.2 Proyecto Mesoamérica⁷³

El proyecto Mesoamérica se convierte así en el siguiente paso del Plan Puebla Panamá recopilando todas aquellas iniciativas propuestas para el PPP y ajustando aquellos sectores donde todavía no se tenía participación. El proyecto Mesoamérica es un espacio político para la unificación de esfuerzos de cooperación, desarrollo e integración de 10 países (Belice, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana), facilitando la gestión y ejecución de proyectos orientados a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región.

El Proyecto Mesoamérica (PM) tiene una visión a largo plazo que constituyen la solución a retos regionales, nutriendo al Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla al articular sus componentes con el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y sus diferentes Consejos de Ministros, para promover proyectos regionales que potencien la cooperación entre sus países miembros.

Los 5 elementos esenciales bajo los cuales se regula el PM:

⁷³ Este capítulo está basado en la página oficial del Proyecto Mesoamérica, tomado de la web <http://mesoamerica.sre.gob.mx/>.

- Diálogo Político: los jefes de estados acuden a un foro de alto nivel para revisar las prioridades regionales.
- Integración Regional: Sus actividades involucran a dos o más de los países miembros en temas tanto económicos como sociales.
- Especialización: no proporcionan ayuda solamente aquellos proyectos que tengan relación con el PM, también Promueve aquellas iniciativas impulsada por otros espacios que tengan alcance regional.
- Gestión de Recursos: Facilita la atracción de recursos de otras agencias de cooperación internacional a proyectos prioritarios para Mesoamérica.
- Bienes Públicos Regionales: Propicia la creación de bienes que generan beneficios para más de un país como consecuencia de la acción coordinada de los países involucrados.

El apoyo para la construcción del proyecto Mesoamérica no ha sido únicamente de los países miembros, el grupo técnico interinstitucional (GTI) 74 ha sido determinante para el desarrollo de los trabajos e iniciativas:

- Para fines de estudio de pre-factibilidad y asistencia técnica El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) destinó en el 2009 al PM más de US\$20 millones no reembolsables, a su vez proporciono 20 especialistas sectoriales en los temas que se desarrollan en el marco del Proyecto.
- El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) ha destinado recursos tanto para estudios de pre inversión como de inversión en proyectos que apoyan la integración regional.
- La Corporación Andina de Fomento (CAF) apoyó el financiamiento de los tramos viales priorizados por los ministros de transporte, así como proyectos energéticos, entre otros.

74 El GTI está conformado por las siguientes instancias: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA).

Se han venido realizando seminarios, talleres, eventos de carácter regional para la promulgación de información y capacitación de proyectos, estos a su vez se han convertido en el motor del sector operativo. El ideal del PM es poder vincular al sector público y privado bajo la armonización de reglas regionales desarrollando programas de perfil económico y social.

Antecedentes

El proyecto Mesoamérica nace con la iniciativa de restructuración del Plan Puebla Panamá (PPP) el 28 de junio de 2008, cuando los mandatarios de Centroamérica, Colombia y México participaron en la X Cumbre del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco, buscando un gran proyecto de unificación regional.

Los proyectos del PPP contribuyeron en la integración física y al desarrollo mediante la construcción de infraestructura eléctrica, de telecomunicaciones y transporte, cuya materialización dio pie a programas más ambiciosos en el ámbito social, esto desencadenó a que el Proyecto Mesoamérica desarrollara grandes proyectos de carácter social; en áreas de la salud, medio ambiente, desastres naturales y vivienda.

Funciones Y Estructuras Del Proyecto Mesoamérica

Estructura del Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica

La estructura del PM está compuesta por la Cumbre de Mandatarios, la Comisión Ejecutiva, la Dirección Ejecutiva y las Oficinas Nacionales.

Cumbre de Mandatarios

Es el órgano superior del Proyecto Mesoamérica, labora y regula bajos los estamentos del Mecanismo de Tuxtla, aunque también ha tenido incidencias externas así como reuniones extraordinarias.

Reunión de Cancilleres y Comisionados

Los cancilleres y comisionados presidenciales se reúnen previamente al inicio de la cumbre para llegar a puntos consensuados, como resultado obtener una mayor coordinación y mejor apoyo de los proyectos en ejecución.

