

2019

Factores determinantes del comercio internacional entre la zona del Triangulo del Norte y Colombia

Miguel Ángel Sandoval Chisco
Universidad de La Salle, Bogotá

Juan Camilo Velandia Orduy
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio



Part of the [Finance Commons](#), and the [International Business Commons](#)

Citación recomendada

Sandoval Chisco, M. Á., & Velandia Orduy, J. C. (2019). Factores determinantes del comercio internacional entre la zona del Triangulo del Norte y Colombia. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/557

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**FACTORES DETERMINANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL
ENTRE LA ZONA DEL TRIANGULO DEL NORTE Y COLOMBIA**

Juan Camilo Velandia Orduy

Miguel Ángel Sandoval Chisco

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES

PREGRADO FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

Bogotá D.C.

2019

**FACTORES DETERMINANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL
ENTRE LA ZONA DEL TRIANGULO DEL NORTE Y COLOMBIA**

Juan Camilo Velandia Orduy

Código: 63142086

Miguel Ángel Sandoval Chisco

Código: 63141051

**Monografía de grado para optar por el título de Profesional en Finanzas y Comercio
Internacional**

Carlos Fernando Morales Sánchez

Director

Universidad de la Salle

Finanzas y comercio internacional

Facultad de ciencias económicas y sociales

Bogotá

2019

Agradecimientos:

Agradezco en primer lugar a Dios por darme la bendición y la fortaleza para afrontar, todos los retos que se me presentan, de igual manera agradezco a mis padres por ser mi apoyo incondicional y acompañarme durante todo este proceso, reiterando su confianza en mí y sus deseos de verme feliz y realizándome como un profesional. También quiero agradecer de manera muy especial a los docentes del programa de finanzas y comercio internacional de la universidad de la Salle, por cada aporte de conocimiento que me brindaron a lo largo del curso de mi pregrado, de manera especial quiero agradecer al docente Carlos Morales por acompañarnos a mí y mi compañero como nuestro tutor en el desarrollo de este proyecto investigativo disciplinar, por ultimo agradecer a mis amigos por apoyarme y acompañarme durante toda esta etapa.

Juan Camilo Velandia Orduy.

Agradezco a Dios por la oportunidad que me dio al estudiar una de las carreras selectas y por permitirme cumplir en el trayecto universitario. Doy gracias a mis padres que fueron uno de los pilares fundamentales al momento de la formación de carácter y que me dieron la fortaleza sobre las situaciones difíciles permitiendo así ser la persona que soy hoy en día.

Agradezco a los docentes del programa finanzas y comercio internacional que me acompañaron y apoyaron en el cumplimiento de la carrera, además que decidieron dar el voto de confianza para poder progresar, por ende, doy gracias al profesor Carlos Morales, tutor del proyecto de investigación quien decidió guiarnos con integridad y responsabilidad.

Miguel Ángel Sandoval Chisco.

FACTORES DETERMINANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE LA ZONA DEL TRIANGULO DEL NORTE Y COLOMBIA.

Juan Camilo Velandia Orduy - Miguel Ángel Sandoval Chisco

Resumen

El presente trabajo de investigación propone analizar cuáles han sido los factores determinantes en los flujos de comercio internacional entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia, con el fin de poder identificar cuáles han sido esos factores que han afectado los flujos de comercio internacional, a su vez realizar un análisis de la relación comercial existente y proponer recomendaciones para un mejor aprovechamiento de los flujos de comercio internacional entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte.

Se recolectaron datos tanto cualitativos como cuantitativos, por medio de informes institucionales, gubernamentales, repositorios institucionales y bases de datos institucionales y gubernamentales. Se analizaron los factores que han sido determinantes y que han afectado los flujos de comercio internacional de la Zona del Triángulo del Norte con Colombia; en donde se encontró que los flujos se vieron afectados por la guerra y los procesos políticos fallidos que desencadenaron en un retroceso económico y por ende comercial, a partir de ello se buscó analizar el dinamismo comercial entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia; por medio de índices de comercio exterior, en donde se encontró las ventajas y desventajas comerciales y el comportamiento de los flujos de comercio internacional, a su vez partiendo de lo anterior poder proponer recomendaciones para un mejor aprovechamiento de los flujos de comercio internacional.

Palabras Claves: Comercio, Internacional, Factores, Flujos, Triángulo del Norte, Colombia.

Abstract

The present research paper proposes to analyze what have been the determining factors in the international trade flows between the Northern Triangle Zone and Colombia, in order to be

able to identify which have been those factors that have affected the international trade flows, since It is also possible to carry out an analysis of the existing commercial relationship and propose recommendations for a better use of international trade flows between Colombia and the Northern Triangle Zone.

Both qualitative and quantitative data were collected through institutional, government reports, institutional repositories and institutional and government databases. The factors that have been determining and that have affected the international trade flows of the Northern Triangle Zone with Colombia were analyzed; where it was found that the flows were affected by the war and the failed political processes that triggered an economic and therefore commercial setback, from this it was sought to analyze the commercial dynamism between the Northern Triangle Zone and Colombia; through foreign trade indices, where the commercial advantages and disadvantages and the behavior of international trade flows were found and in turn based on the foregoing, to be able to propose recommendations for a better use of international trade flows.

Keywords: Commerce, International, Factors, Flows, Triángulo del Norte, Colombia.

Tabla de Contenido

Introducción.....	1
Capítulo 1. Marco Teórico.....	4
1.1 Teoría de la ventaja comparativa.....	4
1.2 Jacob Viner: Teoría de la integración económica.....	4
1.3 Paul Krugman: Teoría del nuevo comercio.....	5
1.4 Modelo Uppsala.....	6
1.5 Teoría pura y monetaria del comercio internacional.....	6
1.6 Modelo Heckscher-Ohlin.....	6
1.7 Paradoja de Leontief.....	7
Capítulo 2. Marco Metodológico.....	8
2.1 Metodología.....	8
2.1.1 Metodología del primer objetivo.....	8
2.1.2 Metodología del segundo objetivo.....	9
2.1.3 Metodología del tercer objetivo.....	12
Capítulo 3. Resultados.....	12
3.1 Identificación de los factores determinantes de los flujos de comercio internacional de la Zona del Triángulo del Norte con Colombia.....	13
3.2 Análisis de la relación comercial existente entre la zona del Triángulo del Norte con Colombia.....	15
3.2.1. Caracterización de Colombia y de los países pertenecientes a la Zona del Triángulo del Norte.....	15
3.2.2 Descripción, caracterización y análisis de los flujos de comercio internacional entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia.....	16
3.2.3 Caracterización del comercio Bilateral de Colombia con cada uno de los países de la Zona del Triángulo del Norte.....	19
3.2.4 Recomendaciones para el aprovechamiento de la relación comercial existente entre Colombia y el Triángulo del Norte.....	49
Capítulo 4. Conclusiones.....	55
Referencias.....	56

Índice de Tablas

Tabla 1. Conformación de los perfiles nacionales de los países de análisis.....	15
Tabla 2. Categorías de desgravación arancelaria.....	17
Tabla 3. Escala de medición del índice Balassa.....	20
Tabla 4. Escala de medición del índice IGLL.....	20
Tabla 5. Escala de medición del índice Krugman.....	21
Tabla 6. Ventajas, desventajas y recomendaciones arancelarias para la relación comercial bilateral	

entre Colombia y Guatemala.....	50
Tabla 7. Ventajas, desventajas y recomendaciones arancelarias para la relación comercial bilateral entre Colombia y Honduras.....	51
Tabla 8. Ventajas, desventajas y recomendaciones arancelarias para la relación comercial bilateral entre Colombia y El Salvador.....	52

Índice de Gráficos

Grafico 1. Balanza comercial de Colombia con Guatemala. (2000-2017) Valor FOB.....	21
Grafico 2. Participación de las exportaciones de Colombia a Guatemala en las exportaciones totales de Colombia.....	22
Grafico 3. Comparación del índice Balassa total relación comercial bilateral Colombia - Guatemala.....	24
Grafico 4. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia -Guatemala.....	25
Grafico 5. Comparación del índice IGLL relación comercial bilateral Colombia - Guatemala.....	29
Grafico 6. Comparación del índice de Krugman relación comercial bilateral Colombia - Guatemala.....	30
Grafico 7. Balanza Comercial de Colombia con Honduras (2000-2017) Valor FOB.....	31
Grafico 8. Participación de las exportaciones de Colombia a Honduras en las exportaciones totales de Colombia.....	32
Grafico 9. Comparación del índice Balassa Total relación comercial bilateral Colombia - Honduras.....	33
Grafico 10. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia - Honduras.....	34
Grafico 11. Comparación del índice IGLL relación comercial bilateral Colombia - Honduras.....	39
Grafico 12. Comparación del índice Krugman relación comercial bilateral Colombia - Honduras.....	40
Grafico 13. Balanza Comercial de Colombia con El Salvador (2000-2017). Valor FOB.....	40
Grafico 14. Participación de las exportaciones de Colombia a El Salvador en las exportaciones totales de Colombia.....	41
Grafico 15. Comparación del índice Balassa total relación comercial bilateral Colombia - El Salvador.....	42
Grafico 16. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia - El Salvador.....	43
Grafico 17. Comparación del índice IGLL relación comercial bilateral Colombia - El Salvador.....	48
Grafico 18. Comparación del índice de Krugman relación comercial bilateral Colombia - El Salvador.....	49

Introducción

El presente proyecto se realizó con el interés de conocer cuáles han sido los factores determinantes en los flujos de comercio internacional entre la zona del Triángulo del norte y Colombia. Este interés parte de observar las problemáticas socioeconómicas y políticas de la Zona del triángulo del norte y como dichas problemáticas afectan la relación comercial existente con Colombia. La zona del Triángulo del norte está ubicada en Centroamérica y se conformada de la unión de tres países que son Guatemala, Honduras y el Salvador, todo este proceso de integración se realiza bajo el marco de la Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) que dio paso a su vez a la creación de un mercado común centroamericano (MMCA) que permitió la integración de la Zona del triángulo del norte.

Zapata y Pérez (2001) refieren que la integración tuvo tres fases. En la primera fase, se buscó pasar de una sustitución de importaciones regional a una sustitución de exportaciones, En la segunda fase, se buscó que las economías que integran el Triángulo del Norte, se recuperan debido a que estuvieron inmersas en un retroceso debido a situaciones de violencia y de guerras, por lo anterior la (CEPAL) planteó que se diera un énfasis al desarrollo interno de las economías y que sus políticas internas tuvieran como sustento la apertura económica, la privatización y la liberalización. Por último, se buscó que las economías se unifican por medio de la dolarización, sometiendo su economía y su autonomía a las políticas monetarias de una economía desarrollada como la de los Estados Unidos. Estas tres fases de integración no se dieron de la manera esperada ya que en cuanto nos referimos a las dos primeras fases no se dio la industrialización esperada, ni la apertura comercial por medio del impulso sobre las exportaciones, en cuanto a la tercera fase fue muy difícil de implementar aunque se logró ya que la unificación en el trayecto fue complicada, en conclusión, fue un proceso de integración que no tuvo el resultado que se esperaba, debido a que los factores sociales y económicos fueron determinantes para un retroceso de la integración como tal.

Por otro lado, Pineda, Álvarez, García y Aricela (2017) Refieren que el estado debe cumplir dos funciones fundamentales, una de ellas la función coercitiva la cual garantiza el pleno

cumplimiento de la ley y una función distributiva que se enfoca en los aspectos relacionados con el desarrollo y la inversión social. Partiendo de lo anterior la integración presenta falencias en estas dos funciones fundamentales, al tener dichas fallas se contribuye tanto al retroceso social, que a su vez desencadena en un retroceso económico sobre los altos índices de violencia, corrupción y pobreza que han sido un factor determinante para el retroceso comercial.

Este proyecto se realizó con el fin analizar qué factores han sido determinantes en los flujos de comercio internacional de la Zona del triángulo del Norte, puesto que desde su conformación no ha tenido un desarrollo eficiente en materia comercial, esto debido a que la integración ha presentado retrocesos en cuanto a temas de desarrollo económico y social. Por otra parte, otro elemento que justifica esta investigación es la relación comercial vigente que tiene el Triángulo del Norte con Colombia, la cual, desde su entrada en vigencia hasta la actualidad, ha tenido un saldo positivo en cuanto a la balanza comercial, pero con tendencia a disminuir. Por tal motivo, se busca que, por medio de esta investigación, se analice la relación comercial entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia, y a su vez proponer recomendaciones para tener un mejor aprovechamiento de los flujos de comercio internacional entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia. Por último, la investigación se realizará para el periodo de tiempo 2000-2017. Pineda et.al (2017), afirman que en esta época se presentó el decrecimiento de los flujos comerciales entre la integración y Colombia.

Para el desarrollo de la investigación, se propuso la siguiente pregunta de investigación: ¿Qué factores han sido determinantes en los flujos de comercio internacional de la zona del triángulo del norte con Colombia? Teniendo como hipótesis que los flujos de comercio internacional de la zona del triángulo del norte se han visto afectados por factores sociales tales como la violencia, corrupción e inseguridad y a las problemáticas socioeconómicas y comerciales. Como objetivo general del proyecto se establece un análisis de los factores determinantes de los flujos de comercio internacional de la zona del Triángulo del Norte con Colombia en el periodo de 2000-2017, y como específicos (1) Identificar cuáles han sido los factores determinantes de los flujos de comercio internacional de la zona del Triángulo del

Norte con Colombia, (2) analizar la relación comercial existente entre la zona del Triángulo del Norte con Colombia, y por ultimo (3) proponer recomendaciones para el aprovechamiento de la relación comercial existente entre el Triángulo del Norte y Colombia.

Para el correcto desarrollo de los objetivos se desarrolló una metodología mixta, en donde se recolectó información cualitativa de informes institucionales y gubernamentales, de bases de datos científicas y de repositorios institucionales, además se recolectaron datos cuantitativos de base de datos institucionales y gubernamentales con el fin de dar cumplimiento a lo propuesto en los objetivos, en primer lugar, se realizó una revisión bibliográfica que permitiera identificar qué factores han sido determinantes en los flujos de comercio entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, seguido se realizó el análisis de la relación comercial existente, dicho análisis, se desarrolló por medio de la revisión bibliográfica del tratado de libre comercio existente, en donde se resalta una descripción general de este y las preferencias arancelarias pactadas, a continuación se procedió a realizar una caracterización del comercio bilateral de Colombia con los tres países integrantes de la Zona, dicha caracterización se realizó por medio índices de comercio exterior que permitieron ver el dinamismo comercial entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, por último basados en el análisis de la relación comercial se proponen recomendaciones para el mejor aprovechamiento, para ello se determinó un análisis en el que se resaltara de manera general y de manera específica en que aspectos se debería aprovechar de mejor manera la relación comercial existente.

El trabajo se encuentra dividido por capítulos, el primer capítulo corresponde al marco teórico, en donde se encuentran las teorías que dan sustento al análisis de los factores determinantes de los flujos de comercio internacional entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, el segundo capítulo corresponde a la metodología, en donde se describe como se llevó a cabo el desarrollo de los objetivos propuestos para el desarrollo del proyecto investigativo, seguido está el tercer capítulo en donde se muestran los resultados obtenidos del análisis correspondiente. El trabajo finaliza con el capítulo 4 correspondiente a las conclusiones

seguido de las referencias y del anexo correspondiente al desarrollo del proyecto de investigación.

Capítulo 1. Marco Teórico:

Para dar sostenibilidad de la información planteada para el análisis de los factores determinantes de los flujos de comercio internacional de la Zona del triángulo del Norte con Colombia, se presentan las teorías que las sustentan.

