

CAPÍTULO 11

COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL DE COLOMBIA: OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO EN LA CAN Y LA AP

MARÍA GABRIELA RAMOS-BARRERA¹

ANDRÉS AGUILERA-CASTILLO²

ALEXANDER BALZÁN³

-
1. Estudiante del doctorado en Ciencias organizacionales de la Universidad de Los Andes, Mérida. Magíster en Economía (Mención Economía Cuantitativa) y Economista de la Universidad de Los Andes, Mérida. Docente e investigadora de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Colombia. Correo electrónico: mgramos@poligran.edu.co
 2. Estudiante del doctorado Global Studies, Dipartimento di Economia, Società e Política (DESP), Urbino University. Master of Arts in International Commerce, Korea University. Polítologo de la Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: a.aguilercastillo@campus.uniurb.it
 3. Profesional en Negocios Internacionales de la Universidad de Medellín. Magíster en Dirección internacional contable y financiera de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, España. Docente e investigador de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Colombia. Correo electrónico: abalzan@poligran.edu.co



La complementariedad comercial representa una oportunidad de mayor intercambio entre diversas economías, dado que puede asegurar la satisfacción de necesidades de los mercados implicados. En este sentido, cuando existen economías complementarias vale la pena realizar esfuerzos de integración que fomenten la apertura y el intercambio, a fin de maximizar los posibles beneficios comerciales. Sin embargo, también es cierto que la tendencia de las economías latinoamericanas –por crear numerosos acuerdos comerciales– genera complicaciones económicas, políticas y demás entre las economías involucradas.

Tal es el caso de Colombia con la Comunidad Andina, CAN, y la Alianza del Pacífico, AP. Por lo tanto, si el crecimiento del intercambio ha tenido carácter complementario, Colombia podría estar duplicando esfuerzos comerciales al intercambiar con la CAN y la AP, sin tener un marco diferenciador significativo entre ambos procesos de integración. Especialmente cuando se toma en cuenta que Perú forma parte de ambos procesos y, próximamente, Ecuador también.

Considerando lo anterior, la investigación pretende responder si, dada la complementariedad comercial de Colombia con la CAN y la AP, es posible definir la conveniencia de un acuerdo en particular para el país. Para ello, primero se hará una descripción del concepto de complementariedad, así como su método de cálculo. Luego, partiendo de la descripción comercial de la CAN y la AP, se calculará la complementariedad comercial de Colombia con cada acuerdo. Finalmente, con base en el indicador obtenido, se discutirá sobre la pertinencia del intercambio con cada acuerdo.

Complementariedad comercial como promotora del intercambio

La complementariedad comercial permite determinar la relación entre la oferta exportadora de un país y la demanda de importaciones de su socio, concluyendo que mientras mayor sea la coincidencia entre ambas, mayor será la tendencia a comerciar entre ellos.

De acuerdo con Jacobo y Tinti (2014):

La complementariedad es la capacidad que tienen los países de beneficiarse mutuamente con los intercambios comerciales que realizan, ofreciendo un país lo que el otro demanda para su proceso productivo y demandando el primero lo que el segundo le ofrece para idéntico propósito. (p.2)

Así, la importancia de la complementariedad radica en la creación de oportunidades comerciales que permitirían: reducir costos, crear cadenas de valor y aprovechar el uso común de los recursos.

Entonces, para poder estimar la coincidencia comercial de la CAN y la AP con Colombia, se utiliza el índice de complementariedad comercial bilateral⁴ empleado por Anderson y Nordheim (1993), que se deriva a partir del Índice de Ventaja Comparativa Revelada, IVCR⁵, propuesto por Balassa (1965), y se define como:

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right] \quad [1]$$

donde: x_i^s , es la participación del bien s en las exportaciones de i (X_i^s/X_i), m_j^s es la participación del bien s en las importaciones de j (M_j^s/M_j), y t_w^s , es la participación del bien s en las importaciones de la unión aduanera (descontadas las importaciones de i).

$$t_w^s = \frac{\sum_{k \neq i} M_k^s}{\sum_s \sum_{k \neq i} M_k^s} = \frac{M_w^s}{M_w} \quad [2]$$

El Índice de Complementariedad, C_{ij} , tiende a cero cuando el país para el cual se ha calculado no exporta los mismos bienes que el otro país importa; cuando $C_{ij} \geq 1$ indica que existe complementariedad entre la oferta exportable de un país y la demanda del socio; y cuando $C_{ij} \leq 1$, entonces no existe complementariedad entre la oferta del país y la demanda de importaciones de su socio.

Así mismo, el cálculo del índice de complementariedad permite identificar las ventajas y desventajas comparativas de los países socios, mediante la especialización exportadora ($(x_i^s)/(t_w^s)$) y la especialización importadora ($(m_j^s)/(t_w^s)$). En estos casos, si el cociente tiende a la unidad el país tiene una orientación exportadora (importadora), en el sector mayor que el promedio de la región, es decir, el país tiene ventajas (desventajas) comparativas en ese sector; si tiende a cero la orientación exportadora (importadora) del bien será menor al promedio regional⁶.

