

Exportaciones y empresas exportadoras en los TLC colombianos

Frank B. Castañeda Pérez*
Estudiante de Negocios Internacionales
Universitaria Agustiniiana

Recibido: 21 de noviembre de 2019 | Aceptado: 21 de noviembre de 2019

Resumen

Este artículo analiza el comportamiento de las exportaciones colombianas en el marco de los acuerdos de libre comercio con los países de Costa Rica, México, Chile y del Triángulo Norte de Centroamérica, durante el periodo 2006 – 2018. Para esto, se identifican los principales productos exportados así como su relación con las empresas que presentan los mayores volúmenes de exportación en el marco de los acuerdos estudiados, por medio de una base de datos construida a partir de la información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). De este modo, se muestra que las exportaciones colombianas dependen principalmente de productos minero-energéticos, principalmente hidrocarburos y carbón. Así mismo, las empresas que se destacan por los grandes volúmenes exportados pertenecen al sector extractivo y se concentran mayoritariamente en la capital del país. Por otra parte, se observa que Colombia ha presentado una pérdida de poco más del 95% del total de las exportaciones a los países mencionados.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio, comercio Sur-Sur, exportaciones colombianas.

*frank.castanedap@uniagustiniana.edu.co

¿Cómo citar en APA?

Castañeda, F., (2020). Exportaciones y empresas exportadoras en los TLC colombianos. *Expresiones, Revista Estudiantil de Investigación*, 7(13), 33-51.

Introducción

En la última década, Colombia ha suscrito una gran variedad de acuerdos comerciales, tanto bilaterales como multilaterales, como, por ejemplo, los Tratados de Libre Comercio (TLC) con Canadá, Estados Unidos, la Unión Europea, Costa Rica, Corea del Sur, los países del Triángulo del Norte, de la Asociación Europea de Libre Cambio (EFTA por sus siglas en inglés) y de la Alianza del Pacífico (AP). El objetivo de esta política es el fortalecimiento de la industria nacional y la apertura de nuevas oportunidades de comercio en diferentes mercados. Sin embargo, aunque los acuerdos deberían aumentar las exportaciones, la realidad es otra; si bien es cierto que el país ha presentado cierto grado de crecimiento gracias a estos, también es evidente la concentración de la oferta exportadora nacional (alta dependencia de productos y mercado), lo cual implica un desaprovechamiento de las circunstancias económicas y políticas que ofrecen dichos acuerdos comerciales al país (Ramoni y Merli, 2017).

Ejemplo de lo anterior es la notable reducción de las exportaciones entre 2014 y 2015 en el marco de la Alianza del Pacífico (Reyes y Medina, 2017) y la baja dinámica de estas con respecto a los países latinoamericanos, en donde, entre 1990 y 2015, Colombia no se pudo consolidar como un eje comercial para algún país o conjunto de países. Si bien, respecto de Bolivia, Ecuador y Panamá, logró ganar protagonismo en estos mercados, no pudo sostenerlo. En otras

palabras, Colombia sufrió un retroceso en su carrera por convertirse en un eje comercial en Latinoamérica, y aún si lo llegase a lograr, los avances no serían atribuibles a la política de firma de acuerdos comerciales bilaterales, sino a la dinámica de integración multilateral de la Comunidad Andina de Naciones (Rojas y Gómez, 2018).

Así mismo, Colombia no ha generado beneficios reales en materia de comercio exterior, presentando participaciones pequeñas como fuente de importación: por ejemplo, porcentajes en la balanza comercial de 1.4 % con México y 2.6 % con Brasil y Argentina reflejan la baja penetración de las exportaciones colombianas a esos países (Torres, 2014). Esto explica la alta dependencia del país de la exportación de materias primas, minerales y crudo, siendo lo que presenta mayor participación en las exportaciones colombianas (Concha, *et al.* 2011).

Bajo este panorama, se hace necesario hacer una evaluación de la situación colombiana frente al aprovechamiento de los diferentes TLC suscritos. Este texto analiza las exportaciones entre 2006 y 2018 en el marco de los TLC con México, Costa Rica, Chile y los países del Triángulo del Norte, mediante una descripción de las exportaciones en el periodo definido, identificando los productos exportados y las empresas exportadoras, antes y después de la suscripción de los acuerdos comerciales. Este trabajo se desarrolla, en su primera parte, con base en los referentes teóricos sobre el libre comercio, y en diálogo con los conceptos del comercio Sur-Sur y la literatura especializada sobre la

dinámica actual de las exportaciones colombianas. Posteriormente, se relaciona la metodología utilizada con la información de la base de datos del Dane, la cual se compone de más de 6 millones de datos que demuestran cuáles son los productos y empresas exportadoras en el país. Adicionalmente, se consulta el desempeño colombiano en materia exportadora frente a los TLC. Finalmente, se presentan las conclusiones y anexos.

Libre comercio: ventajas y desventajas

El comercio internacional crece cada vez más y, con ello, los acuerdos comerciales aumentan, lo que plantea la necesidad de identificar las bondades de esta dinámica. Así, la participación en el comercio internacional puede mejorar la especialización en la producción de bienes que tienen una ventaja comparativa. Al mismo tiempo, se logran complementos en la producción que permiten obtener bienes que no tienen tal especialización (Krugman, *et al.*, 2012).

Gracias a la liberalización del comercio y al acompañamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio entre países se ha multiplicado, generando un crecimiento explosivo de las exportaciones en las tres principales regiones del mundo. Entre el año 2000 y 2010, en Europa las exportaciones se duplicaron; en Asia se triplicaron; y en Norteamérica se pasó de 1.225 mil millones a 1.965 mil millones. De igual manera, crecimientos similares se han presentado en el caso de los servicios (Bhagwati, *et al.*, 2014).