Comisión Ejecutiva

La CE es el organismo que coordina los trabajos del PM, reuniéndose de manera periódica para dar seguimiento al avance de los proyectos y programas mesoamericanos, estrategias de promoción, financiamiento y de vinculación con organismos internacionales, así como en los esfuerzos de difusión y participación social. Es el órgano encargado del desarrollo de los proyectos y programas.

Las funciones más importantes de la Comisión Ejecutiva son las siguientes:

- Velar por el cumplimiento de los objetivos del Proyecto Mesoamérica y someter a la decisión de los respectivos Jefes de Estado y de Gobierno.
- Dar seguimiento y cumplimiento a los Planes de Trabajo para cada uno de los programas y proyectos.
- Invitar y coordinar con los Ministros y/o altas autoridades competentes la realización de sesiones de Consejo Asesor, a fin de deliberar conjuntamente sobre las acciones para el mejor desarrollo y ejecución de los proyectos.
- Integrar comisiones técnicas y/o grupos de apoyo ad hoc para objetivos específicos relacionados con el desarrollo de proyectos y actividades inherentes a la propia Comisión Ejecutiva.

- Coordinar con la Comisión de Promoción y Financiamiento las acciones y estrategias para la promoción y búsqueda de recursos financieros y de cooperación que se requieran para la ejecución de los proyectos.
- Fungir como vocera oficial del Proyecto Mesoamérica y divulgar ampliamente sus objetivos, contenidos, alcances y avances.
- Establecer las alianzas pertinentes con el sector privado, académico y con las organizaciones de la sociedad civil, conforme a sus objetivos.
- Elaborar el Reglamento de Funcionamiento de El Proyecto Mesoamérica.

Dirección Ejecutiva

Esta estructura nace por la necesidad de reformar lo que el PPP llamo Secretaría General del SICA (SGSICA). Con nuevas dimensiones y funciones se hizo de vital importancia la creación de un organismo que velara por las decisiones, acciones y lineamientos de la comisión ejecutiva, lo que dio lugar a la creación de la DE.

Trabaja alrededor de 3 ejes estratégicos:

- Integración productiva e intercambio comercial y competitividad.
- Desarrollo Humano y su Entorno.
- Comunicación y Difusión.

4.2.1.2.1 Áreas de trabajo y países a cargo

- INTERCONEXIÓN ELÉCTRICA MESOAMÉRICA

Guatemala país encargado, el objetivo se basa en mejorar la seguridad energética, los costos de oferta de electricidad y fortalecer el sector eléctrico para aumentar la competitividad de la región mesoamericana. Impulsar la producción de energías con fuentes renovables y la construcción de un mercado eléctrico regional (MER), este último su ideal es lograr un entorno propicio para el intercambio y comercialización de energía eléctrica entre México, los países centroamericanos y Colombia integrando los sistemas eléctricos de cada país.

Programas Y Proyectos De Interconexión Eléctrica

Los proyectos se basan en la construcción de una gran infraestructura eléctrica que abarque desde México a Colombia a través de 2500 km de red eléctrica apoyados en la infraestructura de cada país miembro. Existen 3 proyectos principales:

➤ Sistema de interconexión eléctrica de los países de América central (SIEPAC)

El objetivo es unificar los sistemas eléctricos de Centroamérica a través del diseño, ingeniería y construcción de una línea de transmisión eléctrica de 1790 km de longitud de 230 kv y 28 bahías de acceso en 15 subestaciones en 6 países centroamericanos⁷⁵, con esto se logra contribuir a la reducción en costos de energía, confiabilidad en el suministro de energía, implementar economías de escala, atraer IED ya que se dispondrá de una red más segura y de mayor capacidad para ratificar el Mercado Eléctrico Regional (MER)

Tabla 4.2

Fuente de financiación del proyecto SIEPAC

Fuente de financiamiento	Monto (Millones de dólares)
Aporte capital social	US\$58.5
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	US\$253.5
Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	US\$109
Corporación Andina de Fomento (CAF)	US\$15
CFE México	US\$44.5
Préstamos de accionistas	US\$13.5
	494 millones

Fuente: Empresa Propietaria de la Red (EPR)

➤ Interconexión eléctrica entre México y Guatemala

^{75,15} Pag. Oficial de Proyecto Mesoamérica "Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC)"

El objetivo fue empezar a integrar a México con el mercado eléctrico de América central, a través de SIEPAC. Abarca una longitud de 103km de interconexión eléctrica a 400kv y la expansión de 2 subestaciones, una localizada en Tapachula (México) y la otra en Retalhuleu (Guatemala), garantizando así el intercambio energético.⁷⁶

➤ INTERCONEXIÓN ELÉCTRICA PANAMÁ Y COLOMBIA.