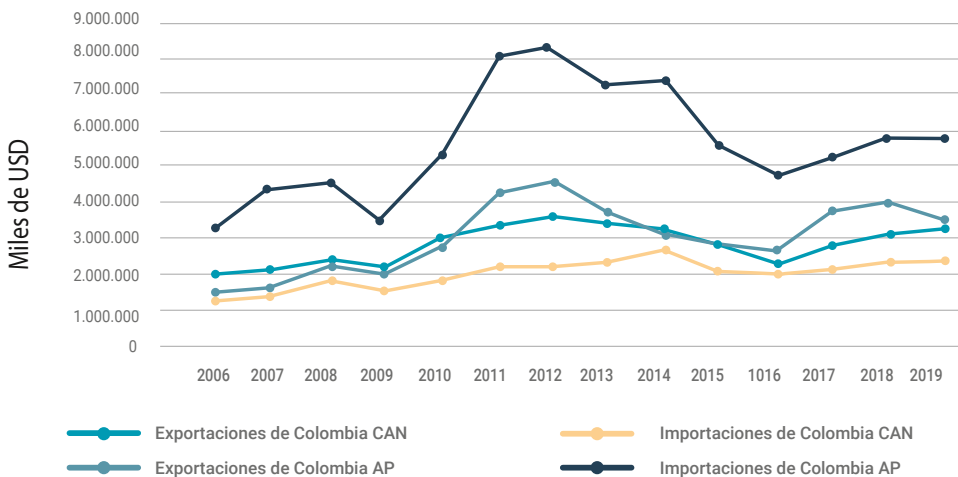
4. El cálculo se hizo partiendo de la Clasificación Unificada de Comercio Internacional, CUCI. Para el indicador global se tomó el promedio aritmético de todas las secciones. La desagregación de los productos se hizo con base en la Revisión 4 de la CUCI, publicada por las Naciones Unidas en 2008 compuesta por: 10 Secciones, 67 Capítulos, 262 Grupos, 1.023 Subgrupos y 2.970 Rubros para cada uno de los países.
5. Mide la especialización en la exportación de un producto a un destino específico de acuerdo con que su comercio sea proporcionalmente mayor que con el mundo.
6. El índice C_{ij} adoptaría valores muy altos cuando la especialización exportadora de i coincidiera con la especialización importadora de j .

El comercio con la Comunidad Andina y la Alianza del Pacífico

Descripción del intercambio comercial de Colombia con la CAN y la AP

En materia comercial hay importantes diferencias en el intercambio comercial de Colombia con la AP y la CAN. En principio, el volumen de importaciones no solo es más alto con la AP, sino que además está altamente concentrado en el intercambio con la economía mexicana, que representa el 70% de las importaciones totales de Colombia desde la AP; mientras que las importaciones provenientes de la CAN son menores y se caracterizan por un intercambio relativamente proporcional con cada socio. Por otro lado, respecto a las exportaciones de Colombia hacia ambas integraciones tiene una similitud mayor: aspecto que se relaciona, evidentemente, con la participación simultánea de los países y la poca diversificación exportadora de Colombia.

Figura 1. Evolución del intercambio de Colombia con la CAN y la AP



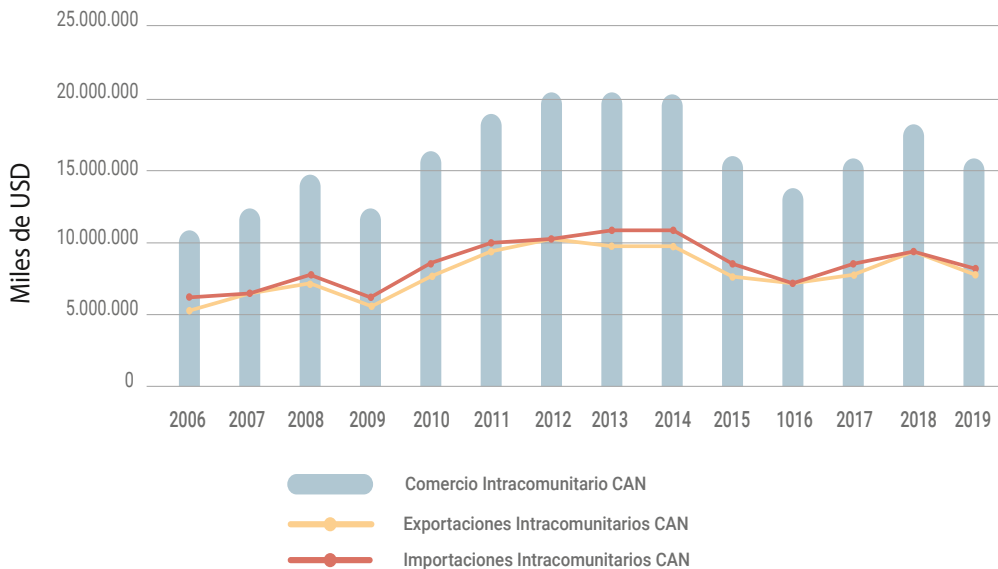
Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

En términos de los productos intercambiados, de acuerdo con los datos de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, Colombia exportó manufacturas en mayor proporción, que para 2019 alcanzaron 3,2 miles de millones de dólares hacia la CAN y 3,5 miles de millones hacia la AP. Por otro lado, en materia de importaciones las industrias más representativas fueron las de alimentos, bebidas y tabaco, y las manufacturas. En este punto es importante señalar que la dinámica intracomunitaria de la CAN y la AP también tienen diferencias significativas.