Algunos consideran que el libre comercio es una buena política, mas no es perfecta; aun así, cualquier esfuerzo por alejarse de esta probablemente termine siendo una desventaja. Un ejemplo de esto podría ser una situación en la que dos países con considerable poder de mercado decidieran optar por implantar tarifas arancelarias óptimas a su favor; la guerra comercial resultante movería su curva de contrato y provocaría que los dos países salieran más perjudicados que si hubieran optado por el libre comercio (Krugman, 1993). Paralelamente, existen posturas de advertencia frente al libre comercio. En este sentido, Bhagwati y Panagariya (1996) aluden a la posibilidad de que, al presentarse una reducción en las medidas de protección con respecto a los países con los que se tiene un acuerdo comercial preferencial, se llegue a incentivar el proteccionismo o el aumento de las tarifas hacia otros países con los que no se tiene un acuerdo.

Así mismo, existen tres factores que contradicen los beneficios del libre comercio: i) la desviación del comercio, debido a que la liberalización comercial entre un subconjunto de países puede causar incentivos perversos que lleven a una especialización en la dirección equivocada; ii) el efecto “empobrecer al vecino”, puesto que la formación de áreas de libre comercio puede afectar a los que están fuera de esas áreas, incluso si no se aumenta directamente el proteccionismo de los países que se encuentran en dichas áreas; y iii) la guerra comercial, en la medida en que los bloques comerciales, al ser más

grandes que sus socios, tendrán más poder de mercado, lo cual los tentará a entrar en mercados y optar por políticas más agresivas que pueden dañar el comercio entre bloques y, de paso, deteriorar a todos sus integrantes (Krugman, 1991).

De esa manera, el libre comercio presenta algunas ventajas para sustentar su práctica, sin embargo, no deja de mostrar desventajas y, por ello, se han venido generando alternativas de comercio que apuntan a reducir esos efectos negativos. Tal es el caso del intercambio entre naciones económicamente similares, específicamente el comercio Sur-Sur que se presenta como una fórmula para el ejercicio de solidaridad entre naciones. En el caso latinoamericano, con esta alternativa se busca mejorar y posicionar la región a través de la defensa de los objetivos que cada uno de los países quiere alcanzar en el entorno económico y comercial (Nivia-Ruiz, 2010).

El comercio Sur-Sur presenta una expansión sustancial puesto que el aumento de las exportaciones entre países del Sur se ha casi duplicado, logrando que los países en desarrollo tengan, ahora, una mayor participación en el comercio mundial (Bhagwati, *et al.*, 2014). Esta situación contribuye a la disminución de la dependencia de los países en desarrollo a los mercados del Norte y a la reducción de los cuellos de botella relacionados con la dotación de recursos y el tamaño de los mercados internos, promoviendo cierta industrialización (Bernhardt, 2016). Sin embargo, es de anotar que para el comercio internacional son necesarias ciertas

condiciones que los países del Sur aún no cumplen a cabalidad: políticas en beneficio del comercio; infraestructura de transporte, redes y transacciones empresariales, interempresariales y sectoriales; e integración regional (Da Silva, 2014).

En la práctica, el comercio Sur-Sur presenta niveles de crecimiento bastante favorables: para el periodo 1995-2011, el crecimiento anual fue de 13 %. En Suramérica, el comercio intrarregional es importante, sin embargo, se han presentado reducciones en su participación del 24,7 %, en 1995, al 19,3 % en 2011 (Bernhardt, 2016). Aun así, las exportaciones Sur-Sur pueden ofrecerles a los países de renta baja, que dependen de los productos básicos, mejores oportunidades de exportación. Este es el caso de Brasil-Colombia, países que demostraron ser capaces de liderar procesos de integración regional desde el comercio Sur-Sur (Ruiz, 2018).

Dinámica reciente de las exportaciones colombianas

Las exportaciones colombianas muestran un crecimiento vía precio (no volumen) en el marco de la Alianza del Pacífico (Reyes y Medina, 2017). Esto significa que la AP representa aún un reto para que esta sea una plataforma rentable para el comercio colombiano. En este sentido, se deben asumir acciones, también en el marco del comercio con Argentina y Brasil (Torres, 2014), que permitan el incremento de las exportaciones, la diversificación de la canasta

exportadora y el aumento del valor agregado (Montoya-Uribe, *et al.*, 2016).

Colombia, desde los años noventa, ha logrado incrementar los volúmenes de exportación de productos del sector agropecuario, minero e industrial, pero ha sufrido un proceso de desindustrialización gracias a la dependencia del sector minero. Para 2013, en comparación con 1995, este sector dobló su fuerza en el país al pasar de una participación del 24,7 % al 58,4 %, mientras que el sector industrial se vio mermado a un poco menos de la mitad, pasando del 65,1 % al 36,9 % (Baena y Fernández, 2016).

El país también se ha caracterizado por la dependencia respecto de sus socios comerciales, debido a la baja diversificación de los países de destino. En el periodo 2003-2013, Estados Unidos fue el mayor socio comercial de Colombia gracias a la venta de petróleo sin procesar en grandes cantidades (cerca de US\$ 14.000 millones en 2012). Al mismo tiempo, entre 2009 y 2012 se cuadruplicaron las compras de petróleo procesado (Torres, 2014; Reyes y Chacón, 2014).

