



**ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES DEL TLC ENTRE
COREA DEL SUR Y COLOMBIA**

AUTORES

ANGELA GUZMAN PALENCIA

BRAYAN GUTIERREZ SILVA

DIRECTOR DEL PROYECTO

FABIÁN ANDRÉS MEJÍA ESPINAL

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS.

PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CALI, 2017

CALI – COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
ANTECEDENTES	9
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
OBJETIVOS	14
Objetivo General.	14
Objetivos Específicos.	14
JUSTIFICACIÓN	15
METODOLOGÍA	18
MARCO DE REFERENCIA	19
Marco Teorico	19
Marco Conceptual	25
Política comercial	25
Proceso de internacionalización	25
Tratado de Libre Comercio	26
Dumping	26
Comercio Internacional	27
Arancel	27
Marco Contextual	27
RESULTADOS	30
Objetivo 1: Generalidades del Acuerdo Comercial	30
Objetivo 2: Comportamiento Comercial de Colombia y Corea del Sur	40
Objetivo 3: Comportamiento Comercial de Colombia y Corea del Sur tras firmar el TLC 50	
Objetivo 4: Oportunidades comerciales para el Valle del Cauca.	53
CONCLUSIONES	79
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFIA	84

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Comercio de Corea por grupos de productos	16
Ilustración 2: Comercio de Colombia por grupos de productos	16
Ilustración 3: Nacional-Valle del Cauca, Crecimiento anual del PIB 2002-2013.....	28
Ilustración 4: Grafica de las Importaciones y Exportaciones totales de Colombia años 2010 – 2016.....	40
Ilustración 5: Grafica Participación de Exportaciones de Colombia 2016.....	42
Ilustración 6: Grafica Participación de Importaciones de Colombia 2016.....	43
Ilustración 7: Grafica de las Importaciones y Exportaciones totales de Corea del Sur años 2010 – 2016	44
Ilustración 8: : Grafica Participación de Exportaciones e Importaciones de Corea 2016	45
Ilustración 9: Grafica comercio bilateral Colombia – Corea del Sur	46
Ilustración 10: Principales productos exportados por Colombia hacia Corea	47
Ilustración 11: Principales Productos importados por Colombia desde Corea.....	48
Ilustración 12: Importaciones Mensuales de Colombia desde Corea del Sur	50
Ilustración 13: Exportaciones mensuales de Colombia hacia Corea del Sur	51
Ilustración 14: Nacional-Valle del Cauca. Crecimiento anual del PIB 2002-2014	54
Ilustración 15: Crecimiento anual del PIB del Valle y del Indicador mensual de actividad económica (IMAE) para el Valle del Cauca.....	57
Ilustración 16: Variación anual (%) exportaciones mensuales del Valle del Cauca 2015-2016	59
Ilustración 17: Exportaciones del Valle del Cauca - productos (USD millones) noviembre 2016 Vs 2015	60
Ilustración 18: Exportaciones totales - principales departamentos. Enero-noviembre 2014-2016	62
Ilustración 19: Distribución de las exportaciones con alta intensidad tecnologica incorporada- departamentos anual 2016	62
Ilustración 20: Exportaciones totales de las zonas francas permanentes- principales departamentos. Enero 2014-2016.....	63
Ilustración 21: Principales empresas exportadoras del Valle del Cauca anual 2016 Vs 2015.....	65
Ilustración 22: Balanza comercial entre el Valle del Cauca y Corea del Sur	69

TABLA DE CUADROS

Tabla 1: Generalidades Acuerdo Comercial Colombia-Corea	30
Tabla 2: PIB por Departamento 2014	54
Tabla 3: Valle del Cauca. Crecimiento del PIB por actividad económica 2010-2014	55
Tabla 5: Principales productos exportados por el Valle del Cauca anual 2016 Vs 2015	64
Tabla 6: Nacional-Valle del Cauca. Importaciones, según grupos de productos CUCI Rev.3.0 A.C. de la OMC 2014-2015	66

RESUMEN

La presente investigación es un análisis del contexto comercial entre Colombia y Corea del Sur desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, el cual tiene como objetivo el acercamiento del país con el mercado asiático, así como brindar a los consumidores colombianos acceso a mayor número de bienes con mejores precios y a los productores mayores oportunidades para exportar y crecer, promoviendo de esta manera la generación de empleo. La investigación se realiza a través de cuatro objetivos que permiten analizar el contexto comercial de ambos países antes y después de entrar en vigencia el acuerdo. En la primera parte se describen los principales componentes del acuerdo, en la segunda parte se analiza el contexto comercial previo a entrar en vigencia el TLC, en la tercera parte se analiza el contexto comercial después de entrar en vigencia el TLC y en la cuarta parte se examina la balanza comercial entre el Valle del Cauca y Corea del Sur y se identifican los principales productos que se comercializan. Para así concluir sobre el impacto del acuerdo, la complementariedad de las economías de los países socios y la competitividad de Colombia y el Valle del Cauca a nivel industrial y comercial.

Palabras Claves: Tratado de Libre Comercio, Exportación, Importación, Balanza Comercial, Economías Complementarias, competitividad.

ABSTRACT

This research is an analysis of the context of trade between Colombia and South Korea since the entry of the Treaty of Free Trade, which has as its objective the approach of the country with the Asian market, as well as provide a Colombian consumers access to a greater number of goods with best prices and producers greater opportunities to export and grow, thus promoting the generation of employment. The research is carried out through four objectives that make it possible to analyze the commercial context of both countries before and after the entry into force of the agreement. The first part describes the main components of the agreement, the second part analyzes the commercial context prior to entry into force of the FTA, in the third part analyzes the commercial after entry into force of the NAFTA and in the fourth part examines the balance of trade between the Cauca Valley and South Korea, and identifies the main products that are traded. To conclude on the impact of the agreement, the complementarity of the economies of the partner countries and the competitiveness of Colombia and the Valle del Cauca to industrial and commercial level.

Key words: Treaty of Free Trade, Export, Import, Trade Balance, complementary economies, competitiveness.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación es un análisis del contexto comercial entre Colombia y Corea del Sur desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, el cual tiene como objetivo el acercamiento del país con el mercado asiático, así como brindar a los consumidores colombianos acceso a mayor número de bienes con mejores precios y a los productores mayores oportunidades para exportar y crecer, promoviendo de esta manera la generación de empleo. Por tal razón se hace un análisis cuantitativo de cómo ha afectado el acuerdo a la balanza comercial de los países socios, a el crecimiento económico del país, y especialmente al sector empresarial del departamento del Valle del Cauca.