Conforme con los reportes de la ALADI, el comercio intracomunitario entre los países de la CAN pasó de 10,7 mil millones de dólares en 2006 a 15,6 mil millones de dólares

en 2019, lo que se traduce en un incremento del 46% en 14 años, llegando a alcanzar máximos de 20 mil millones de dólares en el intercambio. Ahora, si bien las transacciones entre importaciones y exportaciones fueron casi equivalentes, la mayor participación en el comercio fue producida por los flujos de importaciones que representaron cerca del 55% del total del comercio intracomunitario, tal como se evidencia en la Figura 2.

Figura 2. Evolución del intercambio intracomunitario en la CAN



Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

Este intercambio estuvo fundamentalmente compuesto por artículos manufacturados (49%), combustibles, lubricantes minerales y productos conexos (22%), productos alimenticios, bebidas y tabaco (2%). De lo anterior, las exportaciones principales se realizaron por Colombia, país que fomentó en 36% de las exportaciones intracomunitarias de la CAN, seguido de Ecuador (28%) y Perú (24%). Respecto a las importaciones, para el 2019, destacan las de Perú con más de 3 mil millones de dólares, especialmente en artículos manufacturados (49%).

Como se puede apreciar en la Tabla 1, se evidencia que el intercambio intracomunitario de la CAN no supera el 11% del total de las exportaciones de cada país, especialmente en el caso de Bolivia que muestra un dinamismo incipiente con porcentajes de intercambio del 0,17 con Ecuador y hasta el 1% con el caso de Perú.



Tabla 1. Exportaciones de productos intragrupo de la CAN en 2019 (Porcentaje respecto al total de sus exportaciones)

| Origen /Destino de las Exportaciones | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú |
|--------------------------------------|---------|----------|---------|------|
| Bolivia | - | 5% | 2% | 4% |
| Colombia | 0,3% | - | 4% | 3% |
| Ecuador | 0,17% | 4% | - | 7% |
| Perú | 1% | 2% | 2% | - |

Fuente: cálculos propios con base en los datos de TradeMap (2020).

Por otro lado, respecto a la AP, la Tabla 2 muestra que durante los años 2006 a 2019 se genera un pico dentro del intercambio comercial en el año 2011, lo que iría de la mano con la firma del acuerdo comercial en este año. El mayor intercambio se dio en la exportación e importación de manufacturas con un valor total de 291 mil millones de dólares fomentados, especialmente, por las exportaciones de México hacia la Alianza que representan 47% del total del intercambio en la comunidad.

Tabla 2. Evolución del intercambio intracomunitario en la AP (Miles de millones de USD)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentos, Bebidas y Tabaco | 1,20 | 1,39 | 1,67 | 1,56 | 1,94 | 2,39 | 2,42 | 2,35 | 2,57 | 2,43 | 1,97 | 2,48 | 2,62 | 2,71 |
| Materias Primas de Origen Agrícola | 0,32 | 0,37 | 0,41 | 0,26 | 0,37 | 0,40 | 0,37 | 0,35 | 0,38 | 0,33 | 0,24 | 0,39 | 0,42 | 0,38 |
| Combustibles, Lubrificantes Minerales y Productos Conexos | 0,74 | 0,80 | 1,36 | 0,75 | 1,46 | 3,28 | 3,85 | 2,40 | 2,01 | 1,34 | 1,02 | 1,91 | 2,27 | 2,07 |
| Minerales y Metales | 2,82 | 2,98 | 2,72 | 1,39 | 1,99 | 2,43 | 1,54 | 1,53 | 1,51 | 1,05 | 0,82 | 1,16 | 1,36 | 0,89 |
| Manufacturas | 5,95 | 7,36 | 8,93 | 6,71 | 9,78 | 12,53 | 12,59 | 12,12 | 12,33 | 10,58 | 9,07 | 9,74 | 10,70 | 11,60 |
| Exportaciones Intracomunitarias AP | 11,03 | 12,90 | 15,07 | 10,67 | 15,54 | 21,02 | 20,78 | 18,74 | 18,81 | 15,75 | 13,12 | 15,68 | 17,38 | 17,66 |
| Alimentos, Bebidas y Tabaco | 1,33 | 1,50 | 1,79 | 1,68 | 2,06 | 2,46 | 2,55 | 2,48 | 2,72 | 2,56 | 2,31 | 2,53 | 2,70 | 2,76 |
| Materias Primas de Origen Agrícola | 0,39 | 0,44 | 0,49 | 0,31 | 0,42 | 0,46 | 0,45 | 0,42 | 0,43 | 0,41 | 0,39 | 0,41 | 0,46 | 0,41 |
| Combustibles, Lubrificantes Minerales y Productos Conexos | 1,12 | 1,63 | 3,11 | 1,65 | 2,00 | 3,35 | 3,76 | 2,81 | 2,26 | 1,33 | 1,08 | 2,19 | 2,59 | 1,95 |
| Minerales y Metales | 2,81 | 2,86 | 2,81 | 1,41 | 2,17 | 2,53 | 1,66 | 1,50 | 1,60 | 1,05 | 0,79 | 1,19 | 1,37 | 0,70 |
| Manufacturas | 6,45 | 8,06 | 9,68 | 6,96 | 10,18 | 13,46 | 13,87 | 13,39 | 13,46 | 11,37 | 9,49 | 10,82 | 11,97 | 12,21 |
| Importaciones Intracomunitarias AP | 12,09 | 14,49 | 17,88 | 12,01 | 16,83 | 22,26 | 22,29 | 20,61 | 20,47 | 16,71 | 14,06 | 17,15 | 19,07 | 18,03 |
| Comercio Intracomunitario AP | 23,12 | 27,39 | 32,95 | 22,69 | 32,37 | 43,27 | 43,07 | 39,35 | 39,27 | 32,46 | 27,17 | 32,83 | 36,45 | 35,69 |

Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

Caso contrario, las importaciones intracomunitarias de menor volumen fueron las realizadas por México, mientras que Colombia generó cerca del 31% de la importación total del bloque comercial para el año 2019, seguida de Perú (24%) y Chile (25%). Adicionalmente, al descomponer el intercambio por industria se observa que el mayor flujo comercial se dio en los artículos manufacturados (62%), seguido de alimenticios, bebidas y tabaco (13%), combustibles, lubricantes minerales y productos conexos (11%), y minerales y metales productos (10%).

De esta manera, se puede afirmar en términos generales que, si bien la CAN y la AP han dedicado la mayor parte de su producción al intercambio extracomunitario, Colombia tiene incentivos por pertenecer a la AP por el beneficio que se produce del intercambio con México y Chile, que supera el flujo comercial capaz de generar con la CAN.

La intersección entre proyectos de integración

La CAN surge con el Acuerdo de Cartagena, firmado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú en 1969, y se transforma en 1973 con la adhesión de Venezuela y en 1976 con el retiro de Chile. Posteriormente, después de un primer estancamiento, como estrategia de recuperación frente al fracaso del proyecto de sustitución de exportaciones de los años 1980, la CAN se convierte en un eje estratégico para el crecimiento de los países andinos, adaptando una zona de libre comercio en 1993 y el arancel externo común en 1994.

Sin embargo, el auge de la apertura comercial comienza a declinar durante finales del siglo XX, cuando la unión aduanera comenzó a caer en una segunda etapa de estancamiento que se tradujo en la denuncia de Venezuela en 2006⁷, justificada por el desacuerdo del gobierno venezolano con los acuerdos comerciales que estaban negociando Colombia y Perú con Estados Unidos (Ramos & Toro, 2012). Así, de acuerdo con Pastrana, Betancourt y Castro (2014), Colombia decide conservar el modelo neoliberal, junto con Perú, Chile y México, mientras que Venezuela y Bolivia se enmarcan en un derrumbe de este modelo. Considerando lo anterior, a la fecha la CAN se debe contextualizar dentro de un espacio de dinámica comercial caracterizada por la pérdida de dinamismo institucional.

7. Bajo el Programa de Liberación de la Subregión, Venezuela mantuvo sus beneficios (y compromisos) en la CAN hasta el 21 de abril de 2011.



Por su parte, desde el año 2011, con la firma del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, se pactó la eliminación inmediata de más de un 90% de los aranceles para los países miembros; y el resto de los aranceles a las importaciones quedaron con una agenda para la desgravación de estos para el año 2030, fecha en la cual el 100% de las mercancías podrán ingresar a los actuales cuatro países miembros sin restricciones de tipo arancelario (Trujillo, 2014).

Se estima entonces que, en el futuro, la Alianza del Pacífico se consolide como un Mercado Común con el establecimiento del Arancel Común Externo, ACE, condición que ya la Comunidad Andina de Naciones había logrado desde 1994, cumpliendo el mandato del Acuerdo de Cartagena –artículo 81- donde se establecía que los países miembros se comprometían a poner en funcionamiento una estructura para el ACE. Lo que vale la pena resaltar en este caso es que este mandato fue modificado por la Decisión 371 de la CAN, y por múltiples Decisiones posteriores, pero quedaron sin efecto al establecerse que los países miembros no estaban obligados a aplicar la Decisión hasta el 31 de enero de 2008, que fue prorrogada hasta el año 2015, y luego disuelta por la Decisión 805. Lo anterior implica que, aunque la CAN tuvo el ACE primero, luego de más de 11 años de trabajo el avance fue nulo en el proceso de integración.