China, por su parte, ha ganado terreno como el segundo socio comercial del país; para el año 2013, las exportaciones colombianas fueron de USD5.1 billones, por debajo de los USD18 billones correspondientes a Estados Unidos. En este sentido, para el periodo mencionado, las tendencias al alza más consistentes corresponden a China, Panamá, Países Bajos, Brasil, Chile y Perú (Reyes y Chacón, 2014). Así mismo, la oferta colombiana para el comercio con China y todo el bloque asiático no presenta una variación

relevante frente a la oferta con Estados Unidos. Al igual que con este país, lo que más se demanda en el bloque asiático son productos primarios y algo de café. De esta manera, Colombia actúa como país exportador de productos del sector primario y algunos productos agrícolas (Ocampo, 2014).

Esta historia se repite en el acuerdo con Turquía; el sector con mayor volumen de exportación corresponde a los combustibles minerales, aceites y productos destilados, los cuales, para el año 2010, representaron un valor de USD22,5 MM (miles de millones). Sin embargo, en los últimos años se ha venido revelando que el comercio bilateral entre ambos países ha sido menor de lo esperado, pese a la alta coincidencia entre los productos exportados por Colombia y los importados por Turquía (Gómez-Abella, *et al.*, 2013).

Por otro lado, hay que mencionar que, aunque el país presenta una clara inclinación hacia el sector minero-energético, Colombia también se destaca en el sector agrícola, principalmente en la exportación de flores. Así, con este producto el país se ha posicionado como el segundo mayor exportador del mundo, con una participación del 17%; en el caso del café, la participación en la exportación es del 8%. Esto da a entender que, a pesar de la inclinación del país, este sobresale en otras actividades económicas (Baena, 2019).

Con respecto al sector manufacturero, si se comparan las exportaciones entre 1990 y 2010, se puede afirmar que los productos basados en recursos naturales mantuvieron

una participación relativamente constante (36%), mientras que las exportaciones de manufacturas de baja tecnología se redujeron, pasando del 34,4% al 25,3%. Las exportaciones de manufacturas de media y alta tecnología, por su parte, pasaron del 29,6% al 38%. Aun así, se puede aseverar que la oferta exportable colombiana está de espaldas a la dinámica mundial de los grandes exportadores, los cuales centran su actividad en bienes manufacturados de media y alta tecnología (Torres y Gilles, 2012).

Método y datos

La propuesta que se realizó para la resolución del problema planteado se configuró en cuatro pasos:

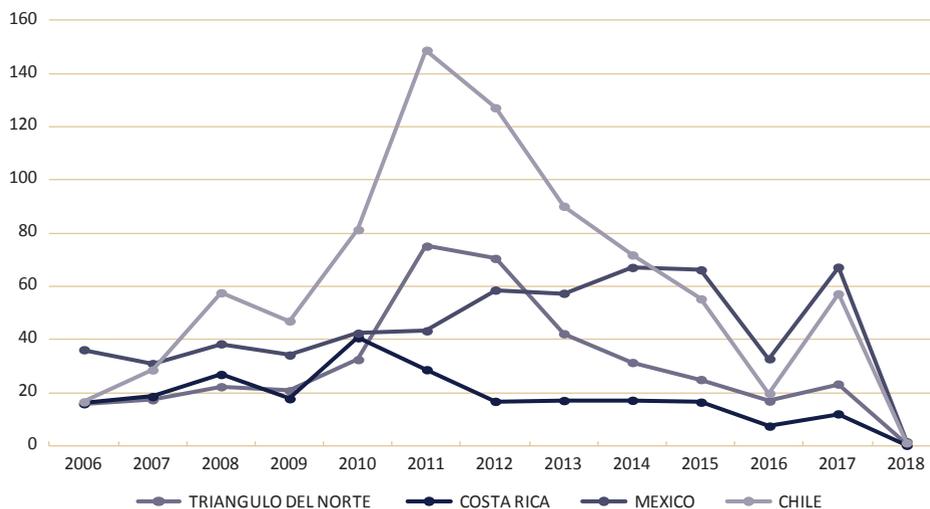
- **Paso 1. Recopilación de datos:** primero, se realizó una recopilación de datos a través del Archivo Nacional de Datos (Anda) del Dane (*s.f*), sobre las exportaciones colombianas en el marco de los TLC con Costa Rica, Chile, México y los países del Triángulo del Norte, en el periodo 2006-2018.
- **Paso 2. Construcción de la base de datos:** una vez realizada la recopilación de datos, se procedió a elaborar una base de datos para consolidar todos los datos y clasificarlos por acuerdo comercial y año. Por lo tanto, la base de datos está compuesta por las siguientes variables: productos exportados por partida arancelaria con totales en FOB (*Free on Board*), y empresas que han realizado

exportaciones en el periodo 2006-2018 con sus totales en FOB. Estos totales se distribuyeron año por año de acuerdo con el periodo de estudio.

- **Paso 3. Análisis:** después de identificar las empresas que más exportan y los productos más exportados en el marco de los TLC, se procedió a realizar un análisis mediante tablas dinámicas, tomando como referencia los valores FOB totales y los países de destino.
- **Paso 4. Identificación:** luego, se identificaron los productos más exportados y las empresas que presentaron los mayores volúmenes de exportación en el marco de los TLC, para establecer la conexión entre estos elementos.
- **Paso 5. Conclusión:** finalmente, se recalcan los primeros 10 productos (de 100) y las primeras 10 empresas que presentaron los mayores movimientos, para concluir si han llegado a tener un comportamiento creciente, decreciente o estable entre 2006 y 2018.

Resultados

De acuerdo con la base de datos, se puede determinar que existió un crecimiento de las exportaciones colombianas en el marco de los TLC con México, Chile, Costa Rica y los países del Triángulo del Norte entre 2006 y 2011. A partir del año 2011, dicho crecimiento fue disminuyendo gradualmente hasta 2017; año en el que se registró un crecimiento que no se mantuvo para el siguiente año (Ver figura 1)



*Cifras en miles de millones de USD

Figura 1. Exportaciones colombianas a los países con TLC: 2006-2018.