La investigación se realiza a través de cuatro objetivos que permiten analizar el contexto comercial de ambos países antes y después de entrar en vigencia el acuerdo. En la primera parte se describen los principales componentes del acuerdo como lo son el acceso a mercados de bienes industriales y agrícolas, las reglas de origen, los obstáculos técnicos al comercio, el comercio y desarrollo sostenibles, la cooperación, el comercio electrónico, la solución de controversias, etc. Y sus respectivos parámetros.

En la segunda parte se describe el comportamiento comercial tanto de Colombia como de Corea del Sur tres años previos a la entrada en vigencia del acuerdo, para esto se hace un análisis gráfico de las importaciones y exportaciones totales de ambos países, se identifican los principales socios comerciales de ambos, se analiza la balanza comercial resultante del comercio entre ambos y se identifican los principales productos importados y exportados, para llegar a concluir sobre los efectos que podría tener el acuerdo en los diferentes sectores y cuales de estos se ven más impactados.

En la tercera parte se analiza el comportamiento comercial de los países socios después de entrar en vigencia el acuerdo, por lo que se hace una comparación entre el nivel de importaciones y exportaciones un año previo al TLC y después de este. Finalmente en la cuarta parte se realiza un análisis económico del Valle del Cauca y de la balanza comercial de esta región y Corea del sur, además se identifican los principales productos que se importan y exportan en el Valle del Cauca y se identifican los sectores que se benefician con el TLC y sus factores de competitividad.

ANTECEDENTES

El Ministerio de Industria y Comercio de Colombia se baso en varios estudios para examinar la factibilidad del Tratado de Libre Comercio con Corea del sur, entre estos está “Corea del Sur: un socio comercial estratégico para Colombia”, realizado por la Oficina de Estudios Económicos de dicho ministerio. En este informe se realiza un análisis comparativo entre las dos economías y se examinan las experiencias de dos países latinoamericanos (Chile y Perú) que ya tienen acuerdos vigentes con Corea del Sur. En el estudio se concluye que Corea es interesante como socio, debido a su dinámica comercial creciente y a su capacidad de compra, lo que genera alternativas para la diversificación en la oferta exportable. Además existe una ventaja comparativa, en cuanto a los bienes mineros, como los desperdicios, y en los bienes agropecuarios, como el café, peces, chocolate, cacao, pasta de cacao y concentrados de café. Pero recalcan que hay que tener en cuenta que aunque las exportaciones hacia Corea presentan una tendencia creciente, no es uno de los principales destinos.

Por otra parte en la Universidad Icesi se han realizado varios estudios sobre los Tratados de Libre Comercio que se han firmado con Europa y Estados Unidos, y sobre las implicaciones de posibles tratados.

En el Proyecto de Grado “Análisis del impacto del acuerdo comercial entre Colombia y Corea del Sur en las empresas Vallecaucanas” realizado por Marlen Wallis Rojas, se analiza el impacto que tendría para las empresas del Valle del Cauca la firma de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países, y se concluye que los exportadores Vallecaucanos

deberían diversificar su base exportadora, mejorar los estándares de calidad y de cumplimiento de normas, y tratar de incorporar productos que tengan valor agregado.

El proyecto “Análisis del impacto de un eventual Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Japón” realizado por Lina Londoño Hidalgo busca realizar un análisis de la relación comercial entre las empresas exportadoras Vallecaucanas y la República de Japón, y concluye que ambos mercados presentan una relación complementaria, que ha generando que se intensifique el comercio entre ambos, pero muestran la necesidad de reforzar los lazos comerciales; además se identifica que el sector que mejor pueden aprovechar los exportadores Vallecaucanos es el agroindustrial y que este puede llevar a una reducción del déficit exportador; también se recalca la necesidad de adaptar los productos a las exigencias del mercado japonés, debido a las grandes diferencias culturales.

Por otro lado el proyecto “Análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Asociación Europea de Libre Comercio en las empresas exportadoras Vallecaucanas” realizado por Luis Galindo Cardenas tiene como objetivo analizar el acuerdo de Libre Comercio firmado por Colombia y los Estados que pertenecen a la Asociación Europea de Libre Comercio, con el fin de encontrar oportunidades comerciales para las empresas Vallecaucanas. En este trabajo se concluye que el flujo de comercio es muy precario, debido a la poca información que se tiene sobre el tratado (oportunidades y beneficios), que los principales productos exportados desde el Valle del Cauca son textiles y agroindustriales, los cuales tienen poco valor agregado y que existe una oportunidad para Colombia en este mercado en el sector de servicios.

Finalmente en el proyecto “Ventajas del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos para Colombia y el Valle del Cauca” realizado por María Fernanda Ordoñez se identifican

las relaciones comerciales que existen entre Estados Unidos y Colombia y los efectos de dichas relaciones tras la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio; y se concluye que dicho tratado es un reto para Colombia, ya que se deben implementar proyectos de ampliación de infraestructura, mejoras en la comunicación vial, agilización de los procesos de exportación e importación y procesos en general, además se identifica que uno de los sectores mas beneficiados será el industrial, debido a que es el sector de mayor actividad comercial, y que es necesario mejorar la competitividad del país, para que pueda los productos locales puedan competir con los extranjeros.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En las últimas décadas, Corea del Sur ha sido uno de los países con mayor dinámica económica y comercial, lo cual le ha permitido mejorar el bienestar de su población. En este contexto, es importante evaluar las relaciones bilaterales de Colombia con este país, teniendo en cuenta la estrategia de buscar nuevos mercados. La economía coreana es ampliamente abierta al comercio exterior y ello le ha facilitado generar un crecimiento económico importante; a comienzos de la década de los ochenta, las exportaciones representaban el 26% del PIB y en el 2009 alcanzaron el 45% del PIB (aumento de cerca de veinte puntos porcentuales); similar tendencia se observó en las importaciones. Mientras que en Colombia, las exportaciones representan cerca del 14% del PIB (Ministerio de Industria y Comercio). Sin embargo, este dato no es muy significativo bajo el contexto de globalización y apertura económica si lo que se proyecta es que el sector externo sea el principal factor que impulse el crecimiento económico.

Las cestas exportadoras e importadoras de los dos países tienen un alto grado de complementariedad. Al analizar por niveles de intensidad tecnológica, Corea del Sur es exportador de bienes de media y alta tecnología mientras que Colombia está más concentrada en vender bienes primarios y basados en recursos naturales. La razón que explica la configuración de la cesta exportadora colombiana es la enorme participación de los productos primarios en el total de las exportaciones, hecho que no se da en el caso de Corea del Sur puesto que son importadores de estos productos. Dicha complementariedad en las cestas permite evidenciar que cada país se ha especializado en exportar bienes en los que son más eficientes y en los que cuentan con mayor dotación de factores. Para el caso de

Corea del Sur el sector primario tan solo tiene una participación del 2.5% del PIB, por lo que debe abastecerse de estos bienes en los que por varias condiciones no es eficiente en su producción: de tal modo que los dos países pueden sacar mucho provecho del comercio intersectorial e impulsar sus exportaciones.