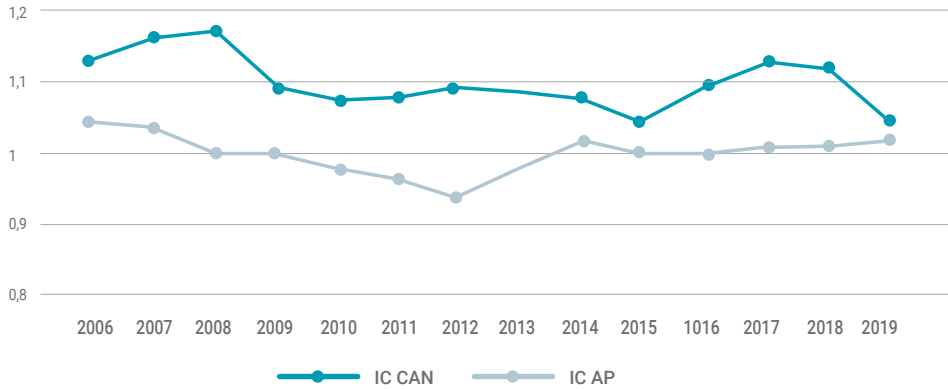
A la par, para el año 2015, los entonces mandatarios de los países miembros de la Alianza del Pacífico (Michelle Bachelet, por parte de Chile; Juan Manuel Santos, de Colombia; Enrique Peña Nieto, por parte de México, y Ollanta Humala, de Perú), acordaron trabajar en la conformación de un acuerdo que permitiera una integración económica más profunda; esto es, que permitiera un mayor flujo de bienes, servicios, personas y capitales, en cumplimiento de lo cual se decidió eliminar el requisito de visa para viajes de turismo entre los países miembros y así facilitar el tránsito de personas.

Complementariedad Comercial

Complementariedad total

De acuerdo con las cifras suministradas por la ALADI, se estimó que la complementariedad comercial en la CAN durante el período 2006-2019 fue de 1,09, lo que implica que existe complementariedad entre la oferta exportable de los países andinos y la demanda de estos dentro de la unión aduanera. Por su parte, la complementariedad comercial entre los socios de la AP fue de 0,99 durante los 14 años comparativos, aunque muestra un evidente repunte luego de la firma del tratado. De igual manera, se puede evidenciar dentro de la variación que en la CAN existe una volatilidad mayor en la complementariedad del intercambio, mientras que en la AP, luego del auge inicial de la firma del acuerdo, se alcanza la “estabilidad” del indicador.

Figura 3. Evolución del Índice de Complementariedad



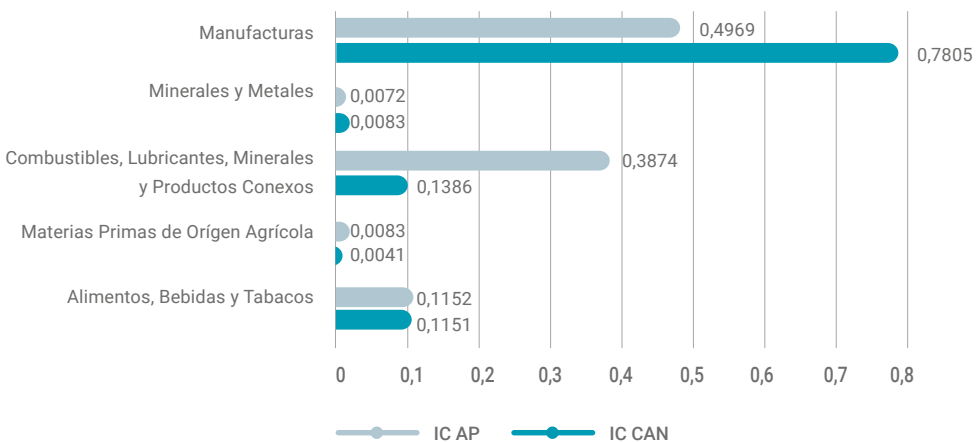
Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

Complementariedad por industria

Cuando se compara la complementariedad en cada una de las industrias se hace evidente que, dado el alto volumen de comercio en la industria manufacturera, esta es la que mayor complementariedad tiene en ambos acuerdos comerciales. Es pertinente resaltar que la magnitud de la complementariedad es mayor en el caso de la industria de manufacturas de la CAN.

Sin embargo, para el año 2019, los resultados implican que –por ser menores a 1- la oferta exportadora de los países no complementa de manera significativa la demanda de importaciones de sus socios. Especialmente en el caso de los minerales y metales, y las materias primas de origen agrícola.

Figura 4. Comparativo del índice de complementariedad por industria, 2019



Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).