Fuente: elaboración propia.

Esta reducción de las exportaciones es más evidente en el caso de Chile, ya que, para el año 2011, este país registró la mayor cantidad de movimientos en el marco de los acuerdos. De forma similar, se evidencia un crecimiento del intercambio con los países del Triángulo del Norte en el periodo 2010-2011. No obstante, esta tendencia no se logró mantener en los siguientes años, lo que demuestra cierta simultaneidad respecto del decrecimiento de las exportaciones colombianas hacia estos países.

Por otra parte, Costa Rica no presenta cambios relevantes en cuanto al crecimiento de las exportaciones colombianas. Desde antes del año 2011, se resalta una caída de las exportaciones hacia este país; tendencia que se consolida en los siguientes años,

registrándose una caída definitiva para 2018. Las exportaciones con México, por el contrario, se incrementaron de manera progresiva hasta el año 2015, por lo que resulta sorprendente que en 2016 estas haya caído de golpe, volvieran a incrementarse en 2017 y, finalmente, cayeran de manera decisiva en 2018.

Con respecto a los productos de exportación, Colombia se ha concentrado, en los últimos años, en la extracción y comercialización de *commodities*, como lo reflejan sus exportaciones (ver tabla 1). La hulla térmica fue el producto que tuvo más operaciones en el periodo de estudio, con valores que oscilaron entre USD29 MM y 63 MM, seguido de los aceites crudos de petróleo, con valores entre USD25 MM y USD50 MM. Por el contrario, los productos de exportación

que presentaron menores valores fueron los siguientes: polipropileno, copolímeros de propileno, aceite en bruto, productos farmacéuticos, perfumes y aguas de tocador. Además, se encontraron productos varios del sector automovilístico, azúcares y aceites esenciales.

En relación con las empresas (ver tabla 2), al establecer una relación entre las empresas que presentan los mayores volúmenes de exportación y los productos con mayor cantidad de movimientos, se destacan Carbones de Cerrejón y Prodeco. Por el contrario, otras empresas como Refinería de Cartagena, Drummond y Polipropileno

del Caribe, aunque actúan como líderes, no presentan mayor consistencia en comparación con las primeras. Cabe resaltar que las empresas hasta ahora mencionadas pertenecen al sector primario de la economía colombiana.

Aun así, aunque la mayoría de las exportaciones corresponden al sector primario, también se identifican empresas del sector industrial como C.I. de Azúcares y Miele y C.I. Colombian Natural Resources que, aunque presenten niveles inferiores a las empresas mencionadas anteriormente, logran mantener un flujo relevante de sus exportaciones (perfumes y aguas de tocador).

Tabla 1.

Productos colombianos más exportados a los países con TLC

Producto	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017	2018
Hulla térmica	3,8	29,5	33,4	44,0	47,7	13,3	63,4	1,2
Aceites crudos de petróleo	0,0	24,3	50,7	50,3	5,0	0,02	0,01	0,04
Grupo de vehículos automóviles ¹	-	-	0,00	16,1	16,9	7,9	1,2	0,2
Azúcares y confitería ²	3,3	3,3	10,8	11,4	5,4	0,4	1,6	0,04
Polipropileno	4,7	4,3	4,0	4,9	4,9	2,4	2,5	0,1
Productos farmacéuticos ³	1,7	1,9	3,1	3,2	3,5	1,8	2,5	0,05
Aceites esenciales y resinoides ⁴	1,5	2,0	2,3	3,0	2,2	1,2	2,0	0,04
Copolímeros de propileno	1,4	1,7	2,6	2,6	2,7	1,3	1,6	0,05
Perfumes y aguas de tocador	0,7	1,1	1,6	2,4	2,7	1,3	3,0	0,04
Aceite en bruto	1,0	0,0	1,4	2,0	4,1	1,7	4,3	0,05

¹ Este producto se refiere a la categoría “los demás” del grupo de Vehículos automóviles correspondientes a la partida 8703.23.90.90

² Este producto corresponde a la categoría “los demás” del grupo de Azúcares y confitería correspondientes a la partida 1701.99.90.00

³ Este producto corresponde a la categoría “los demás” del grupo de Productos farmacéuticos correspondientes a la partida 3004.90.29.00

⁴ Este producto corresponde a la categoría “los demás” del grupo de Aceites esenciales y resinoides correspondientes a la partida 3304.99.00.00

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Tabla 2.

Empresas con mayor valor exportado Colombia-TLC

Empresa	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017	2018
Carbones del Cerrejón Limited.	-	3,1	10,8	19,8	12,9	4,1	8,4	0,3
Refinería de Cartagena S.A.	-	-	9,6	45,5	-	0,0	3,1	0,0
Polipropileno del Caribe S.A.	4,1	4,6	6,5	7,5	7,6	3,5	4,1	0,1
Drummond Ltd.	-	0,8	9,6	3,3	12,8	1,9	16,1	0,2
C.I. Prodeco S.A.	-	-	5,0	1,7	10,5	4,6	20,8	0,5
C.I. de Azúcares y Mielles S.A.	-	-	10,5	9,8	4,1	0,3	0,7	0,0
Bel Star S.A.	-	0,9	5,0	6,9	6,1	3,1	0,4	-
C.I. Colombian Natural Resources I S.A.S.	-	-	-	6,6	0,7	0,3	9,3	0,1
Cerrejón Zona Norte S.A.	-	-	-	-	10,5	2,3	7,7	0,1
Organización Terpel S.A.	-	0,0	1,1	3,8	6,1	1,9	3,8	0,1

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Exportaciones a Chile.

