

Evolución del mercado exportador de la Alianza del Pacífico: caso México-Colombia

Gustavo Mauricio Soler Ávila³⁴
Santiago Martínez de Alva Rodríguez³⁵

Planteamiento del problema

El tratado de la Alianza del Pacífico (AP) al transcurrir los años se vuelve cada vez más fuerte y determinante en las economías de los países involucrados: México, Colombia, Chile y Perú. Sin embargo, con base en las investigaciones y comparativas realizadas de los intercambios bilaterales y multilaterales se observan niveles de intercambio comercial bajos en contraste con otros acuerdos comerciales debido a la similitud de bienes que producen estos países. La dificultad del Estado mexicano para importar productos provenientes de la AP se debe principalmente a que este país cuenta con una importante diversidad en su producción agropecuaria y manufacturera. A pesar de que las cifras han aumentado considerablemente desde 2001 el intercambio de diferentes bienes no ha logrado un porcentaje tan importante como el que se registra en otros acuerdos multilaterales.

El análisis de los datos oficiales de las balanzas comerciales de los cuatro países respecto a sus exportaciones e importaciones en el periodo 2001-2018 evidencia un gran fortalecimiento de la canasta de bienes transados entre los socios de la Alianza. Cabe señalar que el intercambio comercial entre México y Colombia muestra un déficit permanente de la balanza comercial colombiana.

Debido al bajo rendimiento de intercambios comerciales se busca analizar cuáles son los sectores estratégicos en los que cada país pueda tener un mayor impacto, tanto en las exportaciones como importaciones para que el empresario tenga las herramientas adecuadas para alcanzar sus objetivos comerciales.

Metodología

Se utilizaron diferentes páginas oficiales de comercio internacional de cada país miembro de la AP (Inegi, Dane, Inei, Cepalstat, World Bank, CIA Factbook y Trade Map) para la recaudación de datos específicos y exactos con el fin de plasmar en gráficas, infogramas y tablas comparativas. Estos datos se separaron por temas, de forma que cada producto indicara un resultado con el cual se trabajarían las diferentes figuras para el análisis de datos que otorgaron

34 Universidad Católica de Colombia. Asesor. gmsoler@ucatolica.edu.co

35 Universidad Vizcaya de las Américas. Estudiante. san_barce@hotmail.com



los resultados correspondientes al PIB, PIB per cápita, balanza comercial, crecimiento anual del PIB, población, empresas más importantes de cada país y los intercambios comerciales entre los países miembros.

Se utilizaron las herramientas de PowerPoint, Excel e infogramas para mostrar los resultados obtenidos y concentrarlos para facilitar la lectura de la información.

Con el objeto de comparar las exportaciones, agrupadas por posición arancelaria, y la producción de bienes industriales, agrupados por código CIIU 4.0 (clasificación industrial internacional uniforme), se homologó la información de comercio exterior al código CIIU.

A partir de este agrupamiento se identificó el 80 % de las exportaciones que explican el comercio bilateral entre los países de la Alianza y se determinó la balanza comercial para cada uno de estos. Vale la pena resaltar que por la brevedad del tiempo solo se analizó el intercambio comercial entre México y Colombia.

Se utilizaron tres indicativos esenciales para la determinación de productos viables para la integración entre estos mercados que son el Índice de Lafay, el Índice de Similitud (IS) y el Índice de Herfindhl-Hirschmann (HH), que permiten determinar la concentración de esos intercambios.

El Índice de Lafay mide el grado en que un producto específico de un país representa una ventaja comparativa con respecto a un mercado determinado, lo que le permitiría ser un exportador natural de ese producto.

El Índice de Similitud, como su nombre lo denota, mide el grado de similitud de las estructuras productivas de dos países. Si el $IS = 0$ entonces las estructuras de producción son diferentes y el producto no tiene competencia. Caso contrario si es $IS = 1$ las estructuras de producción son iguales, por tanto el producto o posición arancelaria evaluada tendrá una fuerte competencia en el mercado de exportación seleccionado.