Esta diferencia en la capacidad de complementar la necesidad comercial del socio estaría relacionada con las estructuras económicas de cada país: lo tradicional sería que la complementariedad ocurra cuando existe una producción diversa entre países, pues, bajo los supuestos clásicos y neoclásicos del comercio internacional, la especialización de la producción llevaría al intercambio de diferentes industrias; es decir, la complementariedad sería mayor en la media en que mayor sea el comercio interindustrial.

Complementariedad bilateral

Cuando se toma en cuenta el país con quien se genera el intercambio, la complementariedad más alta de Colombia se encuentra con Bolivia. Esto indica que, dadas las diferencias en la estructura de exportaciones de ambos países, podrían existir oportunidades de crecimiento comercial para Colombia en esta relación bilateral. A pesar de ello, cuando se toma en consideración la evolución del indicador se vislumbra otra oportunidad de crecimiento comercial con México, ya que es el índice con mayor tendencia al alza en los últimos años (y superior a 1): nuevamente juega un rol importante la diferencia en las estructuras exportadoras de las economías.

En el caso particular de Perú, se debe puntualizar que: primero, cuando se hace el cálculo del indicador con el intercambio intracomunitario de la CAN, se observa un comportamiento relativamente estable durante todo el período, aunque no complementario ($IC < 1$); segundo, cuando se hace el cálculo del indicador con el intercambio intracomunitario de la AP el decrecimiento del indicador es notorio. Esta característica particular de Perú, como miembro de ambos acuerdos, permite evidenciar que el proceso de integración sí influye dentro de las posibilidades de complementariedad comercial: la existencia de complementariedad disminuye cuando se compara con economías similares e incrementa cuando se compara con estructuras comerciales diferentes. En este orden de ideas, la complementariedad comercial va a ser mayor cuando los países que conformen un proceso de integración posean diferentes estructuras comerciales.

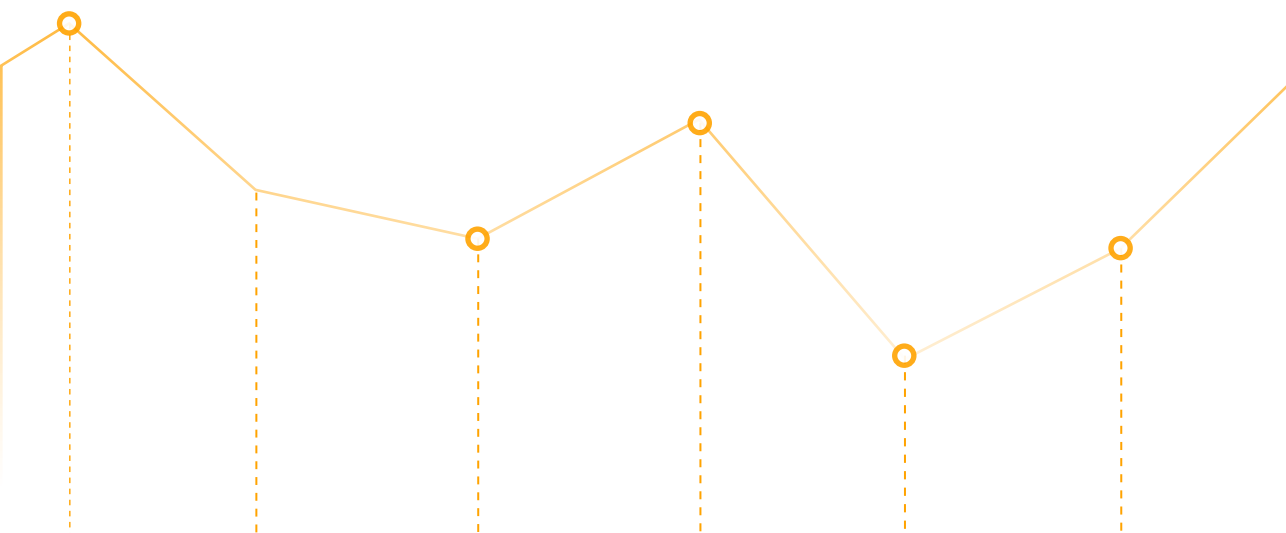
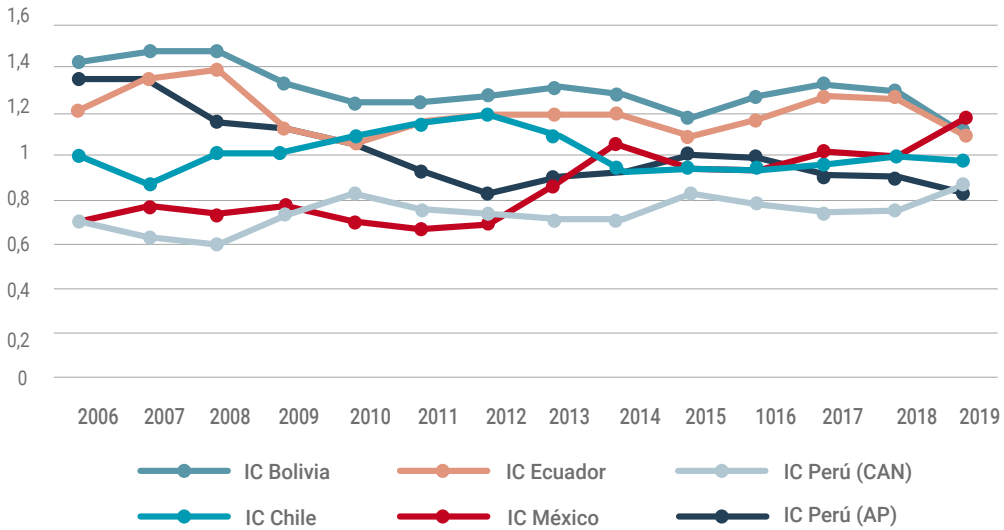