Para Chile, los productos colombianos que presentaron mayores volúmenes de exportación fueron la hulla térmica y los aceites crudos de petróleo, con valores que oscilaron entre los veinte USD20 y USD50 MM, antes del desplome del año 2018 (ver tabla 3).

Sobre las empresas (ver tabla 4), Carbones del Cerrejón y Drummond presentaron una cantidad considerable de acciones comerciales correspondientes a las exportaciones de hulla térmica. Organización Terpel y Ecopetrol no se encuentran en las primeras posiciones, pero fueron importantes para la comercialización de aceites de petróleo. Por último, siguiendo la tabla 4, después de Drummond se encuentran empresas enfocadas en la confitería y demás

productos como C.I. de Azúcares y Mielles y Colombian Natural Resources.

Exportaciones al Triángulo del Norte.

El producto de mayor relevancia en las exportaciones al Triángulo Norte de Centroamérica fue la hulla térmica, con valores que oscilaron entre USD1 MM y USD9 MM, seguido del polipropileno con valores más reducidos, entre USD1 MM y USD2 MM (ver tabla 5). Por otra parte, siguiendo la tabla, se encuentran otros productos de exportación como los farmacéuticos, editoriales, plásticos, aceites, bombones, acompañados de variaciones de polipropileno, que generaron valores que oscilaron entre USD0.2 MM y USD1.3 MM.

Tabla 3.

Productos TLC Colombia-Chile: 2006 - 2018

Producto	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Hulla térmica	1,87	23,94	22,70	38,94	33,49	6,87	0,63
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	-	13,17	29,64	50,29	4,95	0,02	0,04
Azúcares y confitería	1,46	3,30	8,75	10,61	5,38	0,42	0,04
Máquinas, aparatos y material eléctrico: de plomo, del tipo pistón.	0,28	0,87	1,56	1,20	0,97	0,43	0,01
Carburoreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas	-	-	-	1,83	2,28	0,86	0,03
Productos farmacéuticos	0,72	0,60	0,71	0,95	1,06	0,57	0,01
Grupo vehículos automóviles	-	-	0,00	0,33	1,68	0,06	0,04
Plástico y sus manufacturas obtenidas por estratificación con papel	-	0,71	0,77	0,81	0,67	0,38	0,01
Bombones, caramelos, confites y pastillas	0,46	0,45	0,64	0,87	0,83	0,27	0,01
Plásticos y sus manufacturas ⁵	0,21	0,41	0,06	0,80	0,42	0,04	0,00

⁵ Este producto se refiere a la categoría “los demás” del grupo de Plásticos y sus manufacturas correspondientes a la partida 3920.20.90.00

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Tabla 4.

Empresas TLC Colombia-Chile: 2006 - 2018

Empresa	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	Dpto.
Carbones del Cerrejón Limited.	-	2,60	8,35	18,36	11,72	2,92	0,25	La Guajira
Drummond Ltd.	-	0,82	8,71	3,29	11,04	1,66	0,13	Cesar
C. I. de Azúcares y Miele S.A.	-	-	8,65	9,21	4,09	0,34	0,02	Valle del Cauca
Colombian Natural Resources S.A.S.	-	-	-	6,62	0,36	0,01	0,10	Atlántico
Cerrejón zona norte S.A.	-	-	-	-	9,28	1,68	0,12	Bogotá D.C.
Organización Terpel S.A.	-	-	0,51	1,93	2,28	0,86	0,03	Bogotá D.C.

(continua)

(viene)

Empresa	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	Dpto.
C.I. Prodeco S.A.	-	-	0,36	0,05	1,08	0,54	0,01	Cesar
Team foods Colombia S.A.	-	-	0,52	1,32	1,13	0,55	0,01	Bogotá D.C.
Ecopetrol S.A.	-	-	-	0,62	4,95	0,02	0,03	Bogotá D.C.
Bel Star S.A.	-	0,10	0,81	0,99	0,84	0,54	-	Cundinamarca

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Tabla 5.

Productos TLC Colombia-Triángulo del Norte: 2006 - 2018

Producto	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Hulla térmica	1,89	2,33	4,09	5,05	9,07	6,42	0,14
Polipropileno	1,66	1,47	2,22	2,24	1,80	0,33	0,01
Productos farmacéuticos	0,29	0,45	0,60	0,86	1,22	0,65	0,02
Perfumes y aguas de tocador	0,32	0,48	0,66	0,82	0,85	0,36	0,01
Copolímeros de propileno	0,57	0,51	0,66	0,71	0,74	0,27	0,01
Aceites esenciales y resinoides	0,34	0,39	0,46	0,50	0,45	0,24	0,01
Productos editoriales ⁶	0,69	0,80	0,42	0,28	0,28	0,07	0,002
Plásticos y sus manufacturas	-	0,61	0,52	0,50	0,24	0,05	0,005
Bombones, caramelos, confites y pastillas	0,04	0,24	0,35	0,33	0,16	0,13	0,01
Máquinas, aparatos y material eléctrico: de plomo, del tipo pistón.	0,07	0,34	0,24	0,36	0,32	0,09	0,003

⁶ Este producto corresponde a la categoría “los demás” del grupo de Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas correspondientes a la partida 4901.99.90.00

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Con respecto a las empresas (ver tabla 6), Polipropileno del Caribe fue una empresa líder, con los vaivenes de su producto, seguida por Prodeco que tuvo oscilaciones

entre USD1 MM y USD6 MM, expresando una posición traspuesta entre empresas y productos.