El Acuerdo comercial con Corea del Sur obedece a un esfuerzo que de tiempo atrás adelanta el país para lograr acceso preferencial en diferentes mercados para los productos y servicios colombianos, así como al objetivo de estrechar lazos comerciales con los países asiáticos y atraer inversión productiva de los mismos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011) de manera que se pueda diversificar los destinos de las exportaciones colombianas, teniendo en cuenta que el TLC con Corea es clave para generar futuras negociaciones de acuerdos comerciales con países Asiáticos.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Teniendo en cuenta que este tratado no solo liberará a las partes de gravámenes y permitirá la circulación de bienes y servicios, si no que este tratado será beneficioso, debido a que estos dos países tienen una estructura económica y productiva complementarias se plantea la siguiente pregunta:

¿Cuál es el contexto comercial entre Colombia y Corea del Sur desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio?

OBJETIVOS

Objetivo General.

Analizar el contexto comercial entre Colombia y Corea del Sur desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.

Objetivos Específicos.

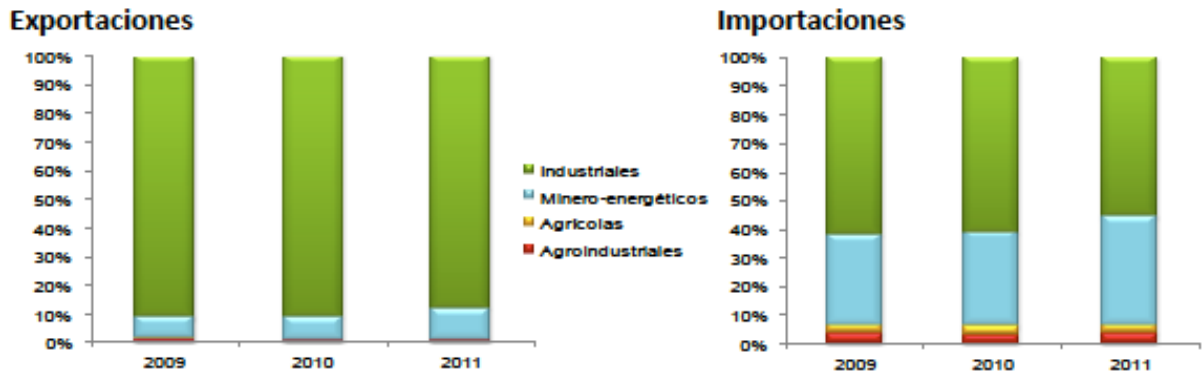
- Describir las generalidades del acuerdo comercial.
- Conocer el comportamiento comercial (productos y países) de Colombia y Corea del Sur tres años previos a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.
- Conocer el comportamiento del intercambio comercial durante el primer año del Tratado de Libre Comercio.
- Identificar los productos y sectores potenciales para los procesos de importación y exportación entre Colombia y Corea del Sur con énfasis en el Valle del Cauca.

JUSTIFICAIÓN

En Julio de 2016 entro en vigencia el primer tratado de libre comercio de Colombia con un país de la región Asia pacifico, Corea del Sur. Esta región representa el 60% de la población mundial, aporta el 35% del PIB, y el 31% de las exportaciones mundiales y adquiere el 31% de las importaciones del mundo (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo). El tratado con Corea del Sur es el primer paso para ingresar al mercado Asiático, principalmente porque el mercado de ambos países es complementario, lo que ofrece ventajas comparativas para ambos.

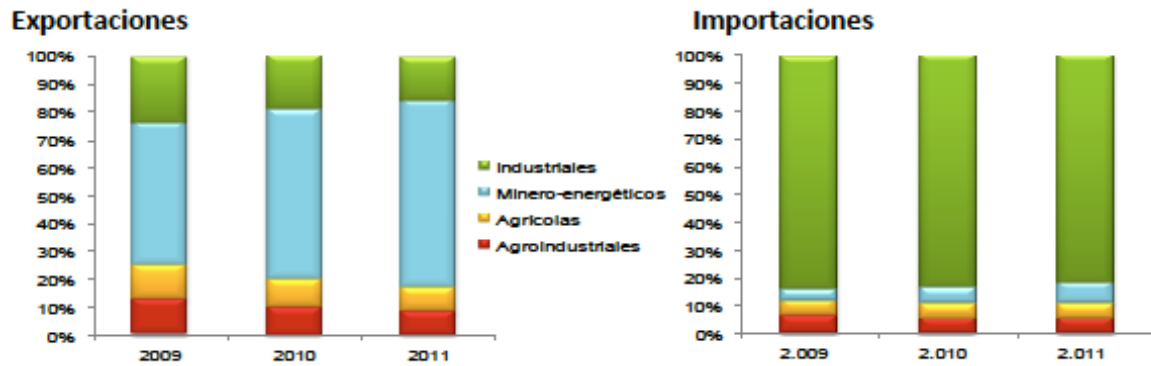
Al analizar la estructura comercial de Colombia y Corea de Sur, se puede decir que ambas economías son complementarias como se puede observar en las ilustraciones 1 y 2. Las principales exportaciones de Corea del Sur son productos Industriales, corresponden alrededor del 90% de estas, y las principales importaciones de Colombia son productos industriales, corresponden cerca del 80% de estas. Por otro lado las principales importaciones de Corea del Sur son productos industriales y minero-energéticos, corresponden alrededor del 95% de estas, y en Colombia las principales exportaciones son productos minero energéticos, corresponden alrededor del 65% de estas.

Ilustración 1: Comercio de Corea por grupos de productos



Fuente: Informe "Corea del Sur: un socio comercial estratégico para Colombia"

Ilustración 2: Comercio de Colombia por grupos de productos



Fuente: Informe "Corea del Sur: un socio comercial estratégico para Colombia"

Por lo que con este trabajo se pretende analizar cuales son las consecuencias del tratado de libre comercio para los diferentes sectores económicos de Colombia e investigar las posibilidades de firmar acuerdos comerciales con otros países pertenecientes a la región

Asia pacifico, los cuales se han caracterizado por presentar un considerable crecimiento económico en las ultimas décadas, el cual se puede relacionar con su apertura económica.

Mediante la examinación del tratado y el análisis de las exportaciones e importaciones de ambos países antes y después del tratado se puede determinar en que sectores Colombia tiene una ventaja comparativa y así se puede concluir sobre las ventajas y desventajas del acuerdo para Colombia y los beneficios del libre comercio no solo con Corea del Sur, sino con otros países del mercado asiático.