El objetivo fue entrelazar las redes eléctricas ya existentes SIEPAC y la interconexión México Guatemala con una nueva infraestructura eléctrica entre Panamá y Colombia. Este proyecto abarca una longitud aproximada de 600 km entre las subestaciones de Cerromatoso en Colombia y panamá II en Panamá con una capacidad de hasta 600mv, cuenta a su vez con un tramo marino de 55km con una iniciativa en términos ambientales.

El monto total de la inversión está por definir, pero el proyecto ha requerido 3 cooperaciones técnicas no reembolsables por US\$2.59mm hechas por el BID en términos de ingeniería básica y pre diseño del proyecto, el estudio de impacto ambiental y un análisis de la armonización regulatoria. Las entidades encargadas de la ejecución del proyecto son: empresa interconexión eléctrica Colombia-Panamá s.a. (ICP) integrada por la empresa de transmisión eléctrica s.a. (ETESA) de Panamá e interconexión eléctrica s.a (ISA) de Colombia.

• INTERCONEXIÓN DE INFRAESTRUCTURA E INTEGRACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES

El Salvador país encargado. El objetivo primordial es brindarle a toda la población un servicio de conectividad digital que vincule toda la región centroamericana, Colombia y México mediante la construcción de infraestructura de fibra óptica.

Los 2 principales proyectos son:

➤ Autopista Mesoamérica de la información (AMI)

Es una iniciativa para poder hacer llegar la tecnología de la información y comunicación a todos los pueblos, en calidad de una mayor oferta de servicios digitales (banda ancha) y reducción en costos. La AMI contempla un conjunto de infraestructuras físicas, lógicas e institucionales enfocadas al mejoramiento de la conectividad. Comprende desde Guatemala hasta Panamá en una primera etapa, después se integrara en una segunda instancia a México y Colombia vía terrestre, analizando la opción de una interconexión por medio de cables submarinos.

Este proyecto consta de una inversión de US\$200.000 en cooperación técnica no reembolsable para un estudio de factibilidad, este proyecto estará a cargo de REDCA (red centroamericana de fibras ópticas).

➤ Fortalecimiento de las redes nacionales de investigación y educación (RNIE)

El RNIE apoya el fortalecimiento y desarrollo de redes avanzadas utilizadas por las universidades y centros de investigación, haciendo posible la expansión de la telemedicina, la educación a distancia y la prestación de servicios de gobierno electrónico, apoyadas en la infraestructura de fibra óptica de AMI.

El BID apoya esta red dentro del marco de la cooperación técnica no reembolsable.

• INTERCONEXIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE Y FACILITACIÓN COMERCIAL.

Costa Rica como país encargado. El objetivo fundamental es favorecer y potenciar la competitividad en los países de la región mediante el fortalecimiento de la infraestructura y servicios del transporte terrestre, marítimo y portuario.

Programas y Proyectos

➤ Sistema de Transporte Multimodal Mesoamericano (STMM)

Este proyecto está enfocado a crear un Sistema de Transporte Multimodal Mesoamericano vinculando los diferentes medios de transporte: carretero, férreo, marítimo, fluvial y aéreo. El ideal es potenciar las ventajas económicas y funcionales de cada medio de transporte adaptados a las características del comercio internacional de cada país en manera de infraestructura, operaciones, tecnología, servicios de transporte y logística de carga. Se considera Transporte multimodal el movimiento físico de mercancía desde su lugar de despacho hasta lugar de llegada integrando todos los medios de transportes utilizados para este fin.

Este proyecto estará a cargo de la comisión Técnica de Transporte (CTT) y Ministerios y secretarías de Transporte y Obras públicas.

➤ Red Internacional De Carreteras Mesoamericanas (RICAM)

El objetivo primordial es lograr una conectividad interna y externa de las economías de la región (integrar las poblaciones, zonas productivas y los principales puntos de distribución y embarque). La meta para el 2002 fue modernizar 13.149km de carreteras a través de 2 corredores troncales (Atlántico y Pacífico, siendo este último la prioridad del proyecto), 1 turístico, corredores interoceánicos y redes complementarias.