Finalmente, el Índice de Herfindhl-Hirschmann (HH) o Índice de Concentración facilita determinar el grado de concentración/diversificación de la canasta de productos exportables de un país. Los resultados oscilan entre los siguientes rangos:

- $IHH > 0,18$ es un mercado concentrado.
- $IHH > 0,10$ y $IHH < 0,18$ moderadamente concentrado.
- $IHH = > 0,0$ y $IHH < 0,10$ mercado diversificado.

Además de la aplicación de estos índices se utilizó el Índice de Ventaja Comparativa Revelada propuesto por Balassa, que mide la ventaja o desventaja comparativa de los intercambios comerciales entre países, sectores o productos. Esta se calcula por medio de la medición del impacto de la balanza comercial entre dos países del producto evaluado sobre el total del comercio exterior del país analizado, tal como se presenta en la ecuación (1).

$$(1) \quad IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt}^k - M_{iwt}^k} + 1$$

Este índice tiene la propiedad de aislar las distorsiones que pueden tener las políticas comerciales de un país y los efectos de la tasa de cambio, ya sean por injerencia directa de la política monetaria interna, o por los efectos de los mercados de divisas y las políticas fiscales y monetarias de los países con mayor integración a los mercados mundiales.

Resultados

Con los datos correspondientes del comercio bilateral entre México y Colombia desde 2001 se aprecia un resultado de crecimiento considerable: el intercambio entre Colombia y México creció a una tasa promedio anual del 11,51 % hasta 2018.

Enseguida se observa la figura 1 que muestra los principales productos exportados de México a Colombia y las importaciones desde Colombia con base en la elaboración de las tablas con código CIIU y sus respectivas descripciones.

Se elaboraron tablas de producción de cada país que indican un alto rango de México, que beneficia el sector exportador, en el que indiscutiblemente los bienes de mayor producción son: alimentos y bebidas, vehículos y autopartes y productos químicos. El principal problema

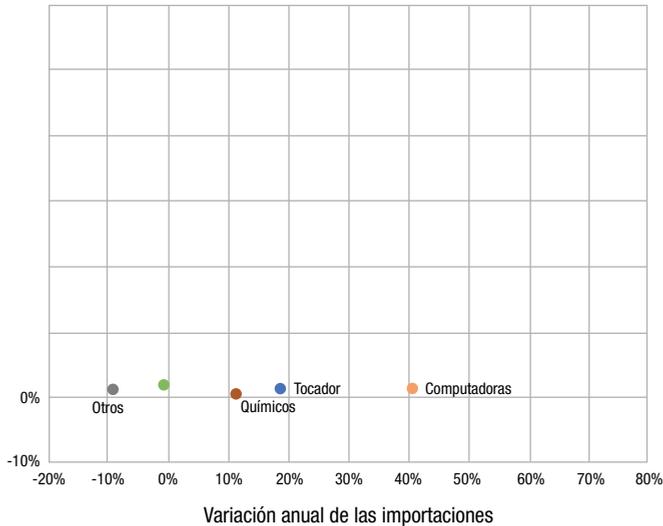


Figura 1. México. Intercambio comercial con Colombia, 2007-2018
Fuente: elaboración propia



sobre el comercio bilateral entre México y Colombia se da por la similitud en la canasta de productos intercambiables, ya que Colombia registra también como principal producción los sectores de alimentos y bebidas y productos químicos. El Estado mexicano obtiene una ventaja comparativa en la diversificación de productos para exportar a Colombia.

En la figura 1 se presenta una primera aproximación a las dinámicas de los intercambios comerciales entre México y Colombia entre 2007 y 2018; se registran allí los impactos del acuerdo de la AP en el comercio bilateral de estos países.

Conclusiones

Durante la estancia de verano se logró capturar información fundamental de las investigaciones, figuras y datos, así como conocimientos nuevos con base en el tema visto y poner en práctica diferentes índices para el cálculo de productos de exportación de los países que conforman la AP y determinar la mejor herramienta para una estrategia en la proyección a un mercado entre los países socios para un óptimo intercambio de mercancías por volumen y capital favorable. Con un resultado positivo en la proyección de la gráfica de los productos más exportados e importados de México hacia Colombia para la identificación de nuevas oportunidades comerciales y de productos mexicanos con potencial exportador al mercado colombiano.

Palabras clave: comercio exterior; balanza comercial; importaciones; exportaciones; indicadores de comercio exterior.