METODOLOGÍA

Para la realización del presente trabajo se realizará una investigación descriptiva, de corte cuantitativo para lo cual se buscó información y estadísticas sobre indicadores macroeconómicos de las partes involucradas (Colombia y Corea del sur) para identificar factores importantes que permitan contextualizar la negociación del tratado. Así mismo se definirán los resultados que han presentado otros tratados pactados por Colombia, para así tener una referencia y de este predecir los posibles efectos del tratado de libre comercio con Corea. Con el fin de comprender el comportamiento de las economías internacionales y sus diferentes procesos se desarrolló una investigación sobre las principales teorías de la economía internacional, del mismo modo se lista una serie de conceptos involucrados en el desarrollo del mismo y se analiza la situación comercial de los dos países en cuestión, para identificar una situación inicial.

Posteriormente se llevó a cabo un análisis sobre las exportaciones e importaciones de Colombia y El Valle del Cauca; también se identificaron los rubros más importantes en las exportaciones e importaciones, para analizar las posibles oportunidades de mercado para los empresarios Vallecaucanos. A su vez se suministraron datos sobre los principales actores que sustentan la relación económica entre los dos países, se evaluó la información para determinar cuál ha sido la evolución de los dos países en sus mercados y así determinar los beneficios que traerá consigo el tratado de libre comercio.

MARCO DE REFERENCIA

Marco Teorico

A principios de la década de los noventa, muchos países del continente aplicaron el modelo de *Apertura económica* como uno de las muchas formas de integrarse a la economía global. De acuerdo con el Banco de la Republica (2015) “la lógica detrás de este modelo consiste en que al introducir un elemento de competitividad extranjera, la calidad de los productos internos y la innovación aumentan, mientras que los costos tienden a bajar, de tal manera que es de mayor beneficio para el consumidor”. Así mismo, a partir de su implementación lo productores perciben una mayor competencia lo que incentiva a los mismos a mejorar su productividad para ser más competitivos a nivel internación y poder competir por participación del mercado. Bajo este contexto, las observaciones anteriores son basadas en el concepto de *ventaja comparativa* propuesto por la economía clásica, el cual argumenta que cada país o base de producción posee una ventaja particular sobre otros productores. Así, mientras que una base de producción tendría que invertir más y esparcir sus recursos para generar distintos productos, le resulta más conveniente especializarse en el área sobre la que tiene ventaja y simplemente importar aquellos productos que necesita. Si todos los actores en el mercado se comportan de tal manera, el resultado es productos de mayor calidad y menos precio que fluyen de un país a otro según los niveles de demanda del mercado. (Banco de la Republica, 2015)

Pero estas decisiones tomadas por las nociones para mejorar el comercio y por ende el bienestar económico, estas basadas en “la teoría básica del Comercio Internacional que es la teoría clásica, completada y desarrollada por los autores neoclásicos modernos” (Ferrero A, 1963)

Una de ellas es el Mercantilismo, la cual data entre 1500 y 1800, la cual surge como un sustituto de las tendencias de los feudales a obtener su propio beneficio. De acuerdo con CHAIN, para los mercantilistas el objetivo principal del intercambio con países extranjeros era el de exportar tantos productos de origen nacional como pudiera ser posible para a su vez importar las cantidades necesarias de metales preciosos con el fin de mantener el normal funcionamiento de la economía nacional (CHAIN, 1987). Una de las concepciones más relevantes de los mercantilistas es la de la balanza comercial, para lo que ELLSWORTH afirma “que una sola puede ganar mediante el comercio exterior si tiene una balanza favorable o un exceso del valor de las exportaciones sobre el de las importaciones” (Ellsworth & Clark, 1981). Sin embargo, esta teoría solo se especifica en contabilizar los bienes materiales que se exportan e importan, pero omite el elemento que también son objeto de intercambio como lo son los intangibles.

Por otro lado, ADAM SMITH configuro una teoría del comercio internacional asentada en la economía liberal de la *división del trabajo*. Esta teoría sostiene la conveniencia de la especialización de las diferentes naciones en la producción de bienes en relación con los cuales se posea algún tipo de ventaja, dejando que la producción de aquellos sobre los cuales no se tengan tales ventajas o se posean en menor grado, se haga por parte de otros países, lo que constituyen en proveedores de estos bienes y en compradores de los primeros (CHAIN, 1987). SMITH parte de las diferencias absolutas de costos, las cuales destacan la

posibilidad de intercambio entre dos países, es decir, uno de los países tiene ventaja absoluta en la producción de uno de los bienes, los cuales intercambia por productos del otro país en el que este tiene ventaja absoluta.

A finales del siglo XVII, muchos economistas y políticos identificaron en las teorías mercantilistas ciertas inconsistencias, que con la aparición de Smith y Humé con sus respectivas teorías, en la que ambos países se beneficiaban con el comercio al especializarse en la producción de bienes en que fueran absolutamente más eficientes; fueron primordiales para lograr la transición gradual del proteccionismo hacia el libre comercio, No obstante, aparece DAVID RICARDO, proponiendo que los beneficios del comercio internacional no solo se explican por la ventaja absoluta . Extiende las ideas de Smith y deduce algo inesperado: aun si nuestro país es ineficiente en la producción de todos los bienes, puede ganar con el comercio, de tal modo que cada país se especializa en uno de los bienes y comercian para beneficiarse. Para este caso APPLEYARD, afirma que la esencia de la argumentación de Ricardo fue que el comercio internacional no requiere diferentes ventajas absolutas y que es posible y deseable participar en el comercio cuando hay ventajas comparativas (Appleyard & Alfred, 1997).

Con el fin de reformular la teoría clásica y hacerla más cercana a la realidad económica y social, como lo dice MORET, “se intentará la reafirmación de ciertas conclusiones de los clásicos partiendo de datos menos contestables y más conformes a la teoría moderna. De esta manera se formulara la teoría de los costes comparados partiendo de los costes de oportunidad y no de los costes de trabajo. Otros esfuerzos se dirigirán a prolongar el razonamiento de los clásicos, guardando fidelidad a algunas de sus hipótesis fundamentales (Moret, 1960)

Seguendo con la influencia de los postulados neoclásicos, los economistas suecos HECKSCHER Y OHLIN, constituyen una teoría que explica el comercio internacional a partir de las diferencias en la remuneración de los factores. De este modo los dos países intercambiarían bienes si la inmovilidad internacional de los factores de producción los obliga a emplear factores en diferentes proporciones. Según los dos autores el comercio internacional tiene a reducir el precio del factor relativamente escaso y a aumentar el precio del factor relativamente abundante, por tanto el comercio da lugar a que los países se concentren en la producción de los bienes para los cuales están mejor equipados como resultado de sus dotaciones de factores, y a que reduzcan la producción de los bienes para los cuales están menos dotados (L.Sirc) . A pesar de que el país gana con el comercio, estas ganancias no se distribuyen equitativamente. Los propietarios del factor abundante en el país ganan con el comercio, sin embargo, los propietarios del factor escaso en el país pierden.