La idea del RICAM es la rehabilitación, mantenimiento y construcción de una amplia red de vías terrestre distribuidas en 5 grandes corredores:

Tabla 4.3

Los 5 Principales Corredores Viales Materia De Trabajo De RICAM (Características)

Corredor del Atlántico	Con una longitud de 2906km une a las ciudades de Coatzacoalcos(México) y Bocas del Toro (Panamá)
Corredor Turístico del Caribe	Une las ciudades de Cancún, México, Belice, Guatemala y Honduras, incluyendo los sitios turísticos más importantes de cada región.

Corredores logísticos interoceánicos	Involucra la conectividad entre los litorales Atlántico y pacífico buscando así nuevas rutas para el transporte y comercio internacional.
Corredor del Pacífico.	Con una longitud de 3244km que une la ciudad de Puebla (México) y la ciudad de Panamá, cruzando 6 fronteras y 7 países por el litoral Pacífico conformando de esta manera la ruta más corta que conecta ambos extremos y a través de la cual circula el 95% de los bienes comerciados entre México-Centroamérica.
Ramales y conexiones complementarias	Contemplan pequeños tramos viales que conectan los principales corredores mencionados con anterioridad, y contribuye a su vez a la modernización de aduanas y pasos fronterizos.

Fuente: Portal oficial Proyecto Mesoamérica, "Red Internacional De Carreteras Mesoamericanas (RICAM).

Financiado por los préstamos otorgados para cada país, cooperaciones técnicas no reembolsables del BID, el BCDIE y la CAF. Ejecutado por la comisión técnica de transporte (CTT) y ministerios y secretarías de transporte y obras públicas.

➤ **Aceleración Del Corredor Del Pacífico.**

Su idea primordial es convertir para el periodo 2015-2020 una carretera con los más altos estándares en infraestructura terrestre siendo así el principal corredor logístico para la integración y comercio de Mesoamérica. Dentro de sus objetivos están: lograr una circulación de vehículos segura tanto para pasajeros y cargas, implementar los mejores procedimientos de control fronterizos en materia de mercancías más que todo, definir los límites de pesos y dimensiones de vehículos más convenientes para la región, etc.

El corredor del Pacífico es una carretera que atraviesa 7 países comenzando por la ciudad de Puebla (México) pasando por Guatemala, el Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, hasta llegar a la ciudad de Panamá (total de 3244km). Este gran megaproyecto incluye la rehabilitación o construcción de nueva infraestructura carretera, modernización de los pasos fronterizos y la implementación del procedimiento Mesoamericano para el Tránsito internacional de Mercancías.

Se estima una inversión de US\$2,262.3 mm según el Programa Regional de Inversiones del Corredor Pacífico, sin embargo, dicho programa se encuentra en proceso de revisión y aprobación por parte de los Presidentes y Jefes de Gobierno de Mesoamérica. En el 2010 y 2011, han sido ejecutadas 3 Cooperaciones Técnicas No Reembolsables por un monto de US\$3.50 millones que se desglosan de la siguiente manera:

Apoyo a la facilitación: Aduanas y Pasos Fronterizos para el PM (US\$0.90 millones de dólares). Definición de la Operación y Optimización de los Pasos de Frontera del Corredor Pacífico (US\$1.10 millones de dólares). Adecuación, Mantenimiento y Operación de Tramos Viales del Corredor Pacífico (US\$1.5 millones de dólares).⁷⁷

➤ Transporte Marítimo de Corta Distancia. (TMCD)

La idea principal para este proyecto es poder incursionar en otras alternativas de transporte comercial vía marítima que favorezcan el crecimiento del comercio interregional, de esta manera corroborara al transporte terrestre el cual presentan inconvenientes de seguridad y agilidad en pasos fronterizos.

El BID aprobó una cooperación Técnica por US\$1,250,000 para desarrollar los siguientes componentes: estudio de comercio en el área mesoamericana, potenciales líneas de TMCD en mesoamericana, Diseño institucional y modelo de gestión y análisis de las facilidades portuarias.

- **BIOCOMBUSTIBLES**

Colombia como país encargado. El propósito es incentivar al uso de combustibles menos contaminantes, ayudando a mitigar los cambios climáticos y las emisiones en Mesoamérica.