Tabla 6.
Empresas TLC Colombia-Triángulo del Norte: 2006 - 2018

Empresa	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	Dpto.
Polipropileno del Caribe S.A.	1,67	1,45	2,88	2,99	2,62	0,63	0,02	Bolívar
C.I. Prodeco S.A.	-	-	1,19	1,69	6,33	4,03	0,07	Cesar
Bel Star S.A.	-	0,29	1,50	1,80	1,85	0,85	-	Cundinamarca
Carbones del Cerrejón Limited.	-	-	2,35	1,44	0,38	1,16	0,01	La Guajira
Dowagro Sciences de Colombia S.A.	0,44	0,47	0,72	0,80	1,02	0,45	0,01	Bolívar
Biofilm S.A.	0,35	0,51	0,44	0,45	0,52	0,17	0,01	Bolívar
Drummond Ltd.	-	-	-	-	1,75	0,19	0,05	Cesar
Anhídridos y derivados de Colombia S.A. Andercol	-	0,15	0,34	0,36	0,58	0,19	0,00	Antioquia
Organización Terpel S.A.	-	-	0,05	0,27	0,66	0,25	0,01	Orinoquía
Mabe Colombia S.A.S.	-	-	-	-	0,10	0,78	0,02	Caldas

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Exportaciones a México.

En el caso de México, los productos colombianos con más movimientos y mayores volúmenes de exportación, antes de la caída de 2018, fueron las partes de los vehículos automotrices, presentando valores entre USD14 MM a USD15 MM en sus picos más altos. Además, de forma similar a otros acuerdos mencionados anteriormente, la hulla es uno de los principales productos de exportación (ver tabla 7)

En materia empresarial, México presenta un vínculo directo entre las empresas más relevantes y el producto con mayor movilización. Así, siguiendo la tabla 8, la Sociedad de Fabricación de Automotores, Sofasa, ha sido la empresa más importante, seguida de Polipropileno del Caribe, la cual ha tenido movimientos mucho más reducidos, pero constantes.

Tabla 7.

Productos TLC Colombia-México: 2006 - 2018

Producto	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Grupo vehículos automóviles	-	-	-	15,37	14,75	7,79	0,15
Hulla térmica	0,00	3,19	6,54	-	5,09	0,00	0,46
Aceite en bruto	0,72	0,02	1,38	2,01	3,66	1,60	0,04
Copolímeros de propileno	0,69	1,02	1,68	1,64	1,72	0,93	0,03
Coques y semicoques de hulla	0,61	1,04	1,60	1,01	1,37	1,71	0,22
Carburoreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas	-	-	-	2,48	3,56	0,92	0,04
Aceites esenciales y resinoides	0,85	1,05	1,13	1,64	0,92	0,65	0,03
Polipropileno	1,41	0,99	0,39	0,84	1,64	1,62	0,04
Productos farmacéuticos	0,39	0,57	1,46	1,19	0,99	0,43	0,01
Grasas y aceites: de almendra, de palma	0,74	1,92	0,80	0,88	0,88	0,35	0,00

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Tabla 8.

Empresas TLC Colombia-México: 2006 - 2018

Empresa	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	Dpto.
Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. Sofasa.	-	-	-	-	14,82	7,85	-	Antioquia
Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. Sofasa.	-	-	0,00	15,37	0,01	-	-	Antioquia
Polipropileno del Caribe S.A.	1,29	1,52	2,07	2,47	3,32	2,40	0,07	Bolívar
Bel Star S.A.	-	0,35	2,06	2,99	2,39	1,21	-	Cundinamarca
C.I. Biocosta S.A.	-	-	1,22	2,20	2,98	1,12	-	Magdalena
Organización Terpel S.A.	-	0,01	0,51	1,51	3,04	0,67	0,03	Bogotá D.C.
Federación Nacional de Cafeteros de Colombia	0,64	0,68	0,76	1,21	1,20	0,43	0,03	Bogotá D.C.
C I Acepalma S.A.	-	-	1,04	1,13	1,50	0,38	0,04	Bogotá D.C.
Biofilm S.A.	0,55	1,14	0,17	0,13	0,82	0,86	0,02	Bolívar
Stf. Group S.A.	-	-	-	0,79	1,25	0,40	0,01	Valle del Cauca

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Exportaciones a Costa Rica

Para Costa Rica, como se indica en la tabla 9, el producto de mayor valía es el polipropileno, el cual ha tenido movimientos entre los USD1 MM y casi USD2 MM, seguido de diversos productos de la industria química. Luego, se destacan productos de la industria plástica, con variaciones entre USD0.18 MM y USD0.41 MM, seguidos de sostenes, perfumes, pro-

ductos de papel y cartón y, por último, minerales y aceites.

Por último, las empresas con mayores movimientos comerciales con esta nación son, a su vez, las que exportan los productos líderes. De acuerdo con la tabla 10, las empresas que tuvieron mayores volúmenes de exportación fueron Polipropileno del Caribe, Dow Agrociencias de Colombia, Cartón de Colombia y Americas Styrenics de Colombia.

Tabla 9.