La teoría de la renta corriente o corriente Keynesiana, radica en desplazar el fundamento del comercio internacional del mecanismo de los precios al mecanismo de la renta por lo que MORET DICE “la nación, anteriormente en sistema de precios, se convierta en un sistema de renta” (Moret, 1960) pero su explicación no es tan sencilla, para esto el mismo autor afirma:

“si se producen importaciones excedentarias el reequilibrio de la balanza ya no se busca en el desplazamiento de las relaciones netas de intercambio, sino en las variaciones de la renta en el país exportador y en el importador. Al igual que en el sistema de los precios, la recuperación supone que el país excedentario incremente sus importaciones. Sin embargo, en el caso presente

se espera que actué de este modo, no porque sea el país más caro, sino el más rico. La expansión de su renta, debida al excedente, debe inducirle a realizar compras suplementarias” (Moret, 1960)

Por otra parte, la teoría de la integración económica, se refiere a la política comercial de reducir o eliminar en forma discriminada barreras comerciales solo entre países confederados. El grado de integración económica clasifica desde acuerdos comerciales preferenciales hasta áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y bloques económicos (Salvatore, 1995). Para otros, la integración económica significa la ampliación de espacio económico entre países que tiene mercados separados, para constituir un solo mercado de dimensiones mayores, por tanto la integración tiene una base económica y una concepción política.

Una *zona o Área de libre comercio* es una forma de integración económica que consiste en que los países participantes acuerdan eliminar gradual o inmediatamente los derechos arancelarios y restricciones al comercio. Al mismo tiempo, los países miembros pueden mantener su propio arancel nacional y su propia política comercial frente a terceros países.

La *Unión Aduanera* además de eliminar los derechos arancelarios y restricciones al comercio mutuo, se adopta una tarifa o arancel externo común, aplicable a las exportaciones provenientes de terceros países. Esta requiere de armonizar ciertos elementos de política económicas, con el fin de crear condiciones de igualdad ante la competencia y no permitir la distorsión del comercio entre los países miembros

El *Mercado Común* por su parte es una etapa más avanzada que la unión aduanera, y consiste en que además se permite el libre movimiento de los factores de la producción entre los países miembros.

Una *Unión Económica*, en relación con las otras formas de integración económica descritas, en esta etapa se llega a la armonización de las políticas económicas y sociales.

La *integración económica* total es la etapa más intensa y avanzada de la integración, ya que exige la unificación de las políticas económicas y la creación de órganos comunitarios supranacionales, cuyas decisiones deben acatar y cumplir los países miembros (Villamizar, 2000).

De acuerdo con GONZALEZ (1993):

“La teoría de la protección y la política comercial constituyen hoy las partes más exploradas y polémicas de lo que convencionalmente constituye la teoría pura del comercio internacional en su sentido académico. La política comercial se ha convertido, así, en una de las piezas claves de la formulación teórica, cuya utilidad deriva de su papel como base técnica de lo que hoy se llama la política industrial. Bajo esta denominación se engloba la política de protección de los mercados nacionales frente a la competencia exterior, así como las actuaciones dirigidas al fomento de la exportación, es decir a asegurar la presencia de la industria nacional en los mercados exteriores” (Gonzales, 1993).

Marco Conceptual

Política comercial

“Diferentes medidas de tipo económico y legal que los países adoptan con el fin de incidir en el intercambio de bienes con otros estados, sea buscando restringir los flujos de productos importados o estableciendo criterio de selectividad, sea proporcionando o estimulando la colocación de sus productos en el extranjero o bien, tratando de brindar una protección a las producciones nacionales” (CHAIN, 1987)

Inversión Extranjera Directa: Según la definición de la OECD,

...la obtención de un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en una economía diferente a aquella del inversor (empresa de inversión extranjera). El interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa y un nivel significativo de influencia en la administración de la empresa. La inversión extranjera involucra tanto la transacción inicial entre las dos entidades, como todas las transacciones de capital subsecuentes entre ellas y sus afiliadas tanto como constituidas como de hecho (...) (OECD, 1999)

Proceso de internacionalización

Proceso mediante el cual las empresas se introducen a un mercado internacional, es decir, que estrategias de penetración son desarrolladas por las empresas para ingresar a un mercado extranjero. Para la realización de este tipo de procesos, las organizaciones deben

realizar un análisis que permita de alguna manera la medición de la factibilidad de internacionalización y que tan ventajoso puede ser. Debido al alto riesgo existente en aspectos tales como la generación de sobrecostos o el desconocimiento al mercado a ingresar, las empresas deben conocer muy bien lo que quiere hacer, donde y como, para que no genere pérdidas en su operación internacional, y por el contrario, resulte rentable.

Tratado de Libre Comercio

El tratado de libre comercio constituye una forma de acuerdo bilateral que persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Éstas deben asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva (medio ambiente, sanidad y Fito sanidad, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, etc.).

Dumping

Practica consistente en vender un producto en mercados extranjeros por un precio inferior al que se cotiza en el mercado nacional del cual dicho bien es originario. Esta práctica es ampliamente sancionada en las transacciones de comercio internacional, ya que se considera como una práctica de competencia desleal 19 entre las industrias involucradas. La Organización Mundial del Comercio es la entidad multilateral encargada de regular las medidas y sanciones anti-dumping, medidas que son estipuladas en la mayoría de acuerdos comerciales que se suscriben en el mundo.

Comercio Internacional

Intercambio económico que se genera entre los habitantes de dos o más naciones, dando origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Arancel

Un impuesto sobre las importaciones, recae sobre los artículos importados elevando su precio en el mercado interior del país que lo aplica. Ello supone una discriminación en contra de los artículos idénticos o similares de fabricación nacional que evidentemente no pagan ese arancel.

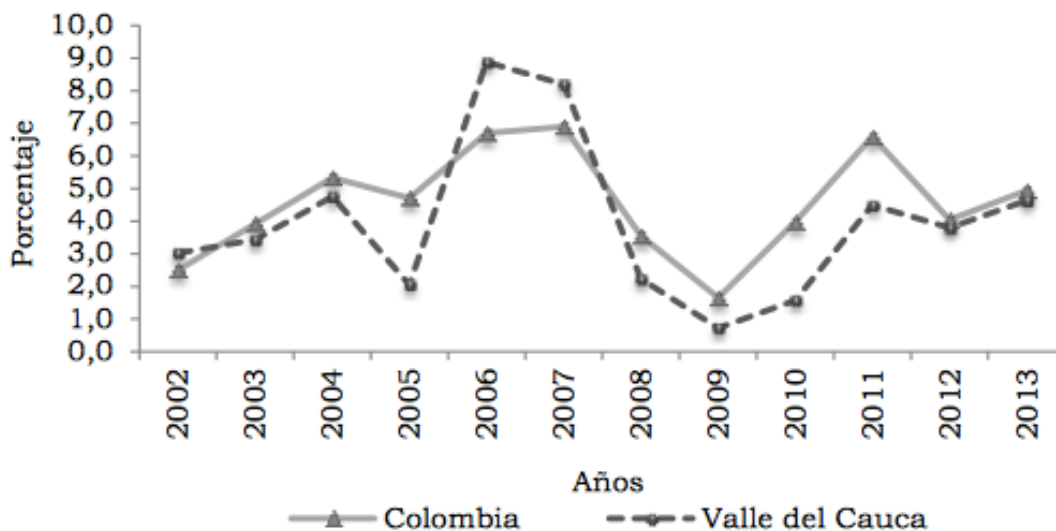
Marco Contextual

En el análisis del contexto comercial desarrollado entre Colombia y Corea del Sur desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, se va a enfatizar en el departamento del Valle del Cauca.