⁷⁷ Pag. Oficial de Proyecto Mesoamérica „Interconexión de la Infraestructura de Transporte y Facilitación Comercial„

Programas y Proyectos

➤ Programa Mesoamericano de Biocombustibles (PMB)

Efectuar esquemas de producción energética alternativa y descentralizada, que ayuden de igual forma a las economías locales. Con la vinculación de Colombia y bajo los mandatos de presidente Uribe, ofreció proponer conocimiento y experiencia de Colombia en la materia, como la implementación de plantas en diversos países de la región.

Este programa es financiado por el gobierno Colombiano y aporte de los países beneficiados, con financiamiento del BID. Este proyecto esta bajo la responsabilidad de la Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria (CORPOICA), conjuntamente con las instituciones de cada gobierno.

➤ Red Mesoamericana De Investigación Y Desarrollo De Biocombustibles (RMIDB)

El ideal es incrementar el conocimiento en materias de biocombustibles es miras de los objetivos que tiene la región mesoamericana, a través del intercambio de experiencias, recursos humanos y prácticas.

El incentivo es poder crear un espacio propicio para generar conocimiento y productos que puedan sostener en materias tecnológicas la competitividad y sustentabilidad. Esta red la conforman miembros de distintas áreas como universidades, escuelas de agricultura, fundaciones y empresas.

La Red está liderada por el gobierno de Colombia y México, sector público y privado.

• COMPETITIVIDAD

Honduras como país encargado. El objetivo es incrementar la participación de los países mesoamericanos en las economías internacionales utilizando como puente

la diversidad de tratados de libre comercio obteniendo un desarrollo sostenible y calidad en niveles de vida.

Programas y proyectos.

➤ Aumento en La Competitividad y Apoyo a Las PYMES

Aprovechar las oportunidades comerciales para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), bajo esta iniciativa se desarrolla la rueda de negocios “Latin American and Caribbean Flavors” para colaborar a las pymes exportadoras de la industria agroalimentaria de la región, con el interés de incursionar nuevos nichos de mercados. Con una inversión de US\$671,092.32 en cooperación Técnica no reembolsable apoyadas por el BID, en coordinación con las agencias nacionales de promoción de exportaciones.

➤ Indicadores Mesoamericanos para la Competitividad

Poder contar con indicadores alfanuméricos para el monitoreo, análisis y medición de la competitividad de esta manera se le puede dar un horizonte más claro a los gobiernos de la región para adoptar políticas públicas en miras al mejoramiento de la competitividad. Conto con una inversión de us\$300,000 en cooperación no Técnica reembolsable, está a cargo del BID y autoridades a cargo de la competitividad.

➤ Sistema de apoyo a la gestión de Solicitudes de Patentes Mesoamericano.

Este sistema de apoyo busca proteger la propiedad industrial, promover la investigación científica y la innovación tecnológica, para la creación de nuevos productos que aporten mayor valor agregado. Contribuye al proceso de búsqueda de solicitudes de patentes, atiende las peticiones de apoyo y colabora a al reducción de costo y tiempos en las oficinas de registro de patentes mesoamericana.

➤ Proyecto Mesoamérica de fruticultura (PROMEFRUT)

Con el interés de los países mesoamericanos en apostar en uno de los agros negocios con mayor crecimiento a nivel mundial nace la iniciativa de este proyecto, que desea convertir a su vez al gobierno de los países mesoamericanos en sus principales socios generando la competitividad de la región. Cuenta con una inversión de us\$1,234,000 (us\$800,000 financiado por el BID y us\$434,000 por contrapartida)⁷⁸.

- SALUD

México como país encargado. El ideal de esta área de trabajo es elevar los estándares de calidad en materia de salud y poder obtener mayor cobertura en toda el área mesoamericana.

Proyectos y Programas

- Sistema Mesoamericano de Salud Pública(SMSP)

El SMSP promueve campañas y fortalecimiento de los sistemas nacionales de salud, con intervenciones seleccionadas y el apoyo del Instituto Mesoamericano de Salud Pública. Se conforma por una gran red de colaboración regional en coordinación y desarrollo entre los países. Se destacan 6 áreas prioritarias de salud: vacunación, nutrición, salud materna, enfermedades transmitidas por vectores tanto para la vigilancia epidemiológica y fortalecimiento de los recursos humanos.

Además de los países de la región este sistema cuenta con el apoyo del consejo de ministros de Salud de Centroamérica (COMISCA) y organismos internacionales como el BID y la organización panamericana de Salud (OPS).