1.1 Teoría de la ventaja Comparativa

Según Torres (1977) se presenta el filósofo economista Adam Smith, con la teoría de la ventaja absoluta que consiste en la capacidad o especialidad de producir un bien a un bajo costo ya que es necesario para entender a la contraparte ya que permite adquisición de un bien que no se produzca y se necesite, pero como esta teoría se implementara por obsolescencia ya que el mismo Adam Smith propuso la teoría de la ventaja comparativa. Según Torres, la teoría de la ventaja comparativa nos da la perspectiva de Adam Smith y de David Ricardo que consiste, en que, si tenemos a dos países A y B, y ambos producen lo mismo, pero el país A le cuesta menos hacer el producto, entonces el país B debería dejar de hacer este producto y mejor comprarle al país A. Esto se encuentra ligado ya que estos tres países que conforman el triángulo del Norte de Centroamérica están especializados en distintos sectores de producción y cada uno debe enfocarse en el que mejor se encuentre caracterizado tanto un precio como en cantidades

1.2 Jacob Viner: Teoría de la integración económica

Según Parajon (2019) en 1950 se formalizo la teoría de la integración, propuesta por Viner, en dicha teoría se tenía como prioridad que la unión de dos o más países, para el aumento de la producción, de manera que se fortalecieran las ventajas comparativas ante un mercado internacional, de igual manera dentro de la teoría se menciona la ley de unificación de aduanas para optimizar la creación de comercio dentro de la integración, cabe resaltar que el fin de la construcción de esta teoría, fue evaluar si era o no beneficioso un proceso de integración

económica para poder reaccionar de mejor manera ante mercados internacionales. Ahora bien, según Primera (2014) la teoría de la integración económica consiste en conocer y comprender los cambios que se producen como la consecuencia de la unificación de los mercados de diversos países en sus distintas fases y grados. Esta se encuentra justificada por un antes y un después del acuerdo, se realiza un análisis detallado y/o específico sobre los aranceles planteados históricamente, aunque también encontramos la teoría de Bela Balassa quien hace referencia a la unificación de economías debido a situaciones que ocurren en países cercanos que conllevan a una unificación regional.

1.3 Paul Krugman: Teoría del nuevo comercio

Krugman (1979) propone la teoría del nuevo comercio, con el fin de hacer compatibles modelos como el de Heckscher- Ohlin compatibles con nuevos desarrollos teóricos, con la adaptación de un esquema de competencia monopolística con enfoque chamberliliano, con el fin de reconocer la importancia de las economías de escala dentro del comercio internacional. Ahora bien, Moreno y Posada (2006) afirman que dentro de la competencia monopolística propuesta por Krugman se da la posibilidad de producción de bienes que se convierten en sustitutos perfectos de producción más no de consumo, a su vez también la teoría se ciñe al supuesto de costos medios decrecientes es decir economías de escala. Cabe resaltar que a partir de las economías de escala Krugman ratifica los patrones de especialización industrial propuestos por Grubel Lloyd en 1967 lo cual es correspondiente a las tendencias comerciales orientadas a un comercio intra o inter industrial. Según Duran y Álvarez (2008) refieren que Grubel Lloyd define que una relación comercial intra-industrial se refiere a que los flujos comerciales, se realizan entre los mismos sectores y una relación inter-industrial, por el contrario, basa las relaciones comerciales entre distintos sectores.

1.4 Modelo Uppsala

Según Olivera, Roder y Pinhanez (2018) Esta teoría consiste en que, para relacionarse internacionalmente, se debe empezar por los países que se encuentren cerca ya que poseen una afinidad en el idioma, en cultura y en similitud de negociación. Es un proceso lento pero seguro, es decir que, entre las empresas o desarrollo de actividades económicas en el exterior, vayan aumentando gradualmente ya sea por experiencia o por conocimiento del sector en otros países, aplicando esta teoría al presente proyecto se puede entender que el acuerdo se presenta entre estos tres países ya que son relativamente cercanos y poseen un interés comercial sobre los beneficios que pueden obtener y generar ante la producción nacional e internacional.

1.5 Teoría pura y monetaria del comercio internacional.

Por otra parte, según Gaitán (1977) Mencionan que la teoría pura y monetaria del comercio internacional consiste en que los países pueden obtener un beneficio por manejar una especialización internacional y tener libre comercio, es decir, que los factores determinantes que estén relacionados con el comercio internacional, que se presenten en una contramedida con los factores reales en un término de largo plazo, pueden lograr una mejor calidad y disposición de recursos, y encontrar nuevos modelos de producción que impliquen un aumento de bienestar para un entorno global.

Al enfocar o relacionar con la integración económica del Triángulo del Norte de Centroamérica se puede ver que se realiza este mismo TLC para poder generar un bien común entre estos países y permitir nuevas formas o modelos de producción en las que agilicen la comercialización.

1.6 Modelo Heckscher-Ohlin.

Según Perroux (1970) Menciona que la teoría propuesta se basa en la dotación relativa de factores de producción y en el intercambio de productos como sustituto perfecto de la movilidad de los factores. Ahora bien, según Beguería, Clementin, García y Reñones (2019) mencionan que la teoría propuesta por Heckscher- Ohlin enfatiza en que la ventaja comparativa de un país se compone de la abundancia relativa de factores de producción y la forma como estas abundancias

se explotan. Partiendo de lo anterior lo que busca explicar la teoría es que en el intercambio comercial de un bien entre dos países tiende a la igualación del precio de los factores de producción.

Ahora bien, en correspondencia con las relaciones de comercio bilaterales de Colombia con los tres países que conforman la Zona del Triángulo del Norte, podemos ver que los intercambios comerciales entre estos actores, se van a ver beneficiados ya que el intercambio comercial va ser determinado por quien tenga mayor ventaja competitiva es, decir mayor abundancia de factores, de esto se puede inferir que, con las preferencias existentes debido al TLC, se aprovecharan de mejor manera los flujos de comercio internacional entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte.

1.7 Paradoja de Leontief

Según Cuevas (1994) Leontief en 1953 basado en estadísticas comerciales de Estados Unidos del año 1947, propone el estudio del modelo ortodoxo de comercio internacional propuesto por Heckscher-Ohlin, en donde encuentra que el modelo propuesto no se cumple. Según Baldwin (1971) afirma que el modelo Heckscher-Ohlin no toma en cuenta la volatilidad del comercio internacional, ya que, en las relaciones comerciales no se presencia un mercado de competencia perfecta, partiendo de lo anterior la paradoja de Leontief se enfoca en poder determinar la intensidad de los factores de producción. Según Tingting (2011) Leontief aplica el modelo entrada y salida propuesto por el, en 1941, para medir dicha intensidad de factores en el comercio para el caso particular de Estados Unidos, confirmando que la paradoja de Leontief contradice el modelo de Heckscher-Ohlin con la premisa de que los países desarrollados deberían exportar bienes intensivos capital e importar bienes de intensivos en mano de obra.

En relación con los flujos comerciales existentes entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, podemos ver que el comportamiento comercial toma en cuenta factores que hacen que el comercio no sea de competencia perfecta, para el caso específico, el desgravamiento arancelario diferencial debido al tratado de libre comercio existente que afecta lo propuesto en el modelo de

Heckscher-Ohlin y por ende que la paradoja nos permita ver realmente la estructura comercial y las ventajas que se tienen en estas.

Capítulo 2. Marco Metodológico

2.1 Metodología

La presente investigación se desarrollará con un enfoque metodológico mixto, en donde se realizará la respectiva recolección de datos cualitativos y cuantitativos de informes institucionales, gubernamentales tales como World Integrated Trade Solution (Banco Mundial), La comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el banco internacional de reconstrucción y fomento (BIRF), el departamento administrativo nacional de estadística (DANE), Ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia (MINCIT), el sistema de información de comercio exterior de la organización de los estados americanos (SICE) y de repositorios institucionales.

El alcance de este proyecto es explicativo, ya que lo que se busca es analizar los factores determinantes en los flujos de comercio internacional de la integración del Triángulo del Norte en relación con Colombia, buscando describir cuales han sido esos dichos factores determinantes de los flujos comerciales, para así, poder analizar la relación comercial existente entre la integración y Colombia y por último proponer recomendaciones para un mejor aprovechamiento de la presente relación comercial.

2.1.1 Metodología primer objetivo

La primera fase va a tener un enfoque metodológico cualitativo, en donde se plantea una revisión bibliográfica de bases de datos institucionales, informes emitidos por instituciones gubernamentales y repositorios institucionales las causas que conllevan a la formación del Triángulo Norte de Centroamérica y la participación de Colombia como uno de los principales socios comerciales de Guatemala, Honduras y El Salvador.

En primer lugar se toma la creación de la integración económica de los países más afectados por la violencia y que necesitan avanzar en el desarrollo como país, ya que con este factor se detienen los avances por miedo a que grupos rebeldes actúen en contra de aquellos inocentes que no quieren ser partícipes de sus causas, por ende, al realizar esta integración se ven mejores políticas de protección y actúa la fuerza militar establecida por la unificación de los tres países para finalizar esta guerra y permitir a los productores laborar con mayor tranquilidad en 1992 que se firma el acuerdo con estos mismos.

En segundo lugar, se muestran los sectores productivos limitados al banano y a el café lo que impide la especialización de los tres países, con lo que conlleva a evitar que se presente una ventaja comparativa entre estos mismos y no se aproveche el tiempo y el capital para emprender de manera eficiente. Pero con la integración, deciden expandir sus sectores productivos y comienzan a especializarse en cada uno de los tres países, mejorando así la riqueza de cada país e incrementando sus exportaciones e importaciones lo que permite enfocarse en sus recursos, aumentando así su productividad satisfaciendo la demanda nacional e internacional.

2.1.2 Metodología segundo objetivo

Para la segunda fase, en primer lugar, se realizó la caracterización de los países pertenecientes a la Zona del Triángulo del Norte. Esta caracterización se realizó a partir de la definición de un perfil nacional para cada país, la conformación de cada perfil nacional consta de información, demográfica, económica y comercial y se realizó a partir de la revisión bibliográfica de instituciones internacionales y gubernamentales tales, como el banco de internacional de reconstrucción y fomento (BIRF) y ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia (MINCIT).

En segunda instancia se realizó, la descripción del tratado de libre comercio (TLC) Existente entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia, y de igual manera se describió los tratamientos arancelarios que se pactaron en este TLC. La conformación de esta descripción se realizó por medio de la revisión bibliográfica de instituciones tales como el ministerio de comercio, industria, y turismo de Colombia (MINCIT) y el sistema de información de comercio exterior

de la organización de los estados americanos (SICE). Seguido se realizó la caracterización de las balanzas comerciales de Colombia hacia tres países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte. La conformación de las balanzas se realizó por medio de una recolección de datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE y se expresó en graficas que permitieron ver el comportamiento de las exportaciones, importaciones y el saldo de la balanza comercial.

Seguido, en un tercer momento se procedió a calcular 4 índices de comercio exterior, el cálculo de estos índices se realizó para cada uno de los países de la Zona del triángulo del norte, y para Colombia. Se calcularon con el fin de analizar el dinamismo comercial de ocho sectores de constante interacción comercial entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia. Para poder calcular los índices se realizó una respectiva recolección de datos del World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

El primer indicador que se calculó fue el índice de Balassa para cada sector, este índice mide la importancia las exportaciones de un producto de un mercado a otro mercado en contra de las exportaciones de ese mismo producto hacia el mundo, para el cálculo de este indicador se siguió la siguiente formula:

$$(1) IB_{ij}^K = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

donde X_{ij}^K corresponden a las exportaciones del producto K realizadas por el país i al país j; XT_{ij} corresponde a las exportaciones totales del país i al país j; X_{iw}^k corresponde a las exportaciones del producto K por parte del país i al mundo; XT_{iw} son las exportaciones totales que realiza el país i al mundo. Para el correcto análisis de este índice se realizó una normalización del índice con la siguiente formula:

$$(2) IVCR Norm = \frac{IVCR-1}{IVCR+1}$$

este proceso se realizó con el fin de que los valores del índice para el periodo de análisis se situaran en una escala de 1 a -1 para la correcta interpretación. Finalmente, para el análisis de es

este índice se tomó como referencia la siguiente escala de medición: Entre 0.33 y +1 Existe ventaja para el país; entre -0.33 y -1 Existe desventaja para el país y entre -0.33 y +0.33 Existe tendencia a un comercio intraproducto. Este índice se calculó para cada sector previamente seleccionado.

A Continuación, para complementar, se procedió con el cálculo del mismo índice Balassa para una de agrupación de N sectores, siguiendo la siguiente formula:

$$(3) \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

donde X_{ij} corresponden a las exportaciones del país i al país j y M_{ij} corresponden a las importaciones del país i al país j. Cabe resaltar que el análisis de este índice también toma como referencia la escala que se expresó para el primer calculo que se hizo de índice Balassa para cada sector.

El segundo indicador que se calculó fue el índice Grubel Lloyd. Este se calculó con el fin de analizar si los países tenían un comportamiento comercial intra-industrial a nivel país, para ello se siguió la siguiente formula:

$$(4) IGLL = 1 - \frac{\sum [X_{ij}^K - M_{ij}^K]}{\sum (X_{ij}^K + M_{ij}^K)}$$

en donde X_{ij}^K representa las exportaciones del grupo k del país i al país j y M_{ij}^K representa las importaciones del grupo k del país i al país j. Para finalizar el análisis del índice se tomó como referencia la escala de medición correspondiente al índice para su correcta interpretación, la escala se define por niveles en donde el nivel 1 corresponde a un $IGLL > 0.33$ lo cual traduce que existen indicios de Comercio intra-industrial ; El segundo nivel corresponde a un $IGLL > 0.10 < 0.33$ que significa que existe un potencial comercio intra-industrial y por ultimo un tercer nivel que corresponde a un $IGLL < 0.10$ que referencia que existen relaciones de comercio inter-industriales.

El tercer Indicador que se calculó fue el índice de Krugman, este índice se calculó para comparar que diferencias tenían las estructuras de exportación de los países, partiendo de la ponderación de cada industria en el total de exportaciones del país, para ello se siguió la siguiente fórmula:

$$(5) IK = \sum_{k=1}^n [Pi^K - Pj^K]$$

en donde Pi^K corresponde la participación del sector K en las exportaciones totales del país i y

Pj^K corresponde a la participación del sector K en las exportaciones del país j. para finalizar el análisis de este indicador se realizó un cuadro comparativo para poder observar que tan similares son las estructuras de los países.

2.1.3 Metodología tercer objetivo.

Para el tercer objetivo, se realizó un análisis, basado en el objetivo específico dos, en donde se propusieron recomendaciones, en un primer momento se estableció en que sectores Colombia tiene ventaja y desventaja comercial y se realizó las respectivas recomendaciones de tipo arancelario, lo anterior por medio de tablas realizadas para cada relación comercial bilateral comercial de Colombia con los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, a su vez se recomendó la tendencia comercial hacia la que se tenía que orientar el comercio de Colombia con los tres países y el fortalecimiento de su estructura de exportación. En un segundo momento se realizó una recomendación general orientada a los tratamientos arancelarios, el tipo de comercio y el fortalecimiento de la estructura de exportación. Por ultimo para dar mayor sustentabilidad a las recomendaciones, estas se relacionaron con teorías del marco teórico, tales como el modelo de Heckscher-Ohlin, la teoría de la integración económica propuesta por Jacob Viner, y la teoría del nuevo comercio propuesta por Paul Krugman.

Capítulo 3. Resultados

3.1 Identificación de los factores determinantes de los flujos de comercio internacional de la Zona del Triángulo del Norte con Colombia.

Para presentar la relación existente entre la zona del triángulo del norte con Colombia, según (Torres, 1970) mencionan que desde el siglo XIX comienzan a ver cambios importantes de

carácter socioeconómicos y políticos sobre estos mismos, ya que presentan antecedentes de violencia y corrupción.

La principal economía de Centroamérica estaba constituida por el banano y el café lo que en la década de los 30, con lo cual dio comienzos a la crisis exportadora, ya que sus sistemas no presentaban el apoyo adecuado para exportar, esto en parte, pudo ser ocasionado por lo que menciona Torres, “La posguerra y la dictadura política”.

En 1940 se destaca el cambio de política, llamada “República liberal”, lo que conlleva una nueva crisis en Centroamérica lo que promueve a cambiar cargos oficiales y además que promueven la implementación de nuevas autoridades. El cambio determina una nueva estructura económica, lo que conlleva a una industrialización que para ese entonces se conocía como desarrollo, pero este cambio, hace un llamado a los grupos rebeldes del anterior gobierno, que quieren ser partícipes del manejo de esta industrialización. Posteriormente con el cambio de economía, se presentan nuevos tipos de productos para la exportación, como lo son el azúcar, el algodón y la carne que no alteran las industria y permiten el progreso sobre el índice intra-industrial e intra-regional. (Torres, E 1970).