Para el año 2013 la participación del Valle del Cauca en el PIB Nacional fue de 9,2%, siendo el tercer departamento con mayor participación. Como se puede observar en la grafica 3, durante el periodo 2002-2003, el PIB del Valle del Cauca tuvo una trayectoria similar a la economía nacional. En los años 2002, 2006 y 2007, el PIB departamental,

presento variaciones superiores al total nacional, pero durante el periodo 2012-2013, estas variaciones fueron casi idénticas, 4% y 4,6% respectivamente.

Ilustración 3: Nacional-Valle del Cauca, Crecimiento anual del PIB 2002-2013



Fuente 1: DANE, Informe de Conyuntura Económica Regional 2015

Durante el 2014, las exportaciones a nivel nacional presentaron un comportamiento descendente, lo que significó un decrecimiento de 6,8% frente al 2013. Las exportaciones del Valle del Cauca tuvieron un crecimiento de 4% y su participación en las exportaciones nacionales también fue de 4%. En el Valle del Cauca el 94,2% de las exportaciones fue de productos no tradicionales, jalonado por manufactura (51,2%) y el grupo agropecuario, alimentos y bebidas (44,5%). El aumento en las exportaciones del Valle obedeció al crecimiento en el grupo de productos agropecuario, alimentos y bebidas.

Para el 2014 las importaciones realizadas por Colombia, presentaron un incremento de 7,8% respecto al 2013. El Valle del Cauca tuvo un incremento en las importaciones de 6,9% y una participación en las importaciones nacionales de 8,6%. Para el Valle del Cauca

el 69,6% de las importaciones correspondió al sector de manufacturas, el 24,8% a los sectores agropecuario, alimentos y bebidas y el 5,6% a combustibles y productos de industrias extractivas. Cabe resaltar que el 6,9% de las importaciones al Valle del Cauca provienen de Corea del Sur y el 16,1% de china (DANE, 2015).

RESULTADOS

Objetivo 1: Generalidades del Acuerdo Comercial

Con el propósito de describir las generalidades del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur, se desarrolló el siguiente cuadro, en el que se detallan los puntos críticos de cada capítulo del Acuerdo Comercial, el cual se desarrolló en 6 rondas de negociación y entro en vigencia el 15 de Julio de 2016.

Tabla 1: Generalidades Acuerdo Comercial Colombia-Corea

Capitulo	Descripción
CAPITULO I: Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales	Se establece la zona de libre comercio de acuerdo con la norma internacional, así como los derechos y deberes de las partes que firman el acuerdo, además de establecer el alcance del acuerdo en relación con otros acuerdos independientes a este. No obstante, se plantean las definiciones de conceptos comerciales para evitar la asimetría de definiciones.
CAPITULO II: Trato Nacional y Acceso a Mercados para Bienes	Este capítulo se aplica al comercio de mercancías de una parte (trato nacional) como se establecen la eliminación de derechos de aduana para los diferentes bienes y servicios. Se plantean los regímenes especiales que acogerá el

	<p>acuerdo, así como las medidas no arancelarias, las disposiciones generales y algunas definiciones conceptuales.</p>
<p>CAPITULO III: Reglas de Origen y Procedimientos de Origen</p>	<p>Plantea los criterios bajo los cuales la mercancía será tratada como originaria; el valor de contenido regional y el calculo del mismo; así como la determinación de las mercancías fungibles. Aclara el principio de territorialidad que acoge el a cuerdo. En la segunda parte determina los requisitos requeridos para el proceso de verificación de la mercancías de origen, la obligaciones a las exportaciones, el proceso de verificación y las respectivas notas interpretativas.</p>
<p>CAPITULO IV: Administración Aduanera y Facilitación de Comercio</p>	<p>Comprende tres secciones que abarcan: la facilitación del comercio, determinando el conducto regular a ejercer y las partes involucradas. La cooperación aduanera y asistencia mutua, que comprende las actividades de interdependencia entre las partes para mejorar las actividades comerciales. por ultimo se encuentras las definiciones del capitulo.</p>
<p>CAPITULO V: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</p>	<p>Determina las medidas y precauciones que deben tomar las partes involucradas en el tratamiento de las mercancías con el fin de asegurar la seguridad de los consumidores.</p>

<p>CAPITULO VI: Barreras Técnicas al Comercio</p>	<p>el capítulo pretende incrementar y facilitar el comercio entre las Partes, a través de una mejor implementación del Acuerdo OTC; asegurar que las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad no creen obstáculos innecesarios al comercio; e impulsar la cooperación conjunta entre las Partes</p>
<p>CAPITULO Biodefensa comercial</p>	<p>Establece la debida aplicación de las medidas de salvaguardia, las respectivas medidas y la compensación. En la segunda parte determina las medidas antidumping y compensatorias.</p>
<p>CAPITULO VIII: Inversión</p>	<p>Delimita el ámbito de aplicación de la inversión, así como los diferentes tipos de trato, la solución de controversias entre inversionista-estado, dentro del cual se plantea la constitución de un tribunal arbitral y la realización del arbitraje; para terminar con las definiciones confirme el propósito del capítulo.</p>
<p>CAPITULO IX: Comercio Transfronterizo de Servicios</p>	<p>establece el ámbito puntual de aplicación, el trato nacional, el acceso a los mercados, el reglamento a cumplir, las formas de pago y transferencias y las respectivas funciones.</p>