Figura 5. Comparativo del índice de complementariedad por país



Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

Especialización comercial de Colombia

Uno de los beneficios de utilizar el índice de complementariedad para evaluar el comercio entre países es que permite identificar las ventajas/desventajas comparativas de cada socio dentro de la integración. Así, la Tabla 3 muestra que, con respecto a la CAN, Colombia cuenta con una especialización exportadora en manufacturas, que se compensa por la desventaja que poseen países como Bolivia y Ecuador en dicha industria, lo que implicaría que Colombia podría aprovechar esta complementariedad industrial para fomentar su crecimiento comercial.

En el caso de Perú, la economía posee la mayor desventaja en la producción de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, pero Colombia no tiene una especialización suficiente en esta industria como para satisfacer la necesidad importadora de Perú. También se evidencia que aquellas industrias en las cuales las economías de la CAN tienen una especialización importadora son las mismas en las cuales Colombia posee una desventaja, indicando que este mercado no sería una opción favorable para incrementar el comercio interindustrial colombiano.



Tabla 3. Especializaciones con la CAN

| CAN | | 2006-2010 | 2011-2015 | 2016-2019 |
|--|---|-----------|-----------|-----------|
| ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA (XSI) | | | | |
| Colombia | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,10283 | 0,10523 | 0,12718 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,00187 | 0,00196 | 0,00278 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,10122 | 0,11256 | 0,12966 |
| | Minerales y Metales | 0,01708 | 0,00713 | 0,00706 |
| | Manufacturas | 0,77699 | 0,77312 | 0,73332 |
| ESPECIALIZACIÓN IMPORTADORA CAN (MSJ) | | | | |
| Bolivia | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,10207 | 0,12686 | 0,10497 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,03144 | 0,02092 | 0,01436 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,03005 | 0,06519 | 0,14081 |
| | Minerales y Metales | 0,01977 | 0,01259 | 0,00541 |
| | Manufacturas | 0,81666 | 0,77444 | 0,73444 |
| Ecuador | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,14007 | 0,19311 | 0,26452 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,00636 | 0,00542 | 0,00507 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,12571 | 0,07273 | 0,02681 |
| | Minerales y Metales | 0,03770 | 0,03580 | 0,02386 |
| | Manufacturas | 0,69015 | 0,69294 | 0,67974 |
| Perú | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,13193 | 0,19655 | 0,20836 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,00364 | 0,00369 | 0,00220 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,53550 | 0,46033 | 0,45034 |
| | Minerales y Metales | 0,01992 | 0,01245 | 0,01220 |
| | Manufacturas | 0,30901 | 0,32699 | 0,32689 |

Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

Por otro lado, como muestra la Tabla 4, las ventajas comerciales de Colombia frente a la Alianza del Pacífico son menores, aunque se mantienen dentro de la industria manufacturera. A diferencia de la situación con la CAN, la desventaja de sus socios comerciales en esta industria es menor (aunque existente), lo que implica que, si bien existen oportunidades de complementariedad, estas son menores. La posible complementariedad podría generarse por medio del intercambio con Chile.

Otro factor que diferencia las desventajas en los socios de la AP es que estas tienen una concentración menor, dejando un menor campo para el aprovechamiento de la complementariedad existente. En otras palabras, si bien existen oportunidades de crecimiento del comercio intraindustrial, la brecha de la compensación ventaja/desventaja es más baja que

la existente entre Colombia y la CAN. Ejemplo de lo anterior es México: su mayor desventaja está en el sector manufacturero (y este sería un espacio que podría aprovechar Colombia), pero en términos proporcionales es menor a la desventaja que presentan países como Bolivia o Ecuador. Por ende, la oportunidad de comercio existe, pero –según los resultados obtenidos- el margen de crecimiento del comercio sería mayor con la CAN.