⁷⁸ Pag. Oficial de Proyecto Mesoamérica “Competitividad”, proyecto: Proyecto Mesoamérica de fruticultura.

Para el 2015 se trazaron unas metas en cuanto a salud pública: disminución en un 4% la mortalidad materna en las zonas menos favorecidas de la región Mesoamericana, garantizar por lo menos en un 95% la cobertura y calidad en vacunación infantil y aumentar en un 50% el número de mujeres de escasos recursos. Esta iniciativa llamada Salud Mesoamérica 2015 contabilizó una inversión de us\$142mm; por parte de los aportes de los países, y donación de las fundaciones “Carlos Slim”, Bill y Melinda Gates”, el gobierno Español⁷⁹.

- MEDIO AMBIENTE Y CAMBIO CLIMÁTICO

Nicaragua como país encargado. El objetivo para este área de trabajo es poder contar con un ambiente que favorezca la biodiversidad y bosques, el cambio climático y la competitividad sostenible.

Programa y Proyectos

- Estrategia Mesoamericana de sustentabilidad ambiental (EMSA)

EMSA es el resultado de un proceso de consenso de las autoridades ambientales de la región, junto con el Proyecto Mesoamérica y la comisión centroamericana de ambiente y desarrollo (CCAD), formularon un esquema de cooperación enfocados en 3 líneas de acción: Biodiversidad de bosques, cambio climático (reducción de la vulnerabilidad, medidas de adaptación, construcción de sistemas económicos bajos en carbono) y competitividad sostenible (producción más limpia, y el impacto ambiental para proyectos de infraestructura, minería y otras actividades)

La inversión para este proyecto aun está por definir, pero estará a cargo de ministerios de medio ambiente de la región, CCAD y organismos internacionales.

- PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE DESASTRES NATURALES.

⁷⁹ Pag. Oficial de Proyecto Mesoamérica “SALUD”, programa : Sistema Mesoamericano de Salud Publica.

Panamá como país encargado. El ideal es disminuir o contrarrestar el impacto que ocasionan los fenómenos naturales en los países Mesoamericanos, que evitan el progreso y desarrollo de la región.

Programas y Proyectos.

➤ Sistema Mesoamericano De Información Territorial (SMIT)

Lo que se desea es poder formar una plataforma que facilite el libre flujo de información sobre amenazas, vulnerabilidad y riesgos. Será un espacio virtual que contara con alta tecnología que brindara la información y conocimiento suficiente sobre posibles acontecimientos climáticos, tanto su origen, ubicación, trayectoria o magnitud del acontecimiento. Esta herramienta no será de uso exclusivo para las instituciones gubernamentales sino también para aquellas organizaciones encargadas del desarrollo y de la seguridad de las vidas, los bienes y las actividades productivas.

Contará con una inversión de us\$800,000 en cooperación técnica no reembolsable (BID) y aportes de contrapartida por us\$486,480.⁸⁰

Estará a cargo del Centro del Agua del Trópico Húmedo de América Latina y el Caribe (CATHALAC) con el apoyo de las instituciones gubernamentales de los países Mesoamericanos.

➤ Gestión Financiera De Riesgos De Desastres Naturales.

Es un programa de asistencia financiera para el manejo de riesgos de desastres naturales, el banco Interamericano de Desarrollo (BID) desarrollo este enfoque bajo 4 líneas de acción estratégica: desarrollo de seguros para cobertura de desastres de tipo catastrófico, desarrollo de una facilidad de crédito para emergencias de desastres naturales severo, creación y fortalecimiento de reservas

⁸⁰ Pag. Oficial de Proyecto Mesoamérica "PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE DESASTRES", programa : Sistema Mesoamericano de Información Territorial.

para desastres y planificación presupuestaria, y desarrollo de los mercados de seguros domésticos.

Este programa será ejecutado por el BID que a la vez se convierte en su fuente de financiación.

- VIVIENDA SOCIAL

México y Salvador como países encargados. El objetivo para esta área de trabajo es desarrollar a largo plazo un mercado de financiamiento a la vivienda que sea sostenible, dado la experiencia exitosa del modelo mexicano en la última década se decide en el 2008 se decide promover un mercado de vivienda de limitado desarrollo y una población joven.

Programas y proyectos.