<p>CAPITULO X: Entrada Temporal para Personas de Negocios</p>	<p>Este Capítulo refleja la relación comercial preferencial entre las Partes, el deseo mutuo de las Partes de facilitar la entrada temporal de las personas de negocios de manera recíproca y de establecer criterios y procedimientos transparentes para la entrada temporal y la necesidad de garantizar la seguridad de las fronteras y de proteger la fuerza de trabajo nacional y el empleo permanente en sus respectivos territorios</p>
<p>CAPITULO XI: Telecomunicaciones</p>	<p>este capítulo aplica medidas relacionadas con el acceso y el uso de las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones; medidas relacionadas con las obligaciones de los proveedores de redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones; otras medidas relacionadas con las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones; y medidas relacionadas con el suministro de servicios de valor agregado.</p>
<p>CAPITULO XII : Comercio electrónico</p>	<p>Las partes acuerdan promocionar el desarrollo del comercio electrónico entre ellas y que el desarrollo del comercio electrónico debe ser compatible con los estándares internacionales de protección de datos, con el fin de garantizar la seguridad de los usuarios. Ninguna parte podrá</p>

	<p>aplicar derechos de aduana, tasas o cargos sobre o en relación con la importación o exportación de productos por medios electrónicos.</p>
<p>CAPITULO XIII: Política de Competencia</p>	<p>Cada parte mantendrá leyes de competencia que promuevan y protejan el proceso competitivo, tomará las acciones apropiadas con respecto a las prácticas anticompetitivas y mantendrá autoridades responsables de hacer cumplir las leyes de competencia. Cada parte deberá notificar en inglés a la otra parte con respecto de una práctica anticompetitiva, si considera que tal actividad puede afectar los intereses importantes de la otra parte. Nada impide a las partes establecer o mantener empresas estatales y/o monopolios designados.</p>
<p>CAPITULO XIV: Contratación Pública</p>	<p>Se define contratación cubierta como la contratación pública de mercancías, servicios, o cualquier combinación de estos. Cada parte aplicará a las contrataciones de mercancías o servicios importados o suministrados de la otra parte, las normas de origen. Cada parte publicará prontamente las leyes, reglamentos, procedimientos, reglas, decisiones judiciales y resoluciones administrativas relativas a la contratación cubierta. Las partes establecerán un Comité de Contratación Pública conformado por representantes de ambas partes, el cual se reunirá a petición</p>

	de una parte o de común acuerdo por las partes.
CAPITULO XV: Propiedad Intelectual	Las partes afirman sus derechos y obligaciones bajo el acuerdo ADPIC, así como cualquier acuerdo multilateral relacionado con propiedad intelectual y los acuerdos administrados por la "OMPI".
CAPITULO XVI: Comercio y Desarrollo Sostenible	Las partes reafirman su compromiso de promover el comercio internacional de tal manera que contribuya al objetivo del desarrollo sostenible. Las partes reafirman sus derechos soberanos sobre sus recursos naturales, y reiteran su derecho a establecer sus propios niveles de protección ambiental y sus propias prioridades de desarrollo ambiental. Las partes reafirman el derecho de cada una de las partes de establecer su propia legislación laboral, y de adoptar y modificar sus leyes y políticas laborales. Las partes establecen el Consejo de Desarrollo Sostenible, el cual estará formado por los altos funcionarios responsables de los asuntos ambientales y laborales, y se deberá reunir el primer año de entrada en vigor el Acuerdo, y de ahí en adelante cuando sea necesario para discutir asuntos de interés común.

<p>CAPITULO XVII:</p> <p>Cooperación</p>	<p>Las partes acuerdan fortalecer la cooperación mutua para contribuir a la implementación y el mejor uso de este acuerdo, con el objetivo de optimizar los resultados, expandir las oportunidades y maximizar sus beneficios. Las partes se esforzarán en promover la cooperación en el campo de la agricultura, la pesca, la acuicultura, la silvicultura, el transporte marítimo, el desarrollo de las TICs y en materia de recursos minero energéticos. Las partes procurarán fortalecer y desarrollar el comercio, la inversión y la cooperación tecnológica a través del Comité Conjunto para la cooperación Industrial entre Corea y Colombia.</p>
<p>CAPITULO XVIII:</p> <p>Transparencia</p>	<p>Cada parte se asegurará de que sus leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas, se publiquen prontamente o sean puestos a disposición para conocimiento de las personas y partes interesadas. Cada parte establecerá o mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, cuasi judiciales, o de naturaleza administrativa para efectos de la pronta revisión, y corrección de las acciones administrativas relacionadas con asuntos comprendidos en el acuerdo.</p>
<p>CAPITULO XIX:</p> <p>Provisiones Institucionales</p>	<p>Las partes establecen la Comisión Conjunta integrada por representantes de cada parte y presidia conjuntamente por el Ministro de Comercio de Corea y el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia; la cual deberá supervisar</p>

	<p>la implementación del acuerdo, la labor de todos los comité, grupos de trabajo y otros órganos, considerar los medios para fortalecer las relaciones comerciales, buscar resolver las controversias con respecto a la interpretación o aplicación del acuerdo, evaluar los resultados de aplicación del acuerdo y supervisar el ulterior desarrollo del Acuerdo. La comisión conjunta se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria y en sesiones extraordinarias dentro de los 30 días siguientes a la solicitud de una parte</p>
<p>CAPITULO XX: Solución de Controversias</p>	<p>El capítulo se aplicará a la prevención o solución de controversias entre las partes relativas a la interpretación o aplicación del Acuerdo, o cuando una parte considere que una medida de la otra parte es incompatible con las obligaciones del Acuerdo, la otra parte ha incumplido de alguna manera con las obligaciones del Acuerdo, o un beneficio que la otra parte pudiera haber esperado recibir esta siendo anulado o menoscabado como resultado de una medida de la otra parte. Si las partes no logran resolver un asunto dentro de 60 días después de la entrega de la solicitud de consultas, la parte consultante podrá solicitar la intervención de la Comisión Conjunta.</p>
<p>CAPITULO XXI: Excepciones</p>	<p>Ninguna disposición en este acuerdo exigirá a una parte que proporcione o dé acceso a información cuya divulgación</p>

	<p>considere contraria a sus intereses esenciales en materia de seguridad, o impedirá a una parte tomar las medidas que considere necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones con respecto al mantenimiento o restauración de la paz o seguridad internacional. Ninguna disposición del Acuerdo se aplicará a medidas tributarias, salvo las dispuestas en el Artículo 21.3.</p>
<p>CAPITULO XXII: Provisiones Finales</p>	<p>Las partes podrán convenir por escrito, cualquier modificación o adición al Acuerdo. Las modificaciones entrarán en vigor cuando se intercambien notificaciones escritas certificando el cumplimiento de los requisitos y procedimientos legales de cada parte, o en la fecha en que las partes lo acuerden. Este Acuerdo entrará en vigor 30 días después de la fecha en que las partes intercambien notificaciones escritas certificando que han cumplido sus respectivos requisitos legales, o la fecha en que las partes acuerden algo distinto. Cualquier parte podrá poner término a este tratado mediante notificación escrita a la otra parte, y dicha terminación surtirá efecto 180 días después de la fecha de notificación, a menos que las partes acuerden algo distinto.</p>