Con la postguerra, se crean ciertos grupos que hasta la década de los 40 se manifiestan en contra de la política gubernamental, con lo que desencadenan una serie de fracasos para la rama militar, y causan la desconfianza sobre estos mismos generando permisividad en el orden y conllevando así al vandalismo, por esta razón en 1957 se presenta la comisión económica para América Latina y el Caribe, quien presenta la unificación de economías entre los países de Centroamérica más afectados que permite presentar acuerdos multilaterales como posible solución. Esto es el planteamiento del acuerdo, los estudios realizados para que fuera efectiva y viable la composición que se denominó Triángulo del Norte de Centroamérica. Además, con la creación de la TMSD, (Tratado Marco de Seguridad Democrática) en 1995, presenta afectaciones en el 2001. Según (García 2006), menciona que fue por la aparición de nuevas formas de violencia en América Latina con lo que socavado la fuerza de reacción rápida hasta el 2005.

Con la composición de la integración económica de Honduras, Guatemala y El Salvador, se procede a realizar acuerdos comerciales con Colombia ya que tienen afinidad en el idioma y comparten una extensa variedad de cultura, además de desarrollar un mejoramiento sobre las exportaciones. Según los TLC de Colombia, (2019). Mencionan que “el acuerdo se planeó desde 1984 en el marco de ALADI”, (Asociación Latinoamericana De Integración), para cubrir un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias, en cuyo caso entraron en negociaciones desde el 2006-2007 para fomentar el desarrollo socioeconómico de los países involucrados, y entra en vigencia a partir del 2009 y 2010.

Al introducir la integración de las economías de los tres países más afectados, (Guatemala, Honduras y El Salvador), según (Castillo, Aguilera y Cortijo, 2013). Se puede ver el cambio en las exportaciones ya que se incrementan un 8% desde el 2005 - 2010 lo que indica que el acuerdo promueve la economía conjunta y fomenta la integración intrarregional por una zona libre del comercio con el sistema arancelario centroamericano aún que se presentan alteraciones por la crisis mundial que se presentó en el 2009 con la caída de los bancos estadounidenses.

Posterior a los eventos sucedidos con la integración de economías y los acuerdos suscritos, (los TLC) con Estados Unidos, México, China, etc. se ven incrementos en las exportaciones en el 2010, según menciona Castillo, Aguilera y Cortijo “alcanzó 71.5% de las exportaciones de Centroamérica al resto del mundo” Por consiguiente se determina que los factores principales que actúan o causan la realización del TN son por la violencia de las guerras, la inseguridad y los cambios generados por alteraciones en los órganos del estado que modifican las políticas socioeconómicas y que actúan en la implementación de fuerzas militares para finalizar los grupos rebeldes, pero los factores determinantes entre Colombia y el TN son por acuerdos presentados desde 1984 cubiertos por el marco de ALADI para cierto grupo de productos que tengan esa preferencia arancelaria según (Castaño, Vázquez y Vanegas, 2015) mencionan que esto sucede para “fortalecer la integración económica regional como instrumento esencial para el avance del desarrollo socioeconómico de los países latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras”, el cual fue firmado o celebrado en el 2007 en Medellín, Colombia

3.2 Análisis de la relación comercial existente entre la zona del Triángulo del Norte con Colombia.

3.2.1. Caracterización de Colombia y de los países pertenecientes a la Zona del Triángulo del Norte.

Tabla1. Conformación de los perfiles nacionales de los países de análisis.

	Colombia 	Guatemala 	El Salvador 	Honduras. 
Población	48.258.494 (Población a 2019)	17.9616.000 (Población estimada a 2020)	6.486205 (Población estimada a 2020)	9.904.670 (Población estimada a 2020)
Extensión Territorial	1.141.748Km ²	108.940Km ²	21.040 Km ²	112.492 Km ²
Moneda	Peso Colombiano	Quetzal (GTQ)	Dólar Estado Unidense	Lempira.
Idioma Oficial	Español	Español	Español	Español
Forma de gobierno	República Democrática	República Democrática	República Democrática representativa	República Democrática presidencialista y centralista
PIB a precios Constantes.	382.216.000 Millones USD a (2018)	54.503.000 Millones USD a (2018)	22.546.000 Millones USD a (2018)	21.130.000 Millones USD a (2018)
PIB Per Cápita a precios constantes.	7.698,4 USD a (2018)	3.160,0 USD a (2018)	3.511,3 USD a (2018)	2.203,9 USD a (2018)
Inflación (IPC)	3.24% (2018)	3.7% (2018)	1.09% (2018)	4.3% a (2018)
Exportaciones	41.904,8 millones USD	9.810,1 millones USD	5.760,0 millones USD	8.235,0 millones USD
Importaciones	51.230,6 millones USD	16.062,4 millones USD	10.586,1 millones USD	10.337,7 millones USD

Principales socios comerciales.	Estados Unidos. (25,5%)	Estados Unidos (37,6%)	Estados Unidos (89,9%)	Estados Unidos de América (40,2%)
	China. (10,0%)	El Salvador (12,1%)	Honduras (27,7%)	Alemania (7,9%)
	Panamá. (7,0%)	Honduras (9,6%)	Guatemala (27,5%)	Bélgica (7,0%)
	Ecuador. (4,4%)	Nicaragua (5,6%)	Nicaragua (15,0%)	Países Bajos (5,9%)
	Turquía. (4,0%)	México (5,1%)	Costa Rica (9,1%)	El Salvador (5,8%)
	México. (3,91%)	Colombia (0,62%)	Colombia (0,5%)	Colombia (0,22%)

Fuente: Banco Mundial (2019) PIB a precios constantes, PIB per cápita a precios constantes, índice de precios al consumidor (IPC). MINCIT (2018) Perfil económico de Colombia, El Salvador, Honduras y Guatemala. Elaboración propia.

3.2.2 Descripción, caracterización y análisis de los flujos de comercio internacional entre la Zona del Triángulo del Norte y Colombia.

Según el sistema de información sobre comercio exterior de la organización de los estados americanos SICE (2018) suscriben que desde los años 90 existió el interés de fortalecer las relaciones con los países de Centroamérica, por parte de la comunidad andina de naciones. Esto llevo a que países como Colombia, miembro de la comunidad andina de naciones (CAN) tuviera la oportunidad de fortalecer sus relaciones con los países de Centroamérica.

Ahora bien, según el Ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia MINCIT (2018) Refiere que Colombia inicia negociaciones en mayo de 2006 para la suscripción de un tratado de libre comercio con los países que integran la Zona del Triángulo del Norte de Centro américa, dichas negociaciones duran hasta marzo de 2007, y traen como resultado la firma del tratado de libre comercio en Colombia y el Triángulo del Norte el 9 de agosto de 2007. La sanción definitiva del tratado se da el 23 de septiembre de 2009 luego de pasar pon la sanción presidencial y la sanción de la corte constitucional previamente.

El tratado de libre comercio entra en vigencia de manera gradual con cada uno de los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, el primer país con el tratado entro en vigencia fue con Guatemala el 12 de noviembre de 2009, en segunda instancia con el Salvador el 1 de febrero de 2010 y por último el 27 de marzo de 2010 con Honduras.

Ahora bien, bajo la suscripción y vigencia del TLC existente entre Colombia, Guatemala, Honduras y El Salvador, el MINCIT (2018) Refiere que, para beneficiar los flujos comerciales entre los países, se estipulo una lista con las categorías de desgravación arancelaria con el fin de dar tratamientos arancelarios a ciertos sectores de la economía. Cabe resaltar que dicha lista de categorías consta de 14 niveles en donde, la desgravación puede ser de manera instantánea o por periodos anuales de desgravación.

Tabla 2. Categorías de desgravación arancelaria.

Categoría A	Desgravación a la entrada en vigor del tratado.
Categoría B	Desgravación hasta (5) etapas iguales anuales.
Categoría C	Desgravación hasta (10) etapas iguales anuales.
Categoría C*	Desgravación hasta en (9) etapas iguales anuales.
Categoría D	Desgravación hasta en (15) etapas iguales anuales.
Categoría D*	Arancel estable por 2 años, desgravación a partir del año 3 (10) etapas iguales anuales.
Categoría E y E*	Arancel exento de cualquier compromiso en el tratado.
Categoría F	Desgravación hasta (20) etapas iguales anuales.
Categoría F*	Arancel estable por 8 años, desgravación a partir del año 9 (12) etapas iguales anuales.
Categoría G	Reducción del arancel especifico en porcentaje, según la letra de la categoría de desgravación.
Categoría H	Reducción del arancel con contingente, según la letra de la categoría de desgravación.

Categoría I	Reducción del arancel dependiendo de la letra de la categoría de desgravación.
Categoría J	Reducción del arancel dependiendo de la letra de la categoría de desgravación. Hasta en 5 etapas anuales iguales.
Categoría k	Reducción del arancel dependiendo de la letra de la categoría de desgravación. Hasta en 9 etapas anuales iguales

Fuente: Ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia. (2018) Descripción de las categorías de desgravación. Elaboración propia.

Continuando y según el MINCIT (2018) las preferencias arancelarias acordadas entre Colombia y los países de la Zona del triángulo del norte, se basan en dar tratamiento especial a productos agrícolas y a productos industriales, ahora bien, si lo miramos en detalle, dentro de los productos agrícolas vemos que los sectores de alimentos y por ende el sector agrícola y de materias primas, contienen tratamientos arancelarios, de igual manera dentro de los productos industriales, vemos que los sectores tales como el sector de Minerales y Metales, Combustibles, productos químicos, manufacturas, Maquinaria y transporte y textiles, de igual forma cuentan con un tratamiento especial arancelario.

Partiendo de lo anterior las preferencias arancelarias de Guatemala, Honduras y El Salvador y de manera recíproca a las preferencias otorgadas por Colombia a los tres países, también se dan en los mismos sectores de la economía, de esto se puede inferir que los flujos de comercio internacional de Colombia con la Zona del Triángulo del Norte se están basando en estos ocho sectores económicos, por ende, los tratamientos arancelarios, acordados en el TLC con cada país fueron enfocados a generar más dinamismo comercial en estos sectores.

3.2.3 Caracterización del comercio Bilateral de Colombia con cada uno de los países de la Zona del Triángulo del Norte.

Continuando, la correspondiente caracterización del comercio bilateral de Colombia con cada uno de los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, mostrara el comportamiento de los flujos comerciales de Colombia con estos tres países y su correspondiente participación en las exportaciones totales de Colombia. Ahora bien, dicho comportamiento de los flujos de comercio, parte de lo que refiere el World Integrated Trade Solution (Banco Mundial) (2019) el cual afirma que las relaciones de comercio de Colombia con los tres países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, bajo el marco de la clasificación uniforme para el comercio internacional (CUCI) se dieron en ocho sectores los cuales fueron: El sector manufacturas, seguido de los sectores de productos químicos, combustibles, maquinaria y transporte, alimentos, textiles, minerales y metales y materias primas agrícolas.

Partiendo de lo anterior Duran y Álvarez (2008) afirman que el dinamismo comercial entre dos países se puede analizar por medio de indicadores de comercio exterior, que permiten ver el comportamiento de los flujos de comercio internacional, para este caso se comenzó a medir el dinamismo comercial entre Colombia y los países de la Zona del Triángulo del Norte, con el índice de Balassa. Para entender este índice y su correcta interpretación, en primer lugar, el cálculo del índice pide que se denomine un país *i* y un país *j*; el país *i* actúa como el país base o país de análisis, y el país *j*, actúa como el país destino o de comparación. Este índice permite ver la relación existente entre la relevancia que tiene un producto en las exportaciones de un mercado, en las exportaciones de otro mercado en comparación con las exportaciones de ese mismo producto hacia el mundo (Durán y Álvarez, 2008). Cabe resaltar que en este caso este índice se calculó por sectores, esto quiere decir que el índice para este caso en particular va a medir la relevancia de un sector en las exportaciones hacia otro mercado, en comparación con las exportaciones de ese mismo sector al mundo. La correcta interpretación del índice se toma como referencia la siguiente escala:

Tabla 3. Escala de medición del Índice Balassa.

Entre +0.33 y +1	Existe ventaja para el país.
------------------	------------------------------

Entre -0.33 y -1	Existe desventaja para el país.
Entre -0.33 y 0.33	Tendencia a un comercio intraproducto.

Fuente: Duran y Álvarez (2008) Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial. Elaboración propia.

Continuando, con lo que refieren Duran y Álvarez (2008) el dinamismo comercial de los flujos de comercio internacional de Colombia con los países de la Zona del Triángulo del Norte, también se puede medir por el índice de Grubel Lloyd, este índice permite relacionar el comercio bilateral para determinar si es, tipo intra- industrial, es decir que el comercio bilateral es entre los mismos sectores, o si, por el contrario, es inter – industrial es decir que los flujos de comercio sean entre sectores de diferente actividad. La correcta interpretación según refiere Duran y Álvarez (2008) se mide en tres niveles como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4. Escala de medición índice IGLL.

Nivel 1:	IGLL > 0.33 Comercio Intra – industrial.
Nivel 2:	IGLL > 0.10 < 0.33 Potencial Comercio Intra – Industrial.
Nivel 3:	IGLL < 0.10 Comercio Inter – Industrial.

Fuente: Duran y Álvarez (2008) Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial. Elaboración propia.

Por último, Duran y Álvarez (2008) refieren que, en el análisis del dinamismo comercial para una relación comercial bilateral, en este caso entre Colombia con los países de la Zona del Triángulo del Norte y viceversa, se puede calcular el índice de Krugman, este índice mide que tan diferentes son las estructuras de exportación de dos países. Ahora bien, para la correcta interpretación del índice se tiene como referencia la siguiente escala de medición:

Tabla 5. Escala de medición del Índice Krugman.

Índice de Krugman = 0	Estructuras exactamente iguales
-----------------------	---------------------------------

Índice de Krugman = 2	No hay superposición en las estructuras comerciales de los dos países.
-----------------------	--

Fuente: Duran y Álvarez (2008) Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial. Elaboración propia.

Ahora bien, la caracterización del comercio bilateral de Colombia con cada uno de los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, en cuanto a la muestra del comportamiento de los flujos de comercio internacional, el análisis se dio en dos momentos, un primer momento corresponde a los flujos comerciales en los años anteriores a la entrada en vigencia del TLC y un segundo momento para los años posteriores a la entrada en vigencia del TLC. En complemento a lo anterior, en el análisis de los flujos comerciales también, se observó la incidencia de estos dos momentos en las exportaciones totales de Colombia.

Por otro lado, la caracterización del comercio bilateral, en cuanto se refiere al dinamismo comercial, cabe resaltar que el cálculo para cada índice se desarrolló, para cada país, con el fin de poder obtener un comparativo de los países y así poder determinar, que similitudes y diferencias, se presencian en las ya mencionadas relaciones comerciales.

3.2.3.1 Comercio bilateral de Colombia con Guatemala.



Gráfico 1. Balanza comercial de Colombia con Guatemala. (2000-2017) Valor FOB. Elaboración propia. Fuente: Tomado del DANE.

Como se puede apreciar en la figura 1 el comercio bilateral de Colombia con Guatemala según el DANE (2019) para el periodo de análisis del 2000 al 2017 ha tenido un comportamiento beneficioso para Colombia, como se refleja en la figura 1, Colombia ha exportado más de lo que a importado de Guatemala, arrojando un saldo de la balanza comercial superavitario.

Ahora bien, si el saldo de la balanza comercial es superavitario para Colombia, cabe resaltar que, dentro de este periodo de análisis, el comportamiento comercial se puede analizar en dos momentos. El primer momento es el periodo que antecede a la entrada en vigencia del TLC que tienen Colombia y Guatemala, si se mira en detalle el comercio de los dos países antes de la entrada en vigencia del TLC no era muy significativo para Colombia, y el segundo momento es después de la entrada en vigencia del TLC en donde se puede apreciar un aumento significativo del comercio. Esto se sustenta en la participación de las exportaciones hacia Guatemala en las exportaciones totales de Colombia.