➤ Programa Para El Desarrollo De Vivienda Social En Centroamérica.

Lo que se quiere es que el programa contribuya a consolidar un financiamiento a largo y corto plazo a la demanda de vivienda de bajo costo, y la necesidad de ubicar en un hogar a la población vulnerable.

Este programa a través del acuerdo de San José el gobierno Mexicano ha dispuesto recursos de hasta US\$33mm operados por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) con el apoyo de la secretaria de hacienda y crédito público de México.⁸¹

Este proyecto es ejecutado por el BCIE con el apoyo de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) de México, y entidades nacionales del sector vivienda.

⁸¹ Pag. Oficial de Proyecto Mesoamérica “VIVIENDA SOCIAL”, programa : Programa para el desarrollo de vivienda social en Centroamérica.

CONCLUSIONES

- Tanto México como Colombia tomaron una posición abierta al comercio internacional, la mayoría de tratados o acuerdos comerciales se encuentran en un proceso de desgravación arancelaria de las importaciones dando oportunidades para invertir y para acceder a mercados con gran participación en la región.
- Colombia y México deberán fortalecer aún más su mercado interno, esto no es sinónimo de ser una economía cerrada sino dar participación en igual de condiciones a nuestros productos, para evitar el riesgo a recesiones económicas o desplome de las grandes economías mundiales⁸².
- EL desarrollo comercial de Colombia y México durante la primera década del siglo XXI ha tenido una tendencia positiva de su balanza comercial con el resto del mundo, sin embargo las relaciones entre estas dos naciones han puesto a México en una posición favorable. Esta asimetría en la balanza comercial de México- Colombia se compensan con la incursión al mercado latinoamericano con más de mil millones de consumidores
- La actual crisis mundial, el control y conciliación económica entre los sectores en Colombia desencadenará una reducción en el comercio bilateral, para así poder disminuir la brecha comercial existente con México y poder apostarle al surgimiento de nuevos sectores, producción y comercialización nacional e internacional apostándole a nuevas oportunidades que brindan las modificaciones de los acuerdos y nuevas realidades de la economía mundial.

⁸² Salazar Adames, Florencio. Embajador de México en Colombia “conversatorio relaciones comerciales entre México y Colombia”, septiembre 11 del 2011.

- Las economías mundiales se encuentra bajo un ambiente de incertidumbre, la recesión global pone en una situación desfavorable a los países, por eso, es indispensable salir a buscar y aprovechar nuevos mercados y oportunidades, concretar nuevos acuerdos comerciales que se convertirán en el aval para cubrirse en riesgo.
- Es indispensable la creación tanto para Colombia y México un fondo de contingencia alimentaria y ambiental, dada las recesiones, tener con que suplir las necesidades de alimento de las naciones en caso de existir problemas de abastecimiento y por los inminentes cambios climáticos que afectan el curso normal de las cosas.

COMENTARIOS

Proexport, MINCOMERCIO junto con las entidades privadas y públicas ayuda prestando la mejor plataforma en servicios de información y soporte (asesoría, financiamiento, prestación de servicios, etc.) para el inversionista nacional o extranjero. Mediante su página oficial www.proexport.com se encuentra toda la información disponible y una herramienta para la consultoría, resolviendo inquietudes y sugerencias sobre oportunidades o falencias en los sectores que estén bajo su autonomía o acceso.

Este documento se basa en el conversatorio del embajador (el cual tuvo participación).de México en Colombia Florencio Salazar “relaciones comerciales entre México y Colombia”, 16 de septiembre de 2011 Cámara de comercio de Cartagena Apoyados en la presentación del embajador de México en Colombia