Tabla 4. Especializaciones con la AP

| AP | | 2006-2010 | 2011-2015 | 2016-2019 |
|--|---|-----------|-----------|-----------|
| ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA (XSI) | | | | |
| Colombia | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,13022 | 0,11472 | 0,10774 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,00226 | 0,00564 | 0,00780 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,23331 | 0,35936 | 0,33885 |
| | Minerales y Metales | 0,01348 | 0,00723 | 0,00434 |
| | Manufacturas | 0,62074 | 0,51305 | 0,54128 |
| ESPECIALIZACIÓN IMPORTADORA CAN (MSJ) | | | | |
| Chile | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,06535 | 0,09974 | 0,11820 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,00358 | 0,00428 | 0,00485 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,27128 | 0,22347 | 0,15079 |
| | Minerales y Metales | 0,22092 | 0,13733 | 0,07864 |
| | Manufacturas | 0,43887 | 0,53517 | 0,64752 |
| México | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,18808 | 0,22554 | 0,21143 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,07319 | 0,07061 | 0,06128 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,07784 | 0,14107 | 0,21886 |
| | Minerales y Metales | 0,31113 | 0,12069 | 0,08833 |
| | Manufacturas | 0,34976 | 0,44210 | 0,42010 |
| Perú | Alimentos, Bebidas y Tabaco | 0,13368 | 0,13534 | 0,14396 |
| | Materias Primas de Origen Agrícola | 0,02178 | 0,02190 | 0,02592 |
| | Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos | 0,15236 | 0,07565 | 0,08673 |
| | Minerales y Metales | 0,01815 | 0,02046 | 0,02035 |
| | Manufacturas | 0,67404 | 0,74664 | 0,72304 |

Fuente: cálculos propios con base en los datos de la ALADI (2020).

Conclusión: ¿Qué rumbo tomar?

La teoría establece que la complementariedad comercial está relacionada con los procesos de integración de manera directa, dado que la liberación comercial se traduce en un



incremento en los niveles de comercio y los costos asociados a tal expansión favorecen el desarrollo del comercio de carácter interindustrial. Los resultados implican, para el caso colombiano, que la complementariedad comercial fue viable con la CAN antes de su estancamiento en 2011, pero posterior a esta fecha se evidencia una disminución en la ventaja exportadora de Colombia con su principal industria: la manufactura. Igualmente, la firma del acuerdo con la AP significó un incremento en la complementariedad de Colombia en este acuerdo, aunque no en los mismos niveles que una vez tuvo con la CAN.

Sin embargo, la diferencia en las estructuras exportadoras de cada socio permite generar oportunidades de intercambio, aunque con menores magnitudes. En este sentido, el indicador implica que la oferta exportable y la demanda de los países socios no se complementan entre sí de una manera significativa (el indicador es cercano a 1 en la mayor parte del período). Por lo tanto, si bien los procesos de integración con la CAN y la AP han generado para Colombia aumentos importantes en el comercio intrarregional (al inicio de cada uno), actualmente carecen de aportes significativos para combinar las diferentes estructuras de producción de los países socios, disminuyendo la posibilidad de estructurar políticas sectoriales específicas.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (2012). Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Recuperado de: cancilleria.gov.co/sites/default/files/alianza-del-pacifico/acuerdo_marco_alianza_del_pacifico_06_jun_2012_mejorado.pdf
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2020). Sistema de Información de Comercio Exterior. Recuperado de: http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home_bienes.seam;jsessionid=2nkO63XHGUQK7AvtY86Pb2CT.undefined?cid=649263
- Anderson, K., & Nordheim, H. (1993). From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(1), 78-101.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33, 99-123.
- Jacobo, A., & Tinti, B. (2014). Un panorama sobre la complementariedad comercial y comercio intraindustrial entre el Mercosur y sus principales socios europeos: 1992-2012. Universidad Católica Argentina. Documento de Trabajo Nro. 46. Recuperado de: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/investigacion/panorama-comercial-intraindustrial.pdf>
- Pastrana, E., Betancourt, R., & Castro, A. (2014). Colombia y la Alianza del Pacífico: un proyecto regional de cara a la multipolaridad creciente. En Pastrana E.; Gehring, H. *Alianza del Pacífico: mitos y realidades.*, pp. 173-205. Recuperado de: <http://pacificallianceblog.com/wp-content/uploads/2018/03/2014-Pastrana-Gehring-Alianza-del-Pacifico-Mitos-y-Realidades.pdf>
- Ramos-Barrera, M., & Toro, L. (2012). El comercio intraindustrial de la Comunidad Andina: análisis del rol de Venezuela (1996-2009). *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, 18(26), 59-90.
- Trujillo, I. (2014). Sobre las ventajas de la Alianza del Pacífico para Colombia. *Revista Prolegómenos, Derechos y Valores*, 17(33), 159-172.



El nuevo escenario de la economía está modificando los determinantes de la competitividad, por ejemplo, existen cambios tecnológicos que transforman la forma de intercambiar y se han incrementado las medidas proteccionistas en los mercados de mayor envergadura a nivel mundial. Por ello, es necesario discernir sobre los retos de la región en una nueva época caracterizada, no solo por la globalización, sino por una rapidez en el comercio que avanza con mayor ritmo que las regulaciones de los acuerdos comerciales.

Este libro busca socializar los principales retos en materia de infraestructura, tecnología e innovación, finanzas, recursos naturales, competitividad turismo y comercio, tanto en Latinoamérica como en el caso puntual de Colombia.