Productos TLC Colombia-Costa Rica: 2006 - 2018

Producto	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Polipropileno	1,63	1,86	1,33	1,81	1,43	0,40	0,01
Productos diversos de las industrias químicas ⁷	-	0,40	0,61	0,07	0,95	0,12	0,003
Plástico y sus manufacturas de polímeros de etileno	0,18	0,35	0,41	0,41	0,39	0,14	0,004
Plásticos y sus manufacturas	0,42	0,64	0,46	0,41	0,34	0,03	0,001
Sostenes (corpiños)	0,29	0,27	0,20	0,35	0,42	0,22	0,005
Perfumes y aguas de tocador	0,07	0,22	0,27	0,56	0,42	0,21	0,004
Cajas de papel o cartón corrugado	1,08	0,72	0,10	0,00	0,00	0,00	0,000
Aceites esenciales y resinoides	0,16	0,28	0,33	0,42	0,37	0,15	0,003
Papel y cartón: crudo	0,01	0,24	0,40	0,54	0,40	0,01	0,002
Abonos minerales o químicos con nitrógeno, fósforo y potasio	0,01	0,01	0,38	0,13	0,69	0,16	0,004

⁷ Este producto corresponde a la categoría “los demás” del grupo de Productos diversos de las industrias químicas: fungicidas correspondientes a la partida 3808.92.99.00

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Tabla 10.

Empresas TLC Colombia-Costa Rica: 2006 - 2018

Empresa	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	Dpto.
Polipropileno del Caribe S.A.	1,10	1,63	1,52	2,00	1,65	0,49	0,01	Bolívar
Dow Agrosciences de Colombia S.A.	0,23	0,27	0,88	0,43	1,18	0,31	0,01	Bolívar
Cartón de Colombia S.A.	0,06	0,31	0,46	0,54	0,40	0,01	0,002	Valle del cauca
Americas Styrenics de Colombia Ltda.	-	0,01	0,64	0,59	0,55	0,03	0,001	Bogotá D.C.
Biofilm S.A.	0,18	0,19	0,31	0,33	0,33	0,15	0,002	Bolívar
Cabot Colombiana S.A.	0,16	0,14	0,08	0,14	0,43	0,02	0,01	Bolívar
Colombiana Flexo gráfica de Plásticos S.A.S.	-	-	0,25	0,33	0,32	0,13	0,003	Antioquia
Colombiana Kimberly S.A.	0,19	0,13	0,28	0,21	0,11	0,06	0,002	Antioquia
Dow Química de Colombia S.A.	0,82	0,42	-	0,00	-	0,00	0,000	Bogotá D.C.
Anhídridos y Derivados de Colombia S.A. Andercol	-	0,03	0,09	0,21	0,29	0,17	0,004	Antioquia

*Cifras en miles de millones de USD.

Nota. Fuente: elaboración propia.

Conclusiones y recomendaciones

Los productos de exportación de Colombia que han logrado mantenerse durante el periodo de estudio (2006-2018) pertenecen principalmente al sector primario (hulla, coques y semicoques), seguido del sector industrial: polipropileno, aceites, partes de automóviles (carburadores, pistones, etc.), productos alimenticios (bombones, caramelos, confites y pastillas), y productos de la industria farmacéutica y cosmética.

Sin embargo, los productos del sector industrial presentan niveles relativamente bajos en comparación con el total exportado.

Esta evidencia nutre las posturas que aseguran que Colombia es un país extractivo con una baja diversificación de su oferta exportable, fruto de la desindustrialización y del aumento de la participación del carbón y el petróleo en las exportaciones colombianas (Ramoni y Merli, 2017). Así mismo, este fenómeno se agudiza con la concentración exportadora en algunas empresas

líderes que, en su mayoría, se concentran en Bogotá, Antioquia Bolívar, Valle del Cauca y Cesar (ver anexo 1. Tabla 11).

Por último, la teoría del comercio Sur-Sur propone que, para generar actividades de comercio entre los países del Sur, es necesario que las naciones que lo intenten presenten niveles de renta y niveles tecnológicos similares; así, el comercio Sur-Sur puede convertirse en una alternativa atrayente. Sin embargo, Colombia aún no logra llevar este tipo de comercio a la práctica de manera óptima, debido a la baja diversificación que tiene el país en cuanto a su oferta exportadora, gracias a la dependencia del sector minero-energético que contribuye a la creciente desindustrialización, y a la falta de diversificación de sus principales socios comerciales (como E.E.U.U. y China).

Referencias

Acceso a Metadatos y Microdatos anonimizados (s.f)

Archivo Nacional de Datos. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). Recuperado de: <https://sitios.dane.gov.co/anda-index/>.

Baena Rojas, J. J. (2019). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. *Revista de Economía Institucional*, 21(41), 51-70. doi: <https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.03>

Baena Rojas, J. J., y Fernández Pons, X. (2016). Aproximaciones a la inserción de Colombia en el sistema multilateral de comercio en 1995-2015. *Análisis político*, 29(87), 114-131. doi: <http://dx.doi.org/10.15446/anpol.v29n87.60755>

Bernhardt, T. (2016). El comercio Sur-Sur y Sur-Norte: ¿cual contribuye más al desarrollo de Asia y América del sur? Ideas a partir de la estimación de elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones. *Revista Cepal*, (118), 102-120. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40032-comercio-sur-sur-sur-norte-cual-contribuye-mas-al-desarrollo-asia-america-sur>

Bhagwati, J., Krishna, P., y Panagariya, A. (2014). The World Trade System: Trends and Challenges. En Conferencia, Trade and Flag: The Changing Balance of Power in the Multilateral Trade System, International Institute for Strategic Studies, Bahrain. Recuperado de: http://www.columbia.edu/~jb38/papers/pdf/paper1-the_world_trading_system.pdf

Bhagwati, J., y Panagariya, A. (1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical evolution and current Trends. *American Economic Association*, 86(2), 82-87. Recuperado de: <https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D88K7KSC>

Concha Velásquez, J. R., Bersh Arias, A., y García Tamayo, D. M. (2011). Índice elcano: oportunidades y riesgos estratégicos para la economía colombiana. *Estudios Gerenciales*, 27, 207-224. doi: [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(11\)70153-X](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(11)70153-X)