BIBLIOGRAFÍA

- “ ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N° 33”
- AFP, diario el Espectador “Francia dio su apoyo a la candidatura de Colombia a la OCDE”, 24 de enero de 2011.
- Álvarez Rubiano Martha Cecilia Y Bermúdez Quintero Marco Aurelio ,Ministerio de comercio, industria y turismo (república de Colombia), oficina de estudios –documentos OEE-01 “consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México”
- Artículo publica en la revista Portafolio, “Crearán un área de integración profunda” enero 6 de 2011
- Cámara de comercio e integración Colombo-Peruana, “DECLARACIÓN DE LIMA 2011: DECLARACIÓN PRESIDENCIAL SOBRE LA ALIANZA DEL PACÍFICO PARA LA CONFORMACIÓN DE UN ÁREA DE INTEGRACIÓN PROFUNDA AIP”, ESCRITO POR COLPERU | 29 DE ABRIL DE 2011
- Coordinado por Pto García, “¿Es deseable el ingreso de Colombia a APEC?”, Bogotá octubre de 2005.
- Cavelier, Germán, Política internacional de Colombia 1820-1860, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1997, tomo 1, pp. 126-127
- Diego Camilo Figueroa , “Colombia y el Plan Puebla Panamá”- 04-abril-2007 - Bogotá, Colombia, para la Comisión Intereclesial de Justicia y Paz
- DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales y Banco de la República, Estudios
- DANE: Colombia. Importaciones según principales países de origen y principales capítulos importados. Información estadística 2007-2012.
- DANE-DIAN, cálculos legiscomex.com, “Principales exportadores Colombianos” año 2010
- DIAN-DANE, Cálculos legiscomex.com: “principales importadores Colombianos Valor USD (CIF)”, 2010.

- Decretos No. 1347 de mayo de 2005, No.325 de octubre de 2005, No.2868 de agosto de 2006.
- Estudio realizado por AMÉRICA ECONOMIA, “Las 500 mayores empresas de América Latina”.
- FLORENCIO SALAZAR ADAME, Embajador de México en Colombia “M É X I C O Y COLOMBIA RELACIONES COMPROMETIDAS CON EL DESARROLLO REGIONAL” en el año 2010
- Germán A. de la Reza. El Congreso de Panamá de 1826 y otros ensayos de integración latinoamericana del Siglo XIX. Estudio y fuentes documentales anotadas. Ediciones y Gráficos Eón. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco. México, Primera edición: 2006, 287 pp. Documento tomado de: Acervo Histórico Genaro Estrada, Legajo 869.
- http://www.proexport.com.co/sites/default/files/manu_norteamerica_0.pdf
- http://www.ascolfa.edu.co/memorias/MemoriasCladea2009/upac01_submision_492.pdf, titulo del documento “Proceso de evolución de un ERP en una organización hospitalaria”
- <http://www.inviertaencolombia.com.co>, Inversión en el sector de Forestal en Colombia.
- <http://www.inviertaencolombia.com.co>, Inversión en el sector Manufacturas en Colombia.
- <http://www.inviertaencolombia.com.co>, Manufacturas, Inversión en el sector Materiales de construcción en Colombia.
- http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1823_122/Documento_1_Tratado_de_Uni_n_Liga_y_Confederaci_n_Perpetua_entre_Colombia_y_M_xico_de_1823.shtml
- http://www.todoababor.es/datos_docum/nav_mexico.htm
- Inegi, “Exportaciones mexicanas por via de transporte” año 2009
- LAVCA (Latin American Venture Capital Association) 2011, Scorecard.
- MINCOMERCIO, “EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA ZONAS DE PAISES (SECTORES AGROINDUSTRIALES)”, Periodo: ENE-DIC de 2008-2010 Fecha Proceso:18/feb/2011

- Nievas, Lucia Soledad “Colombia en el Plan Puebla Panamá, las motivaciones para liderar la agenda de los biocombustibles” marzo de 2009.
- Pág. Oficial de Proyecto Mesoamérica
- Prensa MRE, “Salida de Venezuela del G3 se hizo efectiva hoy”, Fecha de publicación: 19/11/06
- Promoción de turismo, inversión y exportaciones PORTAL DE INVERSIONES- Proexport Colombia “Inversión en el sector Agroindustrial en Colombia”
- Proexport.com, “sector cosméticos y artículos de aseo” octubre del 2011.
- Revista “Comercio Exterior”, artículo “Acuerdos, convenios y tratados de comercio exterior de Colombia, Grupo de los Tres G3”.
- Revista dinero, “Presidentes definen rumbo del Área de Integración Profunda” publicado el 27-04-2011
- Salvador Méndez Reyes, “el hispanoamericanismo de Lucas Alaman (1823-1853)” 1ra edición de 1996 pág. 130, 131.
- Tomado del Departamento Económico Comercial “Absurdo comercial de México con AL”
- Vélez Alejandro, Campos Andrés, Córdoba Ramírez Soulange, Anzola Juan Fernando- “Invierta en Colombia”, formato presentado por MINCOMERCIO de Colombia.