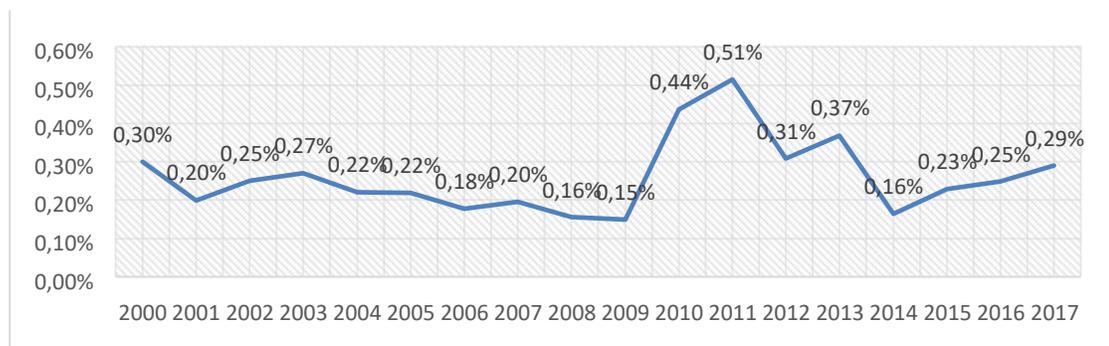


Figura 2. Participación de las exportaciones de Colombia a Guatemala en las exportaciones totales de Colombia Elaboración propia Fuente: Tomado del DANE.

Como se puede apreciar en la figura 2 para el primer momento del periodo de análisis, que comprende los años antecesores a la entrada en vigencia del TLC, se tomó como referencia el año 2007 ya que es el año en donde se firma el TLC además de que como se aprecia en la figura 1 tiene un crecimiento significativo comercial, este crecimiento significativo representó el 0,53% de la participación de las exportaciones de Colombia a

Guatemala en las exportaciones totales de Colombia, seguido se tomó el año 2008 que fue el año antecesor al año de entrada en vigencia en del TLC en este año se ve una reducción del 0,5% ya que la participación en este año fue del 0,48%. El segundo momento de análisis se da después del año 2009 que fue el año de entrada en vigencia del TLC como se puede apreciar en la figura 2, después de la entrada en vigencia la participación se duplico, tal y como se ve representado en el año 2013 la participación fue del 1,14%. Este año fue en donde se presencié el mayor volumen comercial entre los dos países. Al final del periodo de análisis es decir para el año 2017 se presenta una reducción con respecto al año 2013, más sin embargo en comparación con el periodo que antecede a la entrada en vigencia del TLC sigue siendo significativo el aumento comercial.

Continuando según refiere el World Integrated Trade Solution (Banco Mundial) (2019) bajo el marco de la clasificación uniforme para el comercio internacional CUCI. Colombia y Guatemala, en cuanto nos referimos a las exportaciones desde Colombia hacia Guatemala en el periodo de análisis de 2000 a 2017; Colombia exporto de manera representativa en estos ocho sectores, los cuales fueron: El sector manufacturas, seguido de los sectores de productos químicos, combustibles, maquinaria y transporte, alimentos, textiles, minerales y metales y materias primas agrícolas, cabe resaltar que el orden descrito de los sectores es a su vez el orden de mayor a menor exportación de Colombia con respecto a Guatemala.

Partiendo de lo anterior se calculó el índice Balassa, este se calculó tanto para los ocho sectores en total y para cada sector de manera individual, bajo el marco del CUCI para el periodo de análisis del 2000 al 2017. Ahora bien, en primer lugar, el cálculo corresponde, al total del índice Balassa de Colombia actuando como el país i y Guatemala actuando como el país j y en segundo lugar Guatemala actuando como el país i y Colombia como el país j, con el fin de comparar el comportamiento del índice tanto para Colombia como para Guatemala. Cabe resaltar que para el segundo del cálculo del índice el valor correspondiente para el 2017, no se incluyó ya que según el World Integrated Trade

Solution (Banco Mundial) (2019) refiere que las exportaciones de Guatemala a Colombia no fueron significativas.

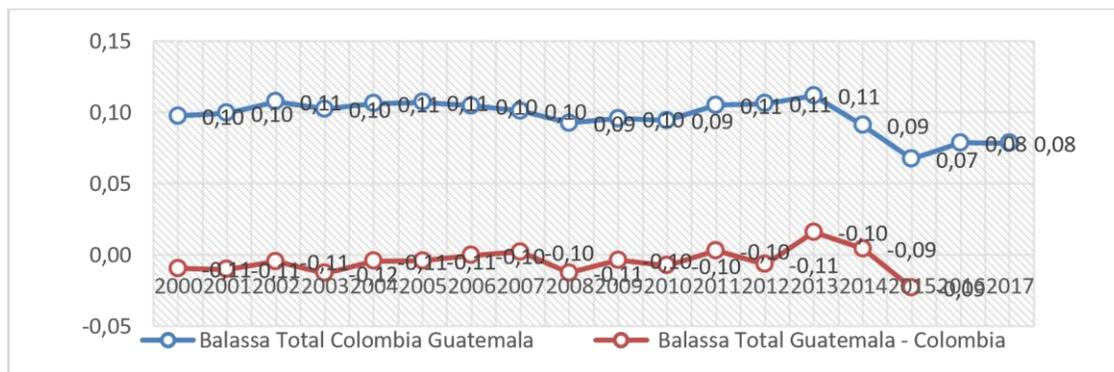


Grafico 3. Comparación del índice Balassa total relación comercial bilateral Colombia – Guatemala. Elaboración Propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

Como se puede apreciar en la figura en un primer momento el índice para Colombia actuando como el país *i* se ubica en el cuadrante positivo y los valores a lo largo del periodo están entre 0.10 y 0.07. Basados en la escala de la Tabla 2 podemos inferir que la relación de Colombia con Guatemala tiene una tendencia a un comercio intraproducto. es decir que tienden a tener un intercambio comercial de productos de los mismos sectores para este caso en particular.

En un segundo momento podemos apreciar que el índice calculado para Guatemala como el país *i*, se ubica en el cuadrante negativo con valores entre el -0.09 y -0.11 para el periodo de análisis, de esto se puede inferir basados en la Tabla 3, que la relación comercial de Guatemala con Colombia, tiene una tendencia de desventaja para Guatemala.

Partiendo de lo anterior y para obtener un mejor análisis de la relación comercial existente de Colombia con Guatemala y viceversa, se decidió calcular el índice de Balassa para cada uno de los sectores y generar una comparación del cálculo del índice para Colombia y Guatemala actuando como el país *i* respectivamente.

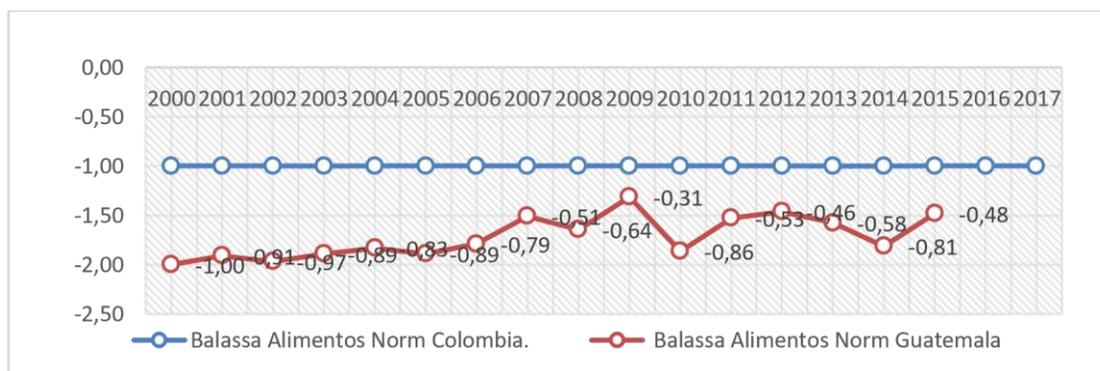


Grafico 4. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia –Guatemala. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution (Banco Mundial)

El primer sector de análisis, fue el sector Alimentos, como se puede apreciar en la grafica el cálculo de índice para Colombia actuando como país *i*, arroja un valor de -1 constante en todo el periodo de análisis, esto quiere decir que, bajo la escala propuesta en la Tabla 3, la relación comercial de Colombia con Guatemala en el sector alimenticio presenta desventajas para Colombia, Ahora bien, si miramos el cálculo del índice para Guatemala actuando como país *i* vemos que el índice no se comporta de manera constante como el de Colombia, pero de igual manera sus valores se encuentran entre -1 y -0.31 de lo que se puede inferir que también existe desventajas para Guatemala en este sector.

El segundo sector de análisis (Ver grafica en anexo 1.) fue el sector de combustibles, en un primer momento el cálculo del índice para Colombia se comporta de manera irregular, del año 2000 al 2010 vemos que el índice está arrojando valores negativos que están entre -0.51 y -0.49 en esta parte del periodo de análisis Colombia está presentando una desventaja en este sector, pero del año 2011 al 2014 vemos que los valores del índice están entre 0.03 y 0.05 de lo que se puede inferir que Colombia paso de una desventaja a tener una tendencia a un comercio intraproducto. para finalizar del año 2015 al 2017 el índice vuelve a tomar valores negativos que están entre -0.02 y -0.18 lo que nos quiere decir que el comportamiento de Colombia en este sector volvió a tomar tendencia hacia la desventaja.

Para un segundo momento el cálculo del índice para Guatemala también se comporta de manera irregular, pero esto solo ocurre para el año 2001 en donde el índice arrojó un valor del 0.39 de lo que se puede inferir que en este año Guatemala tuvo una ventaja en este sector, sin embargo, para el resto del periodo de análisis el índice arrojó valores entre -0.12 y -1.00 lo cual indica que Guatemala también presenta desventajas en este sector.

El tercer sector de análisis, (Ver grafica en anexo 2.) fue el sector manufacturero, el índice calculado para Colombia en un primer momento del año 2000 al año 2010 arroja valores entre 0.32 y 0.48 de lo que se puede inferir que Colombia pasó de una tendencia comercial intraproducto a tener una tendencia de ventaja en este sector, sin embargo, en el periodo comprendido de 2011 a 2013 esta tendencia a la ventaja cae volviendo a una tendencia comercial de intraproducto, finalmente del año 2015 al año 2017, Colombia vuelve a recuperar su ventaja comercial en este sector.

Ahora bien, el índice calculado para Guatemala en el periodo comprendido del 2000 al 2010 presenta una tendencia comercial de desventaja sobre este sector, cabe resaltar que para el periodo de del 2012 al 2016 la tendencia comercial hacia este sector comienza a tener una recuperación llegando así a tener una tendencia comercial intraproducto, la cual se puede apreciar en el año 2013 con un 0,02 y el año 2016 con 0.19.

El cuarto sector de análisis, (Ver grafica en anexo 3.) fue el sector correspondiente a sector Maquinaria y Transporte, como se puede apreciar el índice para Colombia presenta variaciones a lo largo del periodo de análisis. Colombia comienza el periodo con una tendencia comercial de ventaja sobre este sector hasta el año 2004, del año siguiente en cuestión el índice comienza a disminuir a tal punto que desde el año 2005 hasta el año 2013 se presencié una tendencia comercial orientada al intraproducto, cabe resaltar que para finalizar el periodo de análisis el índice para Colombia presenta una recuperación, generando que vuelva a generar su ventaja comercial sobre este sector.

Ahora bien, en cuanto nos referimos al índice para Guatemala comienza teniendo una tendencia comercial intraproducto, con caídas hacia una tendencia comercial de desventaja sobre el sector para tres momentos del periodo de análisis las cuales fueron en el año 2003 donde presenta la mayor caída, en el año 2005 y 2008. Cabe resaltar que desde el año 2009 hasta el año 2016 Guatemala tuvo una fuerte recuperación en la tendencia comercial que arroja el índice ya que como se observa se comienza a ver una clara ventaja en este sector para Guatemala, por encima de la que posee Colombia.

El quinto sector de análisis, (Ver grafica en anexo 4.) fue el sector correspondiente al sector Agrícola, como se puede apreciar Colombia presenta un comportamiento de absoluta desventaja en este sector, ya que a lo largo del periodo el valor índice arroja valores entre -0.87 a -0.9. A su vez y en contra posición el índice para Guatemala arroja todo lo contrario en este sector a lo largo del periodo, Guatemala presenta una tendencia comercial de ventaja como se puede apreciar los valores que arroja el índice varían entre el 0.78 y 0.90. Cabe resaltar que el comportamiento de los dos índices tanto para Guatemala como para Colombia se comportan de una manera uniforme y no presentan variaciones significativas en él.

El sexto sector de análisis (Ver grafica en anexo 5.) corresponde al sector de Minerales y Metales, en este caso Colombia presenta una fuerte tendencia comercial orientada a la ventaja, cabe resaltar que comportamiento del índice presenta unas caídas para el periodo de 2003 a 2013, sin embargo y a pesar de ello Colombia no pierde su tendencia comercial de ventaja en este sector.

Por otro lado, el índice para Guatemala comienza teniendo una tendencia comercial de ventaja sobre este sector, esto se aprecia desde el año 2000 al 2005, más sin embargo esta tendencia se revierte y desde el 2006 hasta el final del periodo de análisis Guatemala comienza a tener una tendencia comercial de desventaja en este sector, cabe resaltar que desde el año 2006 la tendencia no tuvo indicios de recuperarse, si no que por el contrario fue en caída.

El Séptimo sector de análisis (Ver grafica en anexo 6.) fue el sector correspondiente a los Productos Químicos, en este sector el índice para Colombia comienza comportándose con una clara tendencia comercial de ventaja sobre este sector, el índice presenta sus valores más altos en el periodo comprendido de 2004 a 2010, posteriormente registra una caída hacia el año 2013, sin embargo, dicha caída no rompe con la tendencia de ventaja que posee Colombia lo cual se evidencia hasta el final del periodo.

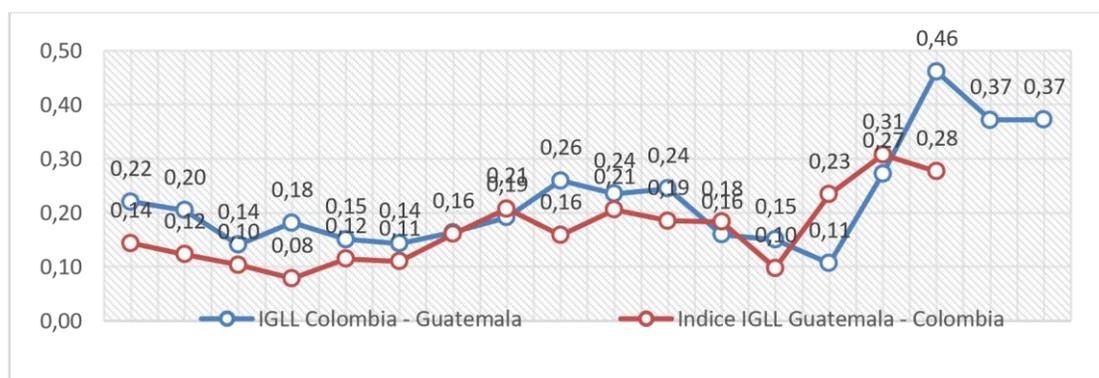
En contra parte a lo anterior el índice calculado para Guatemala comienza con tendencia comercial de desventaja sobre este sector, en los valores que arroja el índice la caída más fuerte para el periodo de análisis se presencia en el año 2001, sin embargo, el índice comienza a tener una recuperación, lo cual se evidencia en el año 2008 y 2013 en donde los valores hacen que la tendencia comercial de Guatemala sobre este sector sea intraproducto, a partir del 2013 hasta el final del periodo, Guatemala logra tener ventaja sobre este sector, al mismo nivel de Colombia para los últimos años del periodo de análisis.