Da Silva, C. A. (2014). La emergencia de los BRICS: Brasil y Sudáfrica en las relaciones Sur-Sur. *Anuario Latinoamericano Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales*, 1, 71-88. Recuperado de: <https://journals.umcs.pl/al/article/view/232>

- Gómez-Abella, D., Pereira-Villa, C. y Gaián-Guerrero, L. A. (2013). Impacto de un TLC en el comercio entre Colombia y Turquía. *Cuadernos de Administración*, 26(46), 159-199. doi: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao26-46.itce>
- Krugman, P. (1991). The move toward free trade zones. *Economic Review*, 76, 5-25.
- Montoya-Uribe, D. A., Gonzales-Parias, C. H., y Duarte-Herrera, L. K. (2016). Situación y retos de Colombia en materia de comercio exterior, en el marco de la Alianza del Pacífico. *Entramado*, 12 (1), 50-65. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/entra/v12n1/v12n1a05.pdf>
- Nivia-Ruiz, F. (2010). La cooperación internacional Sur-Sur en América Latina y el Caribe: una mirada desde sus avances y limitaciones hacia un contexto de crisis mundial. *Revista de Economía del Caribe*, (5), 188-236. Recuperado de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/economia/article/view/1256>
- Ocampo Solarte, H. (2014). Perspectivas del comercio internacional de Colombia con los países asiáticos. *Pensamiento y gestión*, (37), 175-213. doi: DOI: <http://dx.doi.org/10.14482/pege.37.7026>
- Ramoni Perazzi, J., y Merli, G.O (2017). ¿Evolucionan las exportaciones colombianas hacia un mercado más volátil?: una análisis del periodo 1974-2014. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y reflexión*, 25(1), 25-40. doi: <http://dx.doi.org/10.18359/rfce.2652>
- Krugman, P. R. (1993). The Narrow and Broad Arguments for Free Trade. *The American Economic Review*, 83, (2), 362-366. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2117691?seq=1>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., y Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política* Madrid: Pearson.
- Reyes, G. E., y Chacón, S. M. (2014). Colombia 2003-2013: Estructura y tendencias de las exportaciones. *Tendencias*, 15(2), 45-57. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v15n2/0124-8693-tend-15-02-00045.pdf>
- Reyes, G. E. y Medina Garcia, M. (2017). Condicionantes económicas de Colombia y la Alianza del Pacífico. *Tendencias*, 18(1), 159-181. doi: <https://doi.org/10.22267/rtend.171801.71>
- Rojas Sanchez, C., y Gómez Olaya, Á. P. (2018). Los acuerdos comerciales bilaterales: el caso colombiano (1990-2015). *Apuntes CENES*, 37(65), 117-149. doi: <https://doi.org/10.19053/01203053.v37.n65.2018.5961>
- Ruiz Camacho, P. X. (2018). La cooperación sur-sur de Brasil y Colombia: entre la política exterior y el desarrollo. *Papel Político*, (1), 209-248. doi: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.papo23-1.ccep>
- Torres González, J. (2014). Colombia: logros en dos décadas de modelo de desarrollo aperturista - análisis según resultados de balanza comercial. *Análisis Político*, (82), 212-235. Recuperado de: <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/9323/3992.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Torres, D., y Gilles, E. (2012). Exportaciones industriales de Colombia: Estructura tecnológica, sofisticación y diversificación (1990-2010). *Cuadernos de Economía*, 31(57), 201-220. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/262504849_Exportaciones_industriales_de_colombia_Estructura_tecnologica_sofisticacion_y_diversificacion_1990-2010

net/publication/262504849_Exportaciones_industriales_de_colombia_Estructura_tecnologica_sofisticacion_y_diversificacion_1990-2010

Anexo 1

Tabla 11.

Empresas por departamento

Empresa	Nit	Departamento
Anhídridos y Derivados de Colombia S.A. Andercol	890903310	Antioquia
Colombiana Flexográfica de Plásticos S.A.S	890905790	Antioquia
Colombiana Kimberly Colpapel S.A.S.	860015753	Antioquia
Sociedad de Fabricación de Automotores S.A.	860025792	Antioquia
C.I. Colombian Natural Resources S.A.S.	900333530	Atlántico
Americas Styrenics de Colombia Ltda.	900199343	Bogotá D.C.
C.I. Acepalma S.A.	800141770	Bogotá D.C.
Cerrejón Zona Norte S.A.	830078038	Bogotá D.C.
Dow Química de Colombia S.A.	860014659	Bogotá D.C.
Ecopetrol S.A.	8999990681	Bogotá D.C.
Federación Nacional de Cafeteros de Colombia	860007538	Bogotá D.C.
Team Foods Colombia S.A.	860000006	Bogotá D.C.
Organización Terpel S.A.	830095213	Bogotá D.C.
Biofilm S.A.	800048943	Bolívar
Cabot Colombiana S.A.	890400080	Bolívar
Dow Agrosciences de Colombia S.A.	800087795	Bolívar
Polipropileno del caribe S.A.	800059470	Bolívar
Mabe Colombia S.A.S.	890801748	Caldas
C.I. Prodeco S.A.	860041312	Cesar
Drummond Ltd.	800021308	Cesar
Bel Star S.A.	800018359	Cundinamarca

(continua)

(viene)

Empresa	Nit	Departamento
Carbones del Cerrejón Limited.	860069804	La Guajira
C.I. Biocosta S.A.	900138670	Magdalena
C. I. de Azúcares y Mieles S.A	890300554	Valle del Cauca
Cartón de Colombia S.A.	890300406	Valle del Cauca
STF Group S.A.	805003626	Valle del Cauca

Nota. Fuente: elaboración propia.