El octavo sector de análisis (Ver grafica en anexo 7.) corresponde al sector de los Textiles, en un primer momento el índice correspondiente a Colombia presenta una tendencia comercial de desventaja sobre este sector, hacia el año 2009 y 2010 vemos que la tendencia comercial comienza mejorara pasando de un comercio intraproducto a tener ventaja sobre este sector, sin embargo en este sector Colombia experimento mucha fluctuación tal y como se puede apreciar del año 2011 al año 2013 Colombia vuelve a perder su tendencia comercial de ventaja, pero sin embargo para el final del periodo de análisis vuelve a situarse en ella.

Ahora bien, el índice calculado para Guatemala en contra posición a lo que sucede con el de Colombia tiene una fuerte tendencia comercial de desventaja para este sector, como se puede apreciar el índice no presenta recuperación, si no que por el contrario a lo largo

del periodo de análisis su comportamiento tiende a disminuir y a acentuar más la tendencia comercial de desventaja de Guatemala sobre este sector.

Continuando con lo que refieren Duran y Álvarez (2008) el dinamismo comercial de los flujos de comercio internacional de Colombia y Guatemala también se pueden medir por el índice de Grubel Lloyd y a su vez por el índice de Krugman.



2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 **Grafico 5.** Comparación del índice IGLL relación comercial bilateral Colombia – Guatemala. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

Como se puede apreciar el comportamiento del índice IGLL en un primer momento de análisis, el índice calculado para Colombia tiene un comportamiento irregular, como se puede apreciar desde el año 2000 al año 2014 los valores del índice están entre 0.11 y 0.26 de lo que se puede inferir que durante estos años el comercio bilateral de Colombia con Guatemala tiene indicios de ser una relación comercial con potencial para convertirse en una relación de comercio Intra – Industrial. Para el final del periodo de análisis se aprecia que la relación comercial bilateral de Colombia con Guatemala es Intra – industrial.

Por otra parte, en un segundo momento de análisis, el índice calculado para Guatemala también presenta un comportamiento irregular, sin embargo, los valores que arroja el índice IGLL dan referencia a que Guatemala y Colombia están manteniendo una relación comercial bilateral con un potencial a convertirse en una relación comercial Intra –

industrial. Cabe resaltar que a diferencia del índice calculado para Colombia los valores que arroja el índice calculado para Guatemala son más bajos, lo que nos indica que el índice se ajusta de mejor manera para Colombia.



Grafico 6. Comparación del índice de Krugman relación comercial bilateral Colombia – Guatemala. Elaboración propia. Fuente: Tomado de: World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

Ahora bien, el Comportamiento del índice de Krugman calculado para Colombia y para Guatemala, en un primer momento, se puede apreciar que desde el año 2000 hasta el año 2003 el índice calculado para los dos países se estaba comportando de manera similar, de lo que se puede inferir que las estructuras de exportación en ese momento tenían una tendencia a ser similares. Ahora bien, desde el año 2004 y hasta el final del periodo de análisis, se ve que los valores del índice calculado para Colombia son mayores, en comparación con los valores del índice calculado para Guatemala, de lo que se puede inferir que la estructura de exportación de Colombia tiende a ser diferente a la estructura de exportación de Guatemala. Cabe resaltar que no existe una superposición de una estructura a la otra, debido a que los valores del índice no son cercanos a 2.

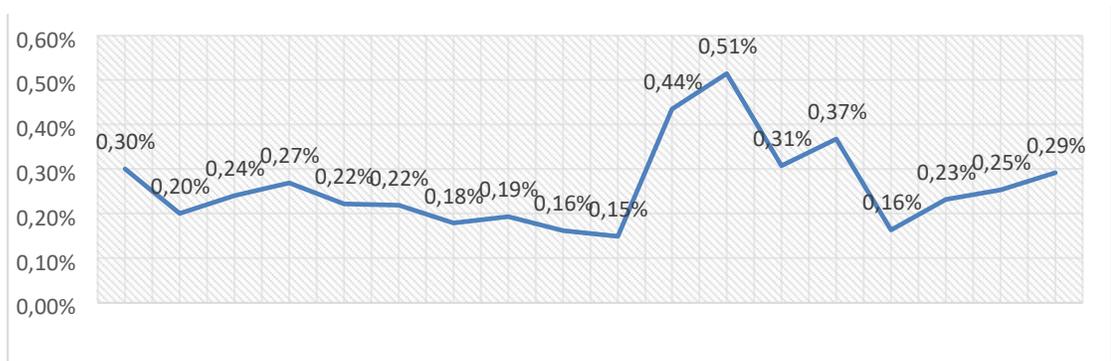
3.2.3.2 Comercio bilateral de Colombia con Honduras.



Grafico 7. Balanza Comercial de Colombia con Honduras (2000-2017) Valor FOB. Elaboración propia. Fuente: Tomado del DANE.

Según el DANE (2019) refiere que el comportamiento de los flujos de comercio internacional de Colombia con Honduras, para el periodo de análisis de los años 2000 al 2017 ha sido beneficioso para Colombia, ya que presenta un saldo de la balanza comercial superavitario.

Ahora bien, este comportamiento de la balanza comercial entre Colombia y Honduras se puede analizar en detalle en dos momentos, el primer momento de análisis se aprecia antes de la entrada en vigencia del TLC de Colombia con Honduras y el segundo momento es el posterior a la entrada en vigencia del TLC. Como se puede apreciar en la figura 14 los volúmenes de comercio entre Colombia y Honduras antes del 2010, año en que entra en vigencia el tratado, no eran significativos, a comparación con los volúmenes de comercio que se aprecian después de la entrada en vigencia del TLC. Lo anterior se sustenta en que la participación de las exportaciones del comercio bilateral entre Colombia y Honduras aumento en las exportaciones totales de Colombia.



2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 **Grafico 8.** Participación de las exportaciones de Colombia a Honduras en las exportaciones totales de Colombia. Elaboración propia. Fuente: Tomado del DANE.

Como se puede apreciar en la figura 15, la participación del comercio bilateral de Colombia con Honduras en las exportaciones totales de Colombia, en cuanto nos referimos a los años que anteceden a la entrada en vigencia del TLC, tuvieron un comportamiento regular pero no significativo comercialmente, si se mira en detalle los valores están entre 0.15% y 0.30%.

Ahora bien, en contraposición a esto si se miran los años posteriores a la entrada en vigencia del TLC, el comportamiento fluctúa, pero los valores de participación son más significativos, esto se sustenta en los valores de los años 2010 a los 2013, años en donde se aprecia el mayor intercambio comercial del periodo de análisis. Los valores de participación para los años posteriores a la entrada en vigencia del TLC están 0.31% y 0.51% para los años en donde más se presenció más intercambio comercial. Cabe resaltar que desde el 2014 y 2017 es decir para el final del periodo de análisis, las participaciones se reducen y quedan en el mismo rango de las participaciones de los años que anteceden a la entrada en vigencia del TLC.

Continuando según refiere World Integrated Trade Solution (Banco Mundial). (2019) La relación comercial de Colombia y Honduras bajo el marco del CUCI muestra que los flujos de comercio internacional entre los dos países se presenciaron en ocho sectores, los cuales son: el sector manufacturas, seguido de los sectores de productos químicos,

combustibles, maquinaria y transporte, alimentos, textiles, minerales y metales y materias primas agrícolas,

Partiendo de lo anterior y para un análisis más detallado de estos flujos comerciales, y basados en lo que refieren Duran y Álvarez (2008) se decidió calcular índices de comercio exterior que permitan ver el dinamismo comercial de Colombia con respecto a Honduras y viceversa. Para este caso se decidió calcular el índice Balassa, el índice IGLL y el índice de Krugman.

Ahora bien, en un primer momento el índice Balassa se calculó en total para los ocho sectores de análisis en el periodo de análisis del 2000 al 2017.



Grafico 9. Comparación del índice Balassa Total relación comercial bilateral Colombia – Honduras. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

Como se puede ver en la figura 16, el índice Balassa total calculado en un primer momento para Colombia se está comportando de manera irregular, si se mira más en detalle los valores que arroja el índice son todos positivos, ahora bien, el rango de los valores está entre 0.04 y 0.11, tal y como se expuso en la tabla 2 de este rango, se puede inferir que el índice de Balassa calculado para Colombia tiene una tendencia comercial orientada al intraproducto, es decir que los flujos de comercio tienden a darse entre los mismos sectores.

Por otro lado, en un segundo momento el índice Balassa calculado para Honduras también se comporta de manera irregular, en contra posición al índice calculado para Colombia, los valores del índice calculado para Honduras en su mayoría son negativos a excepción de los valores para los años 2008 y 2014. Basados en lo que se expone la tabla 2 se puede inferir que el índice calculado para Honduras, tiene una tendencia comercial de desventaja sobre los sectores de análisis. Cabe resaltar que para el caso particular del año 2008 y 2014 se registró una tendencia comercial orientada al intraproducto, sin embargo, la tendencia comercial a la desventaja fue la que más predominó en el periodo de análisis.

Partiendo de lo anterior y para obtener un mejor análisis del índice de Balassa y del dinamismo comercial en los flujos de comercio internacional entre Colombia y Honduras y viceversa, se calculó el índice para los ocho sectores de análisis anteriormente definidos.

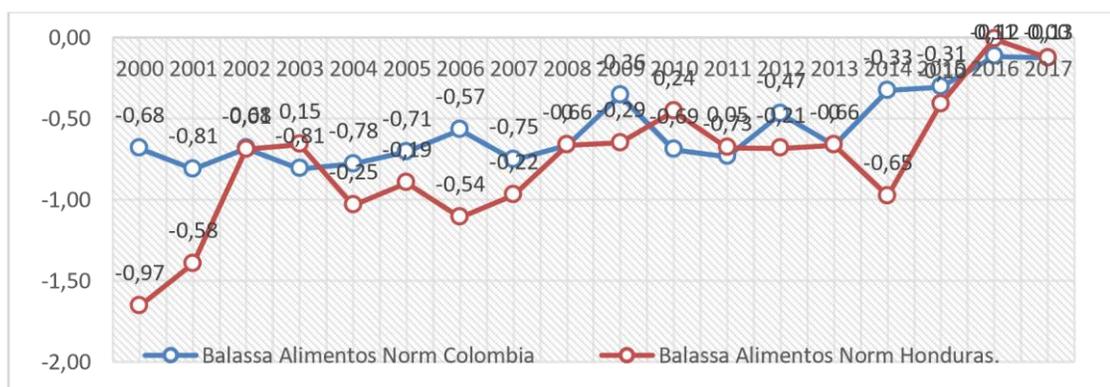


Grafico 10. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia – Honduras. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

El primer sector de análisis corresponde al sector de Alimentos, el cálculo del índice correspondiente a Colombia arroja una tendencia comercial de desventaja sobre este sector para Colombia, como se puede apreciar todos los valores que arroja el índice son negativos para el periodo de análisis. Cabe resaltar que, aunque en la figura 17 se vean picos como es el caso del año 2009 y 2016 el índice calculado para Colombia no logra revertir esta tendencia comercial de desventaja sobre este sector.

Ahora bien, el índice correspondiente para Honduras al igual que el índice correspondiente para Colombia, también presenta una tendencia comercial de desventaja sobre este sector, como se puede ver desde el año 2000 al año 2007 los valores que arroja el índice fueron menores a los de Colombia, más sin embargo desde el año 2009 hasta el año 2014 el comportamiento del índice fue similar al de Colombia. Cabe resaltar que para el año 2015 el índice para Honduras tiene una caída significativa, pero que para el final del periodo se recupera comportándose de manera similar al de Colombia, pero teniendo en cuenta que no revierten la tendencia comercial de desventaja.

El segundo sector de análisis (Ver grafica en anexo 8.) fue el sector de combustibles, en un primer momento de análisis el índice calculado para Colombia, muestra una tendencia comercial de desventaja, como se puede apreciar desde el año 2000 hasta el año 2009 todos los valores que arroja el índice son negativos lo que sustenta la desventaja sobre este sector por parte de Colombia, sin embargo, para el año 2010 y para el año 2013 se ve que la tendencia comercial fue orientada a un intraproducto, sin embargo desde el 2014 hasta el final del periodo de análisis la tendencia vuelve a ser de desventaja sobre este sector.

Por otro lado, el índice correspondiente a Honduras también muestra una tendencia comercial de desventaja en la mayoría de años del periodo de análisis, sobre este sector. Como se puede apreciar el comportamiento del índice tiene dos momentos en los que la tendencia comercial no es de desventaja, esto se sustenta en los valores de los años 2002 en donde se muestra que la tendencia comercial es de ventaja sobre este sector y para el año 2013 la tendencia comercial es al intraproducto. Sin embargo la tendencia que predomina en el periodo de análisis es hacia la desventaja sobre este sector.

El tercer sector de análisis (Ver grafica en anexo 9.) fue el sector correspondiente a las manufacturas, como se puede apreciar el índice calculado para Colombia tiene un comportamiento irregular, si se mira en detalle al inicio del periodo de análisis, más

exactamente desde el año 2000 al 2007, Colombia está presentando una tendencia comercial de ventaja sobre este sector, a partir de del año 2008 y hasta el final del periodo la tendencia se revierte y como se puede ver la tendencia comercial se orienta hacia un comercio intraproducto.

Por otra parte, el cálculo del índice para Honduras se está comportando de manera irregular, si se mira en detalle el comportamiento del índice desde el primer año del periodo de análisis tiene una tendencia comercial de ventaja sobre este sector, lo cual se revierte en el año 2003 donde experimenta una caída en donde la tendencia comercial en ese momento es de desventaja, sin embargo, la tendencia que más predomina es la tendencia comercial de ventaja de este sector. Cabe resaltar que el índice para este sector se está comportando de manera más beneficiosa para Honduras que para Colombia.

El cuarto sector de análisis (Ver grafica en anexo 10.) fue el sector de Maquinaria y Transporte, en este caso el índice correspondiente a Colombia al inicio del periodo de análisis presenta una tendencia comercial de ventaja sobre el sector, esta tendencia se mantiene hasta el año 2010 donde la tendencia comercial es orientada hacia al intraproducto, cabe resaltar que esta tendencia se acentúa en los años 2010 y 2013. Sin embargo, el índice recupera la tendencia comercial inicial de ventaja sobre este sector.

Ahora bien, el índice correspondiente a Honduras se está comportando de manera contraria a cómo se comporta el índice calculado para Colombia, si se mira en detalle el comportamiento del índice es fluctuante, pero a pesar de ello mantiene su tendencia comercial de desventaja sobre este sector a lo largo de este periodo de análisis y se sustenta en que los valores arrojados por el índice calculados para Honduras son todos negativos lo que confirma que Honduras no posee ventaja comercial sobre este sector.

El quinto sector de análisis (Ver grafica en anexo 11.) fue el sector correspondiente al sector Agrícola. En un primer momento si se mira en detalle, el índice correspondiente a Colombia presenta una tendencia comercial de desventaja sobre este sector, en la mayoría de los años del periodo de análisis, como se puede apreciar para el año 2008 la tendencia

llega a ser de ventaja sobre este sector, sin embargo, la tendencia predominante a lo largo del periodo de análisis es a tener desventaja comercial sobre este sector.

Por otro lado, el índice calculado para Honduras, se comporta en contra posición al índice calculado para Colombia, por lo menos en lo que comprende del año 2000 al 2010, Honduras tuvo ventaja comercial sobre este sector, cabe resaltar y como se sustenta en la figura 21 desde el año 2011 el índice revierte su tendencia es decir que está en desventaja comercial sobre este sector, inclusive con valores muchos más bajos a los del índice calculado para Colombia esto se sustenta en los años 2011 y desde el 2015 hasta el final del periodo de análisis.

El sexto sector de análisis (Ver grafica en anexo 12.) fue el sector de Minerales y Metales, como se puede apreciar el cálculo del índice para Colombia fluctúa, si se mira en detalle, la tendencia comercial con la que se inicia el periodo de análisis es de desventaja sobre el sector y se mantiene hasta el año 2012, a partir del año siguiente y hasta el final del periodo de análisis la tendencia comercial se revierte, es decir que Colombia posee una ventaja comercial sobre este sector.

Por otra parte, el índice calculado para Honduras se comporta de manera similar al índice calculado para Colombia, esto se sustenta en que ambos, al inicio del periodo de análisis tienen una desventaja comercial sobre este sector y el punto donde se revierte la tendencia comercial es el mismo, cabe resaltar que los valores tanto para la tendencia comercial de desventaja y de ventaja para Honduras son mucho más altos con respecto a los del índice calculado para Colombia,

El séptimo sector de análisis (Ver grafica en anexo 13.) fue el sector correspondiente a los productos químicos, en un primer momento de análisis el comportamiento del índice calculado para Colombia presenta una tendencia comercial predominante orientada hacia la ventaja comercial sobre este sector, si se mira en detalle el índice calculado para Colombia revierte su tendencia en los años 2010 a 2013 en donde la tendencia comercial

va orientada a un comercio intraproducto. Sin embargo, los años posteriores y hasta el final del periodo de análisis la tendencia vuelve a ser de ventaja comercial sobre este sector.

Ahora bien, el índice calculado para Honduras a diferencia del índice calculado para Colombia, presenta una tendencia comercial más fuerte orientada a la ventaja comercial sobre este sector, si se mira en detalle, la tendencia comercial de ventaja es la más predominante, en el periodo de análisis, sin embargo, el índice tiene dos momentos en donde su ventaja se revierte, tal y como se aprecia en el año 2003 en donde la tendencia sobre el sector fue de desventaja comercial y en el año 2010 y 2013 donde la tendencia comercial fue orientada a un comercio intraproducto.

El octavo sector de análisis (Ver grafica en anexo 14.) fue el sector de los Textiles, para el análisis de este sector, en un primer momento, se puede apreciar que el índice correspondiente a Colombia tiene un comportamiento fluctuante, si se mira en detalle el índice en los años comprendidos del 2000 al 2014 presencia una predominante tendencia comercial a la desventaja sobre este sector, sin embargo, cabe resaltar que a partir del año 2015 y hasta el final del periodo de análisis, la tendencia se revierte y se ve una progresión de una desventaja comercial, a una tendencia comercial orientada al comercio intraproducto y a su vez una paso a una tendencia de ventaja comercial de ventaja sobre este sector.

Por otra parte, el índice que corresponde a Honduras, al igual que el de Colombia tiene un comportamiento fluctuante más marcado, como se puede apreciar el índice del año 2000 al 2004 Pasa de una tendencia comercial de ventaja sobre este sector a una tendencia comercial orientada a la desventaja comercial sobre este sector, esta tendencia se mantiene hasta el año 2008, sin embargo, el comportamiento del índice sigue fluctuando y se mantiene en el cambio de la ventaja a la desventaja comercial sobre este sector, cabe resaltar que para el final del periodo de análisis Honduras presencia una desventaja comercial sobre este sector.

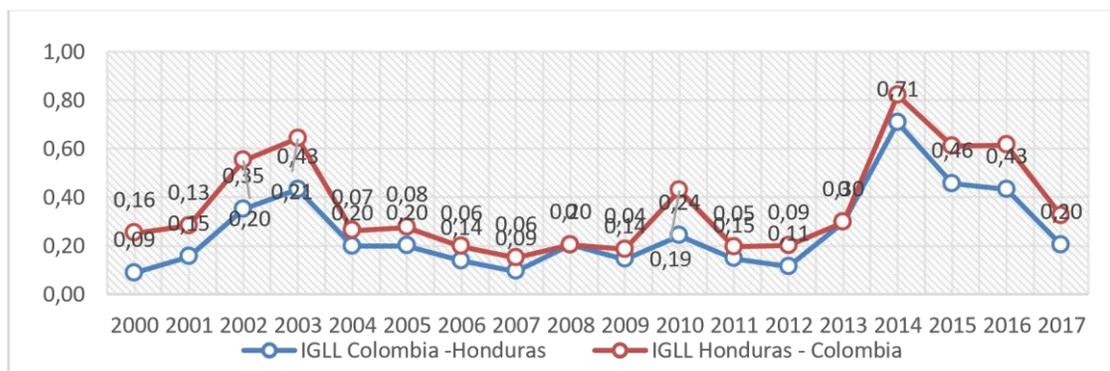


Grafico 11. Comparación del índice IGLL relación comercial bilateral Colombia – Honduras. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

Como se aprecia el comportamiento del índice calculado tanto para Colombia como para Honduras tienen un comportamiento similar, como se puede apreciar los valores que están tomando los índices son positivos, lo que descarta que el comercio bilateral de Colombia con Honduras y viceversa sea de tipo inter – industrial, es decir que los flujos de comercio internacional se den en sectores de diferente actividad, de lo que se puede inferir que la relación comercial de Colombia con Honduras puede ser intra – industrial es decir que los flujos de comercio internacional se dan entre sectores de igual actividad.

Ahora bien, la tendencia a un comercio intra – industrial se ve más marcada en el índice correspondiente a Honduras con respecto al de Colombia. Colombia y Honduras tiene una relación comercial intra industrial de los años 2013 al 2016, para los años anteriores el índice en ambos casos mantuvo una tendencia orientada a un potencial comercio intra – industrial, cabe resaltar que para el final del periodo la relación bilateral presenta una tendencia a ser un potencial comercio intra – industrial.

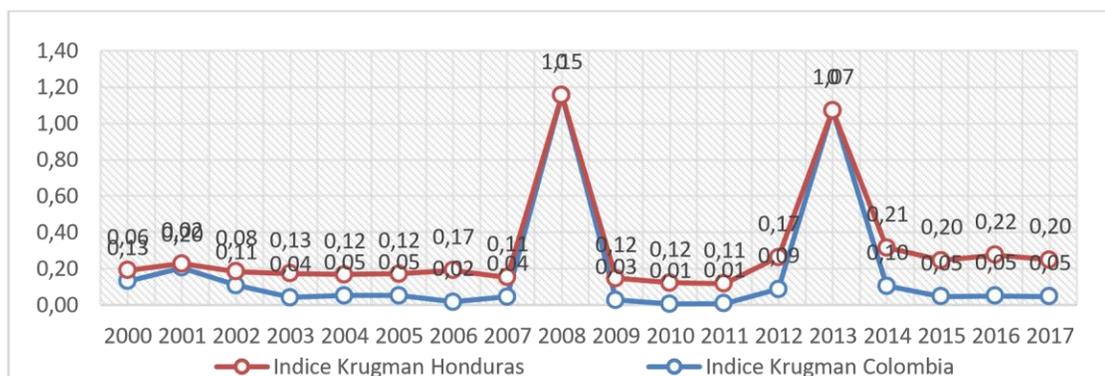


Grafico 12. Comparación del índice Krugman relación comercial bilateral Colombia – Honduras. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

Ahora bien, el comportamiento del índice de Krugman calculado tanto como para Honduras como para Colombia, tiene un comportamiento similar, de lo que se puede inferir que sus estructuras de exportación son similares, sin embargo, cabe resaltar que la estructura de exportaciones de Honduras, se alcanza a diferenciar de la de Colombia, lo cual se sustenta en los años 2000 al 2007 del 2009 al 2012 y del 2015 al 2017. Cabe resaltar que, a pesar de la diminuta diferencia, no existe superposición de una estructura a otra ya que los valores del índice no son cercanos a 2, tal y como se expuso en la tabla 5.

3.2.3.3 Comercio bilateral de Colombia con El Salvador.



Grafico 13. Balanza Comercial de Colombia con El Salvador (2000-2017). Valor FOB. Elaboración propia. Fuente: Tomado del DANE.

Según DANE (2019) refiere que la relación de comercio bilateral entre Colombia y El Salvador para el periodo comprendido de 2000 al 2017, ha tenido un comportamiento de beneficio comercial para Colombia, esto se sustenta en que Colombia registro más exportaciones que importaciones con respecto a El Salvador, por consiguiente, el saldo de la balanza comercial es superavitario.

Partiendo de lo anterior, la relación comercial de Colombia con el Salvador tiene dos momentos de análisis. Un primer momento es la relación comercial vista desde antes de la entrada en vigencia del TLC de Colombia con el Salvador y un segundo momento es cómo se comporta la relación de comercio, después de la entrada en vigencia del TLC. Para mirar este comportamiento se en los dos momentos de análisis y para dar un análisis más detallado, se mira la participación del comercio bilateral de Colombia con El Salvador en las exportaciones totales de Colombia.



2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 **Grafico 14.** Participación de las exportaciones de Colombia a El Salvador en las exportaciones totales de Colombia. Elaboración propia. Fuente: Tomado del DANE.

Ahora bien, como se puede apreciar en la figura 28 el comportamiento de la participación del comercio bilateral en las exportaciones totales de Colombia, no ha sido muy fluctuante, por el contrario, se puede ver que durante el periodo de análisis solo se presenta un año en donde el comportamiento es atípico en comparación con los demás años, si se mira en detalle las participaciones que anteceden al año de entrada en vigencia del TLC estaban entre 0.17% y 0.29%. En contra posición después de la entrada en vigencia del TLC es decir después del año 2010 se presenta una participación del 0.78%

correspondiente al año 2011, esta participación se sustenta en que para este año fue en donde se presencié el mayor flujo comercial entre los dos países. Sin embargo, después de este año y hasta el final del periodo la participación experimenta una caída y los valores de la participación oscilan entre 0.11% y el 0.25%

Cabe resaltar que las participaciones para los años antecesores a la entrada en vigencia del TLC, fueron mayores a las posteriores exceptuando la participación registrada para el año 2011.

Continuando y partiendo de lo que refiere World Integrated Trade Solution (Banco Mundial) (2019) los flujos de comercio internacional entre Colombia y El Salvador se dieron ocho sectores, los cuales son: el sector manufacturas, seguido de los sectores de productos químicos, combustibles, maquinaria y transporte, alimentos, textiles, minerales y metales y materias primas agrícolas.

Ahora bien, para tener un análisis más detallado y al igual que para el análisis de las relaciones comerciales de Colombia con Guatemala y de Colombia con Honduras, se decidió medir el dinamismo comercial que refieren Duran y Álvarez (2008) con el cálculo del índice Balassa en un primer momento para el total de los 8 sectores de análisis y posteriormente para cada sector, seguido del cálculo del índice IGLL y finalmente el cálculo del índice de Krugman.

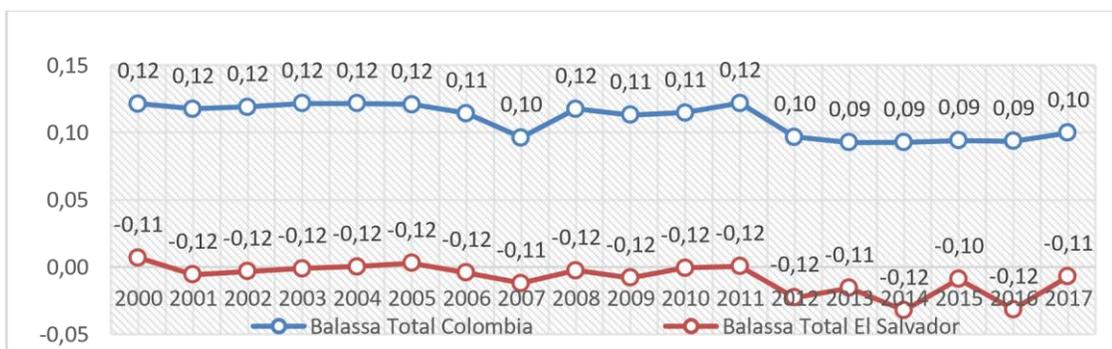


Grafico 15. Comparación del índice Balassa total relación comercial bilateral Colombia – El Salvador. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

Partiendo de lo anterior, el cálculo del índice Balassa total, en un primer momento calculado para Colombia, tiene una tendencia comercial orientada a un comercio intraproducto, como se puede apreciar los valores que arroja el índice para todo el periodo de análisis están entre 0.09 y 0.12 lo que ratifica la tendencia comercial de un comercio orientado al intraproducto.

Por otra parte, el índice correspondiente a el Salvador en contra posición al índice correspondiente para Colombia, tiene una tendencia de desventaja comercial sobre los sectores de análisis en conjunto, si se mira en detalle los valores que arroja el índice para El Salvador -0.11 y -0.12 los que nos sustenta que El Salvador si posee una desventaja comercial sobre los sectores de análisis.

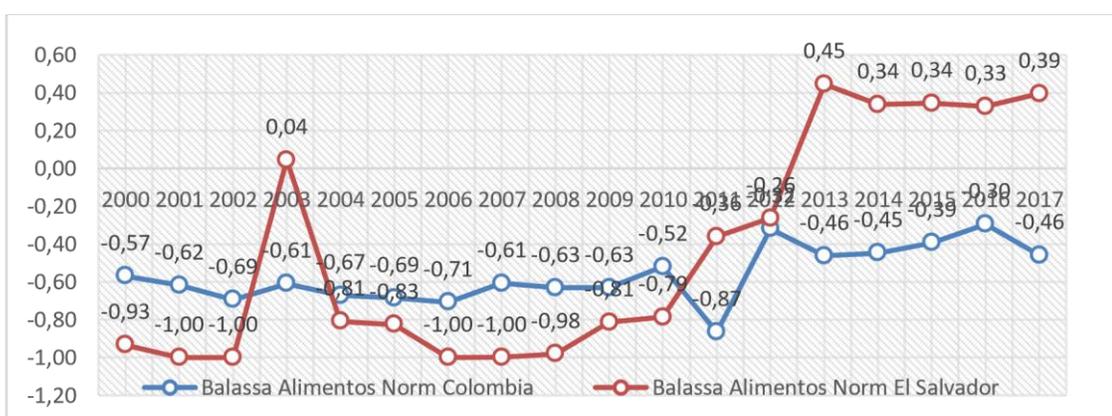


Grafico 16. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia – El Salvador. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

El primer sector de análisis fue el sector correspondiente al sector de alimentos, como se puede apreciar el índice calculado para Colombia tiene una tendencia comercial de desventaja sobre este sector. Como se observa el comportamiento del índice del año 2000 al año 2011 tiene un comportamiento poco fluctuante, pero con la tendencia comercial de desventaja, en el 2011 es donde el índice registra su valor más bajo, sin embargo, el

índice se recupera, para el final del periodo de análisis sin embargo no revierte su tendencia comercial de desventaja.

Por otra parte, el índice calculado para El Salvador, al inicio del periodo de análisis presenta una tendencia de desventaja sobre el sector mucho más marcada que la de Colombia, dicha tendencia comprende desde el año 2000 al hasta el año 2012. Sin embargo, el índice desde el año 2013 y hasta el final del periodo de análisis revierte la tendencia inicial, llegando a si, a tener una ventaja comercial sobre este sector.

El segundo sector de análisis (Ver grafica en anexo 15.) fue el sector de combustibles, en un primer momento de análisis, el índice calculado para Colombia si se mira en detalle se puede ver que los valores que arroja el índice a lo largo del periodo de análisis son negativos, de lo que se puede inferir que Colombia tiene una desventaja comercial sobre este sector. Cabe resaltar que el comportamiento del índice para Colombia es fluctuante, sin embargo y aunque se muestran indicios de revertir la desventaja comercial, no se logra en el periodo de análisis.

Ahora bien, el índice calculado para El Salvador al igual que el índice calculado para Colombia, presenta una tendencia comercial de desventaja sobre este sector, cabe resaltar que la desventaja comercial para El Salvador es mucho más marcada que la de Colombia y a pesar del comportamiento fluctuante del índice, la tendencia de desventaja comercial solo se logró revertir para el año 2005 en donde el valor que arrojó el índice fue positivo dando indicios de una tendencia comercial orientada a un comercio intraproducto, sin embargo la tendencia orientada hacia la desventaja comercial fue la que predominó en el periodo de análisis.

El tercer sector de análisis, (Ver grafica en anexo 16.) fue el sector correspondiente al sector Manufacturero, como se puede apreciar el índice correspondiente a Colombia muestra a lo largo del periodo de análisis, una ventaja comercial sobre este sector, si se mira en detalle del año 2000 al año 2007 el comportamiento del índice es de ventaja comercial sobre este sector, en el año 2008 la tendencia se revierte y se aprecia que para

este año la tendencia es orientada a un comercio intraproducto, sin embargo desde el año siguiente y hasta el final del periodo se recupera la tendencia comercial orientada hacia una ventaja comercial sobre el sector.

Por otro lado, el índice correspondiente para El Salvador tiene un comportamiento fluctuante, en un primer momento desde el año 2000 al 2004 el índice tuvo una tendencia orientada de ventaja comercial, sin embargo, del año 2005 al 2012 la tendencia cambia y se convierte en una tendencia comercial orientada al comercio intraproducto y del año siguiente al final del periodo de análisis la tendencia se revierte con respecto a la inicial y como se puede apreciar el índice correspondiente a El Salvador termina con una desventaja comercial sobre el sector.

El cuarto sector de análisis, (Ver grafica en anexo 17.) fue el sector de Maquinaria y Transporte, como se puede apreciar el índice calculado para Colombia tiene un comportamiento fluctuante, en un primer momento el índice del año 2000 al año 2008 en su mayoría viene mostrando una tendencia comercial orientada a un comercio intraproducto, exceptuando el año 2000 y 2003 donde se ve que en estos dos años existió una ventaja comercial sobre este sector, Sin embargo, a partir del año 2009 y hasta el final del periodo de análisis el índice para Colombia muestra una tendencia comercial orientada a una ventaja comercial. Cabe resaltar que para el año 2010 y 2011 se registró el mayor valor del índice y aunque disminuyo para los años siguientes no se revierte la tendencia de ventaja comercial sobre el sector.

A hora bien, el índice calculado para El Salvador en contra posición al índice calculado para Colombia, en un primer momento del año 2000 al año 2009 el índice en su mayoría arroja una tendencia de ventaja comercial sobre el sector a excepción del año 2006 donde se ve que la tendencia es orientada a un comercio intraproducto. Cabe resaltar que a partir del año 2010 y hasta el final del periodo de análisis la tendencia de ventaja se comienza

a revertir llegando a pasar de una tendencia orientada al intraproducto a una desventaja comercial sobre el sector.

El quinto sector de análisis, (Ver grafica en anexo 18.) fue el correspondiente al sector agrícola, en un primer momento el cálculo del índice para Colombia muestra como la tendencia comercial sobre este sector para Colombia es de desventaja en todo el periodo de análisis, si se mira en detalle solo en los años 2002 y 2008 se observa que el índice intenta cambiar su desventaja comercial, sin embargo, no se logra y la tendencia predominante es a la desventaja sobre este sector.

Por otro lado, el índice calculado para El Salvador y en contra posición al de Colombia, tiene un comportamiento fluctuante, pero mostrando en la mayoría de los años del periodo de análisis una tendencia de ventaja comercial sobre este sector. Como se puede apreciar en el comienzo del periodo de análisis el índice mostraba una desventaja comercial sin embargo a partir del año 2001 y hasta el año 2008 la tendencia se revirtió y El Salvador tuvo ventaja comercial sobre este sector. Sin embargo, esta ventaja comercial no se mantuvo y a partir del año 2009 hasta el final del periodo de análisis las tendencias fluctuaron entre el comercio intraproducto y la desventaja comercial sobre este sector.

El sexto sector de análisis, (Ver grafica en anexo 19.) fue el sector de Minerales y Metales, como se puede apreciar el índice correspondiente para Colombia, en un primer momento, muestra una ventaja comercial sobre el sector esto se observa desde los años 2000 al 2004, en el año 2005 se presenta una tendencia comercial orientada al intraproducto y en los años 2006 y 2007 la tendencia vuelve a ser de ventaja, sin embargo, a partir del año 2008 y hasta el final del periodo de análisis el comportamiento del índice revierte su tendencia llegando a mostrar una desventaja comercial sobre este sector.

Ahora bien, el índice correspondiente para El Salvador tiene un comportamiento fluctuante, si se mira en detalle desde el principio del periodo de análisis hasta el año 2011 la tendencia comercial predominante es la desventaja comercial sobre este sector, sin

embargo, cabe resaltar que para el año 2002 se observa una tendencia comercial de ventaja, dicha tendencia también se va a ver reflejada desde el año 2012 hasta el año 2016. Para el último año del periodo de análisis la tendencia comercial volvió a ser de desventaja comercial sobre este sector.

El séptimo sector de análisis, (Ver grafica en anexo 20.) fue el sector correspondiente a los productos químicos, en un primer momento el índice calculado para Colombia, muestra una tendencia comercial de ventaja sobre este sector que predomina en el periodo de análisis, como se puede apreciar desde el año 2000 hasta el año 2010 Colombia tuvo ventaja comercial sobre este sector, sin embargo, para el año 2011 la tendencia comercial fue de un comercio orientado hacia el intraproducto. Cabe resaltar que después del año 2011 y hasta el final del periodo de análisis la tendencia comercial volvió a ser de ventaja sobre este sector.

Por otra parte, el índice calculado para El Salvador varia a través del periodo de análisis, si se mira en detalle, al comienzo del periodo de análisis la tendencia comercial está orientada a un comercio intraproducto sin embargo para los dos años siguientes se observa, una tendencia de ventaja sobre este sector, pero como el índice vario, desde el año 2005 y hasta el 2013 se puede apreciar que la tendencia comercial es de desventaja, sin embargo para el final del periodo de análisis se revierte esta tendencia y El Salvador llega a tener la misma ventaja comercial de Colombia para los últimos años del periodo de análisis.

El último sector de análisis, (Ver grafica en anexo 21.) fue el sector de textiles, como se puede apreciar el índice correspondiente a Colombia tiene un comportamiento inestable, si se mira en detalle al principio del periodo de análisis y hasta el año 2011, el índice arroja un comportamiento de desventaja comercial sobre este sector, sin embargo, desde el año 2012 hasta el 2014 la tendencia se revierte y Colombia tiene ventaja comercial sobre este producto. Cabe resaltar que para los dos periodos siguientes al 2014 la

tendencia fue orientada a un comercio intraproducto, mas, sin embargo, para el año final del periodo Colombia tiene ventaja comercial sobre este sector.

Ahora bien, el índice correspondiente para El Salvador, en comparación con el de Colombia tiene una tendencia más marcada, como se puede observar, la mayoría del periodo de análisis se observa una tendencia de desventaja comercial sobre este sector. Cabe resaltar que el índice solo en dos momentos cambia de tendencia y esto se aprecia en el año 2000 donde se ve que se tenía una ventaja comercial sobre este sector y en el 2011 una tendencia comercial orientada al intraproducto.

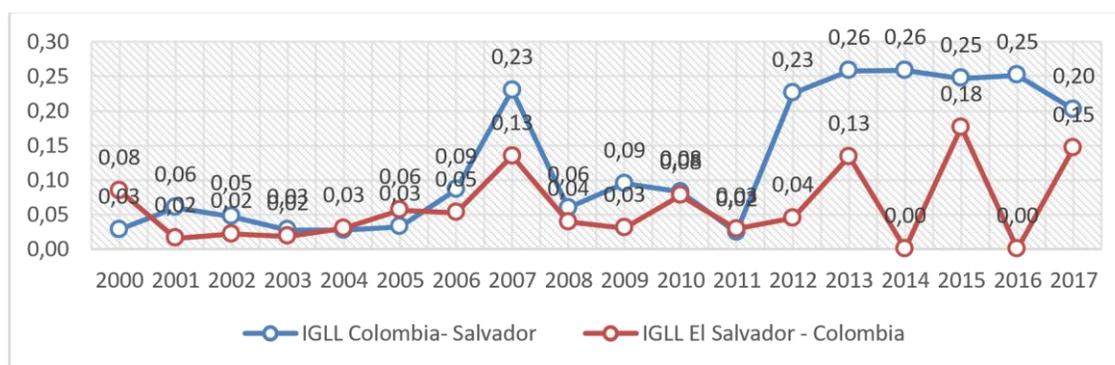


Grafico 17. Comparación del índice Balassa sector alimentos relación comercial bilateral Colombia – El Salvador. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

Como se puede apreciar el comportamiento del índice tanto como para Colombia, como para el Salvador, al principio del periodo de análisis y hasta el año 2010 tienen un comportamiento similar, dicho comportamiento del año 2000 al 2006, muestra que Colombia y El Salvador está teniendo una relación comercial bilateral inter – industrial es decir que sus flujos comerciales tienden a darse entre distintos sectores. Sin embargo, en el año 2006 se observa que la relación comercial tiende a ser potencial de comercio intra-industrial, cabe resaltar que la tendencia de un comercio orientado a ser inter – industrial se vuelve a dar desde el año 2008 hasta el año 2011 tanto para El Salvador como para Colombia.

Ahora bien, desde el año 2012 y hasta el final del periodo de análisis, el índice calculado para Colombia muestra como la relación bilateral puede llegar a ser potencialmente una

relación de comercio tipo intra – industrial. En contra posición el índice calculado para El Salvador muestra que la relación bilateral de El Salvador con Colombia para los años 2012, 2014 y 2016 es una relación de comercio inter – industrial, sin embargo, para el final del periodo de análisis, al igual que para el índice calculado para Colombia la relación bilateral tiende a ser orientada a una relación comercial con potencia a convertirse en una relación de comercio intra-industrial.

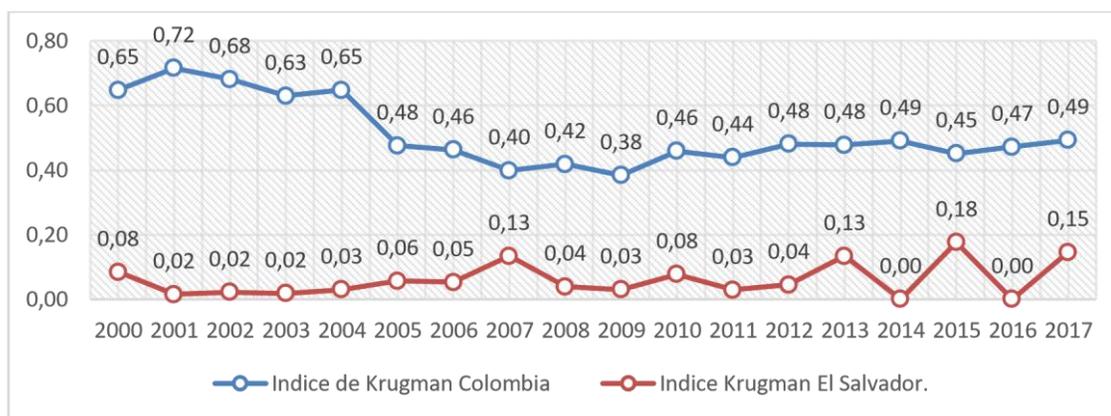


Grafico 18. Comparación del índice de Krugman relación comercial bilateral Colombia – El Salvador. Elaboración propia. Fuente: Tomado de World Integrated Trade Solution. (Banco Mundial).

Ahora bien, el índice de Krugman Calculado tanto para Colombia como para El Salvador, muestra una diferencia entre las estructuras de exportación de cada país. Como se puede apreciar el comportamiento del índice calculado para Colombia demuestra que los sistemas de exportación de Colombia y el Salvador no son similares, ni tienen un mismo comportamiento. Sin embargo, cabe resaltar que, aunque las estructuras de exportaciones no son iguales, la estructura de exportación de Colombia no se superpone a la del Salvador debido a que los valores del índice no son cercanos a 2 tal y como se estipula en la tabla 4.

3.2.4 Recomendaciones para el aprovechamiento de la relación comercial existente entre Colombia y el Triángulo del Norte.

Partiendo del análisis de la relación comercial de Colombia con la Zona del Triángulo del Norte, se puede inferir que los flujos de comercio internacional de Colombia y los tres países están concentrados en ocho sectores.

Tabla 6. Ventajas, desventajas y recomendaciones arancelarias para la relación comercial bilateral entre Colombia y Guatemala.

Sectores	Ventaja	Desventaja	Recomendación Arancelaria
Alimentos		✓	A y B
Combustibles		✓	A y B
Manufacturas	✓		A, B, C y C*
Maquinaria y Transporte		✓	A y B
Agrícola		✓	A y B
Minerales y Metales	✓		A, B, C y C*
Productos Químicos	✓		A, B, C y C*
Textiles	✓		A, B, C y C*

Fuente: World Integrated Trade Solution (Banco Mundial) (2019), Ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia. (2018). Elaboración propia.

En el caso de la relación comercial bilateral de Colombia con Guatemala, el dinamismo comercial, si se mira en detalle y a partir del análisis del índice Balassa calculado por sector, vemos que en un primer momento el comportamiento comercial de Colombia con respecto a Guatemala en los sectores de alimentos, combustibles, agrícola y de maquinaria y transporte presenta una desventaja para los dos países, de lo cual se puede inferir, que no se está aprovechando correctamente lo acordado en el TLC, cabe resaltar que tanto como Colombia y Guatemala dentro del marco de suscripción y vigencia del TLC según refiere el MINCIT (2018) acordaron tratamientos arancelarios especiales, lo que se propone es que se aprovechen dichas preferencias arancelarias, se recomienda que para los sectores en los que se presenta una desventaja comercial se tomen las preferencias arancelarias de categoría A y B, ya que estas son las categorías con mayor eficiencia en cuanto a desgravación arancelaria y con respecto a los sectores en donde se

presencia una ventaja comercial de igual manera se recomienda aprovechar las preferencias arancelarias de categoría A y B, añadiéndoles las categorías C y C* que también representan un desgranamiento arancelario eficiente.

Continuando Colombia tiene que aprovechar de igual manera que la relación de comercio bilateral de Colombia con Guatemala es de tipo intra-industrial es decir que se tienden a intercambiar productos de los mismos sectores, cabe resaltar de igual forma que Colombia también tiene una ventaja en cuanto a su estructura exportadora con respecto a la de Guatemala y aunque no exista superposición, si se debe aprovechar que las estructuras no se comportan de manera muy similar, para así poder aprovechar de mejor manera los flujos de comercio internacional.

Tabla 7. Ventajas, desventajas y recomendaciones arancelarias para la relación comercial bilateral entre Colombia y Honduras.

Sectores	Ventaja	Desventaja	Recomendación Arancelaria
Alimentos		✓	A y B
Combustibles		✓	A y B
Manufacturas		✓	A y B
Maquinaria y Transporte	✓		A, B, C y C*
Agrícola		✓	A y B
Minerales y Metales	✓		A, B, C y C*
Productos Químicos	✓		A, B, C y C*
Textiles	✓		A, B, C y C*

Fuente: World Integrated Trade Solution (Banco Mundial) (2019), Ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia. (2018). Elaboración propia.

Por otro lado, para la relación bilateral de Colombia con Honduras, si se mira en detalle Colombia no está aprovechando de manera correcta el TLC con Honduras, como se puede apreciar de los ocho sectores, en los cuales se basan los flujos comerciales de Colombia con Honduras, Colombia está presentando una desventaja comercial. Para contrarrestar esto se recomienda que Colombia aproveche de mejor manera los tratamientos

arancelarios para los sectores en los que tiene desventaja comercial, para ello se recomienda que Colombia aproveche los tratamientos arancelarios de las categorías A y B que permitirán que los productos de estos sectores en los cuales se presencia desventaja comercial tengan un tratamiento arancelario más eficiente. De igual manera para los sectores en donde se presencia una ventaja comercial se recomienda aprovechar las categorías de desgravación A y B añadiéndoles la C y C* que de igual forma representan un tratamiento arancelario eficiente.

Ahora bien, se recomienda a Colombia fortalecer sus flujos de comercio internacional con Honduras para que la relación comercial bilateral entre los países se comporte de manera intra – industrial, el que la relación se comporte de esta manera, le permite a Colombia aprovechar de mejor manera lo acordado en el TLC ya que si se intercambian productos entre los mismos sectores, los tratamientos de arancelarios se aprovecharan de una manera más favorable para relación comercial bilateral.

Tabla 8. Ventajas, desventajas y recomendaciones arancelarias para la relación comercial bilateral entre Colombia y El Salvador.

Sectores	Ventaja	Desventaja	Recomendación Arancelaria
Alimentos		✓	A y B
Combustibles		✓	A y B
Manufacturas	✓		A, B, C y C*
Maquinaria y Transporte	✓		A, B, C y C*
Agrícola		✓	A y B
Minerales y Metales		✓	A y B
Productos Químicos	✓		A, B, C y C*
Textiles	✓		A, B, C y C*

Fuente: World Integrated Trade Solution (Banco Mundial) (2019), Ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia. (2018). Elaboración propia.

Ahora bien, para la relación bilateral de Colombia con El Salvador se recomienda, seguir fomentando y fortaleciendo los flujos de comercio internacional en los sectores correspondientes al sector de las manufacturas, maquinaria y transporte, productos químicos y de textiles para seguir fortaleciéndolos se recomienda que se aprovechen las preferencias arancelarias de categoría A, B, C y C* que son categorías que tienen un tratamiento de desgravación arancelario más eficiente, ahora bien, en los sectores que se tiene desventaja comercial se recomienda aprovechar los tratamientos arancelarios de categorías en donde sea más ágil el proceso de desgravación sea a corto plazo como lo son la Categoría A y B. De igual manera se recomienda seguir fomentando un comercio orientado al intraproducto y un tipo de comercio intra-industrial con el fin de que, si los flujos de comercio se comportan de esta manera, es más beneficioso para Colombia, ya que se puede aprovechar de mejor manera el TLC existente, también se recomienda que Colombia aproveche la diferencia en su estructura de exportación con respecto a este país, para poder fortalecer y aprovechar de mejor manera los flujos de comercio internacional.

De manera general se recomienda fortalecer los flujos de comercio internacional de Colombia con los tres países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, en los sectores de alimentos, combustibles y agrícola, ya que son sectores en los que Colombia puede tener una ventaja comercial y en los que presento desventaja comercial en el periodo de análisis, de igual manera se recomienda para el fortalecimiento de los flujos de comercio en estos sectores, se aprovechen las categorías de desgravación arancelaria como la A,B,C Y C* pactadas en el TLC entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, cabe resaltar que las categorías A y B se recomiendan para los sectores en los que se presencia desventaja comercial y las categorías C y C* en conjunto con la A y B para los sectores en los que se presencia ventaja comercial, ya que en dichas categorías la desgravación arancelaria son mucho más eficientes y esto va permitir que los flujos de comercio se comporten de una manera más fluida y permita que se aproveche de mejor manera el TLC.

Por otro lado, también se recomienda que se siga fomentando y manteniendo que la relación de comercio bilateral de Colombia con cada uno de los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, orientada a una relación comercial intra – industrial, y que Colombia siga fortaleciendo su estructura de exportación, para así lograr de manera conjunta un mejor aprovechamiento de la relación comercial existente.

Partiendo de lo anterior y para dar mayor sustentabilidad a las recomendaciones y según lo referido Beguería, Clementin, García y Reñones (2019) El modelo de Hecksher – Ohlin dentro de su desarrollo propone que la ventaja comparativa de un país se puede medir en cuanto a su dotación de factores, resalta que al haber flujos de comercio internacional entre Colombia y los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte, bajo el marco de un tratado de libre comercio, va a traer beneficios de tipo arancelario, por ende, va a facilitar el comercio entre los dos partes, y por tal motivo recomendamos que se aprovechen estos beneficios de desgravamiento arancelario. En adición a esto según Primera y Gregorio (2014) y Parajon (2019) refieren que, bajo el marco de la teoría de la integración propuesta por Jacob Viner, se busca como prioridad que los países sean más fuertes en cuanto a producción para ser más competitivos en un entorno de comercio internacional, resaltando la importancia de la unificación de aduanas. Ahora bien, la Zona del Triángulo del Norte, con la unificación de las aduanas de los tres países integrantes, va a permitir que los tratamientos arancelarios de beneficio que se estipularon el tratado de libre comercio, van a ser mejor aprovechados y de una manera más eficiente, por tal motivo se recomienda que se aprovechen estos tipos de beneficios arancelarios.

Ahora bien, dentro de las recomendaciones se destacó que Colombia debe fortalecer sus flujos de comercio, para que sus relaciones de comercio bilateral con cada uno de los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte sean de tipo intra – industrial y según lo que refiere Krugman (1979) y Moreno y Posada (2006). La nueva teoría del nuevo comercio, hace referencia a que el desarrollo del comercio internacional debe estar basado en la competencia monopolística y de economías de escala, resaltando los patrones de especialización industrial propuestos por Grubel Lloyd en 1967 y adoptados

por Krugman para el desarrollo de esta teoría, con el fin de dar mayores volúmenes de comercio. Partiendo de esto y resaltando que la Zona del Triángulo del norte es una unificación de tres economías en conjunto, esta teoría apoya que las relaciones comerciales sean de tipo intra –industrial ya que las economías de escala benefician este tipo de comercio en contra posición a un comercio de tipo inter-industrial, por tal motivo se recomienda que las relaciones de comercio bilateral de Colombia con los países integrantes de la Zona del Triángulo de Norte deben ser de tipo intra –industrial.

Capítulo 4. Conclusiones

Dentro la realización de este proyecto investigativo disciplinar se pudo encontrar que la Zona del Triángulo del Norte desde el siglo XIX se ha visto afectada por malos procesos políticos, que ha desencadenado en problemáticas socioeconómicas como la violencia y la corrupción, esto no permitió que los procesos de desarrollo económicos y por ende comerciales, se desarrollaran de la manera correcta, por ende, la unión de Guatemala, Honduras y El Salvador tiene un atraso comercial, que solo se logró contrarrestar a partir del año 2000 en donde se aprecia que la Zona comienza a tener relaciones comerciales internacionales en las que se destaca la relación comercial con Colombia.

De igual manera se determinó que el comportamiento de los flujos de comercio internacional de Colombia con la Zona del Triángulo del Norte, se comportan de manera beneficiosa para Colombia, pero cabe resaltar que aunque el saldo de la balanza comercial para Colombia sea superavitario, y que exista un tratado de libre comercio, en donde se estipulan preferencias arancelarias, se puede observar que los flujos de comercio, están concentrados en ocho sectores, de los cuales Colombia tiene ventaja comercial sobre la mayoría, pero sin embargo siempre presenta desventaja comercial en los sectores correspondientes al sector de alimentos, combustibles y agrícolas.

Colombia y la Zona del Triángulo del Norte presentan una relación de comercio bilateral orientada a un potencial comercio intra – industrial, es decir que los flujos de comercio internacional están orientados a intercambiar productos de los mismos sectores, lo cual es beneficioso ya que por la existencia del TLC entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, permite que lo pactado en este tratado se aproveche de mejor manera, permitiendo mayor dinamismo comercial.

Al realizar las recomendaciones acerca de un mejor aprovechamiento de la relación comercial existente entre Colombia y la Zona del Triángulo del Norte, se denota que Colombia, debe aprovechar de mejor manera las preferencias arancelarias pactadas en el TLC, sin embargo, se recomienda que se aprovechen las preferencias arancelarias que desgravan de una manera más eficaz, para dinamizar los flujos de comercio internacional. De igual manera se recomienda seguir fomentando y fortaleciendo las tendencias comerciales a un comercio intra - industrial y seguir fortaleciendo la estructura de exportación de Colombia con respecto a la Zona del Triángulo del Norte.

Ahora bien, a partir de los resultados hallados se puede proponer para investigaciones futuras la construcción de un modelo econométrico que permita relacionar la violencia, la inseguridad y los cambios de régimen sobre estos países que generan las problemáticas socioeconómicas que afectaron los flujos de comercio internacional de la Zona del Triángulo del Norte, así, de igual manera se puede proponer la construcción de un modelo gravitacional para analizar el comportamiento de los flujos de comercio internacional de las relaciones bilaterales existentes. Por otro lado, el cálculo de los índices previamente desarrollados, se podrían calcular por productos, y a su vez mirar en detalle los tratamientos arancelarios por producto, para aprovechar de mejor manera las relaciones comerciales bilaterales de Colombia con los países integrantes de la Zona del Triángulo del Norte.

Referencias bibliográficas

Baldwin, R. (1971). FACTORES DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL NORTEAMERICANOS. Investigación Económica, 31(122), 313-342. , Recuperado de: www.jstor.org/stable/42776936

Castillo, J., Aguilera, E., & Cortijo, C. (2013). Centroamérica: Lo impostergable de una diversificación comercial coherente. Problemas Del Desarrollo, 44(174), 119-138. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/43840054>

Centro Europeo de Postgrado. El Modelo de Heckscher-Ohlin. Recuperado de: <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>

Colombia-El Salvador: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/COL/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/SLV/Product/sitc-rev2-groups>

Colombia-Honduras: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/COL/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/HND/Product/sitc-rev2-groups>

Colombia-Honduras: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/COL/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/GTM/Product/sitc-rev2-groups>

Colombia-Mundo: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/COL/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/WLD/Product/sitc-rev2groups>

Cuevas H. (1994) Una explicación alternativa de la paradoja de Leontief. Cuadernos de economía, paginas 157-163. Recuperado de: [file:///C:/Users/juanm/Downloads/DialnetUnaExplicacionAlternativaDeLaParadojaDeLeontief-4934865%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/juanm/Downloads/DialnetUnaExplicacionAlternativaDeLaParadojaDeLeontief-4934865%20(1).pdf)

Cruz, M. (2009). Comentario a Ventajas comparativas y política industrial en una economía abierta. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/42778370>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Exportaciones series históricas por país 1970-2019 (agosto). Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/2019/serie-historica-1970-2019-agosto.xls

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Importaciones series históricas por país 1980 -2019 (julio). Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/importaciones/serie_historica_impor_pais_jul19.xls

Duran, J. y Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf

El Salvador-Colombia: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/SLV/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/COL/Product/sitc-rev2-groups>

El Salvador-Mundo: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/SLV/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/WLD/Product/all-groups>

García, J. (2006). La seguridad (humana) en Centroamérica: ¿retorno al pasado? Revista CIDOB D'Afers Internacionals, (76), 143-158. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/40586276>

Garranzo, R., & Colomer, M. (2013). Centroamérica: Entre la violencia y el desarrollo. Política Exterior, 27(155), 168-177. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/43594878>

Gil, J. (2011). La teoría pura del comercio internacional: alcance. Limitaciones y alternativas. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10486/5807>

Guatemala-Colombia: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/GTM/StartYear/2000/EndYear/2016/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/COL/Product/sitc-rev2groups>

Guatemala-Mundo: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/GTM/StartYear/2000/EndYear/2016/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/WLD/Product/all-groups>

Guerra-Borges, A. (1986). REFLEXIONES SOBRE LA ECONOMIA Y LA GUERRA EN CENTROAMERICA. Anuario De Estudios Centroamericanos, 12(2), 75-88. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/25661899>

Honduras-Colombia: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/HND/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/COL/Product/site-rev2groups>

Honduras-Mundo: Grupos de exportación en miles de US\$ 2000-2017. Base de datos obtenida de:

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/HND/StartYear/2000/EndYear/2017/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/WLD/Product/all-groups>

Inflación (IPC), Variación anual de Guatemala, Honduras, El Salvador y Colombia de 1960-2018. Base de datos obtenida de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=GT-SV-HN>

Krugman, Paul (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. Journal of International Economics, 9(4): 469-480.

López, J. (1986). SIETE TESIS SOBRE LA CRISIS ECONOMICA DE CENTROAMERICA. Anuario De Estudios Centroamericanos, 12(2), 59-74. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/25661898>

Moreno, I y Posada M. (2006) Definición teórica y medición del comercio intraindustrial. Recuperado de:

http://bibliotecadigital.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/3696/1/BorracIE_26.pdf

Mayorga, J y Martínez, A. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4547087>

Oficina de estudios económicos. (2019). Colombia producto Agrícolas. Base de datos recuperada de: <http://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/tratado-de-librecomercio-entre-la-republica-de-co/listas-de-desgravacion/bienes-agricolas-preferenciasarancelarias-otorgad/bienes-agricolas-preferencias-arancelarias-otorgadas-porcolombia-a-el-salvador-guatemala-y-honduras.pdf.aspx>

Oficina de estudios económicos. (2019). Colombia productos industrial. Base de datos recuperada de: <http://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/tratado-de>

[librecomercio-entre-la-republica-de-co/listas-de-desgravacion/bienes-industrialespreferencias-arancelarias-otor/el-salvador-guatemala-y-honduras.pdf.aspx](http://www.mincit.gov.co/listas-de-desgravacion/bienes-industrialespreferencias-arancelarias-otor/el-salvador-guatemala-y-honduras.pdf.aspx)

Oficina de estudios económicos. (2019). Perfil Económico de Colombia. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-y-comerciales/en-este-espacio-encontrara-los-perfiles-economicos/america/america-delsur/colombia/oee-espanol-perfil-colombia-24-09-2019.pdf.aspx>

Oficina de estudios económicos. (2019). Perfil Económico de El Salvador. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-y-comerciales/en-este-espacio-encontrara-los-perfiles-economicos/america/america-central/el-salvador/el-salvador.pdf.aspx>

Oficina de estudios económicos. (2019). Perfil Económico de Guatemala. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-y-comerciales/en-este-espacio-encontrara-los-perfiles-economicos/america/america-central/guatemala/oee-espanol-perfil-guatemala-21-06-2019.pdf.aspx>

Oficina de estudios económicos. (2019). Perfil Económico de Honduras. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-y-comerciales/en-este-espacio-encontrara-los-perfiles-economicos/america/america-central/honduras/oee-espanol-perfil-honduras-22-06-2019.pdf.aspx>

Oliveira, R. Figue, A. y Pinhanez, M. (2018). Uppsala Model: A Contingent Theory to Explain the Rise of EMNEs. Recovered from Interxnet, ISSN: 1980-4865, Vol: 13, Issue: 2, Page: 30-42

Parajon, V. (2019). Integración económica y estructura productiva. Recuperado de: file:///C:/Users/juanm/Downloads/RIE_007_001_009.pdf

PIB a precios constantes de Guatemala, Honduras, El Salvador y Colombia de 1960-2018. Base de datos obtenía de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD?locations=GT-HN-SVCO>

PIB per cápita a precios corrientes de Guatemala, Honduras, El Salvador y Colombia de 1960-2018. Base de datos obtenida de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD?locations=GT-HN-SVCO>

PERROUX, F. (1970). EL TEOREMA HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON. *Investigación Económica*, 30(120), 621-645. Recuperado de:

www.jstor.org/stable/42778160

Pineda, S. García, J. y Torres C. (2017). Una década de TLC evolución de exportaciones con países que tienen acuerdos comerciales con Colombia (2006-2017).

Recuperado de:

http://www.urosario.edu.co/competitividad/contenido/Publicaciones/Informe-especialTLCs_17agosto-VF-3.pdf

Pineda, T. García, C. y Aricela, B. (2017). Seguridad Pública, crecimiento económico y estado de derecho, Triangulo del norte en Centroamérica. Periodo 2009-2014.

Universidad del Salvador. Recuperado de:

<http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/13166/1/2017.03.20%20TrabGrado%20RRII%20Seg%20Pub%20Cre%20Eco%20y%20Edo%20de%20Derecho-okv12.pdf>

Primera, P., Gregorio, J. (2014). La teoría Económica de la Integración y sus Principios Fundamentales. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36433515007>

Sequeiros, J y Fernández, M. (2019). Algunas cuestiones metodológicas sobre la medición del comercio intra industrial. Recuperado de:

http://gaspar.udc.es/subido/4_comercio_internacional/algunas_cuestiones_metodolgicas.pdf

Tingting. W. (2011) An Investigation of the Leontief Paradox using Canadian

Agriculture and Food Trade: An Input-Output Approach. Recuperado de:

http://digitool.library.mcgill.ca/webclient/StreamGate?folder_id=0&dvs=1578952687611~856

Torres, G. (1977). La teoría del comercio internacional de Adam Smith. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/43906429>

Torres-Rivas, E. (1970). Desarrollo, integración y dependencia en Centroamérica.

Estudios Internacionales, 3(4 (12)), 489-511. Recuperado de

<http://www.jstor.org/stable/44654100>

Zapata, R. y Pérez E. (2001). Pasado, presente y futuro del proceso de integración centroamericano. Unidad de Comercio Internacional. Recuperado de:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4983/S01111015_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Anexos

Anexos.docx.

Anexos.xlsx.