Fuente: Elaboración propia con información del texto del Acuerdo Comercial

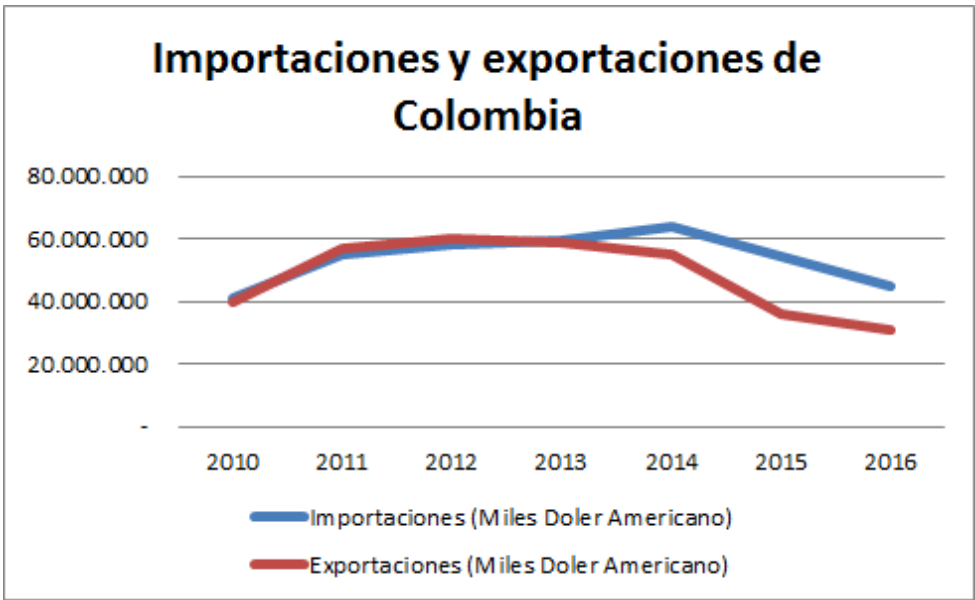
En el cuadro anterior se define las reglas, los derechos, deberes y alcance del acuerdo comercial entre Colombia y Corea del Sur, considerando la norma internacional. El acuerdo consta de 22 capítulos, donde se enfatiza principalmente en el mercado de acceso para bienes y reglas de origen y procedimiento de origen, ya que se busca que los consumidores colombianos tengan acceso a mayor número de bienes con mejores precios y que los productores tengan mayores oportunidades para exportar y crecer, lo que genera empleo, así mismo se pretende aprovechar las ventajas del programa de liberación a través del aprovisionamiento de insumo por medio de la acumulación extendido de origen con socios comerciales comunes. En el acuerdo se le da importancia al cronograma de desgravación, ya que por medio de este se protegen a los sectores vulnerables que se pueden ver afectados, como lo son el agropecuario y automovilístico, ya que son los 2 principales rubros de productos que se importan, y para los cuales actualmente existen grandes medidas de protección; en Colombia existe un arancel de alrededor del 40% para los vehículos automotores, pero con el acuerdo se va a ir disminuyendo este en un periodo de 10 años hasta llegar a cero, lo que afecta al sector automovilístico colombiano, una industria grande e importante a nivel de generación de empleo en el país. Otros puntos que se tocan en el acuerdo y son delicados son las telecomunicaciones y el comercio electrónico, por tal razón no solo se enfatiza en como se debe llevar a cabo, sino también en las medidas de seguridad de las cuales se debe disponer para proteger a los usuarios.

Finalmente con el acuerdo se pretende promover el desarrollo sostenible y la cooperación pero sin dejar a un lado la soberanía de los países socios y considerando siempre la transparencia. En el acuerdo también se dictaminan parámetros y comités para solucionar las controversias e inconvenientes que se puedan presentar.

Objetivo 2: Comportamiento Comercial de Colombia y Corea del Sur

Para poder hablar de balanza comercial, es necesario tener claro qué son exportaciones e importaciones. Por un lado las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él; mientras que las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países. A partir de estos dos elementos, La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. Una vez expuesto lo anterior es posible hacer un análisis claro del comportamiento comercial de las partes en cuestión.

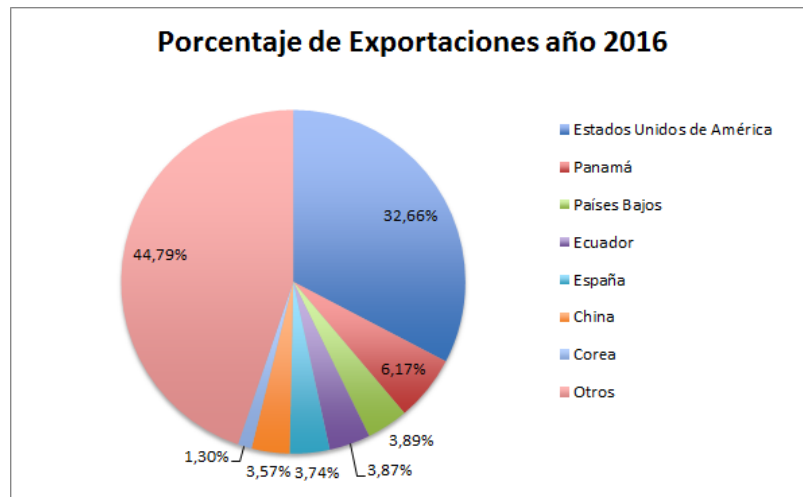
Ilustración 4: Grafica de las Importaciones y Exportaciones totales de Colombia años 2010 – 2016



Fuente: Elaboración Propia con datos de trade map

Como se observa en el gráfico anterior tanto las importaciones como las exportaciones colombianas evidencian dos momentos claves, el primero entre los años 2010 y 2013, en donde la balanza comercial es positiva debido a que las exportaciones superan las importaciones, mostrando así un crecimiento de las exportaciones mayor al de las importaciones. Este resultado estuvo explicado por el crecimiento de 6,9% en las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas. No obstante, para finales del 2012 la situación cambia, siendo este año el punto de inflexión del comercio colombiano. A partir de este momento la balanza comercial de país se vuelve deficitaria, lo que se explica principalmente por la disminución de las exportaciones de oro no monetario. Es entre los años 2013 y 2016 que las exportaciones caen 29.289.226 millones de dólares, mientras las importaciones durante el 2013 – 2014 aumentaron en 4.646.413 millones de dólares para tender a la baja hasta el 2016, sin embargo las importaciones aun eran superiores a las exportaciones lo que ha manifestado una balanza comercial deficitaria durante cuatro años consecutivos. Para el año 2016 el déficit comercial fue de -13.904.975 millones de dólares; este comportamiento se explicó principalmente por las menores ventas de petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos.

Ilustración 5: Grafica Participación de Exportaciones de Colombia 2016

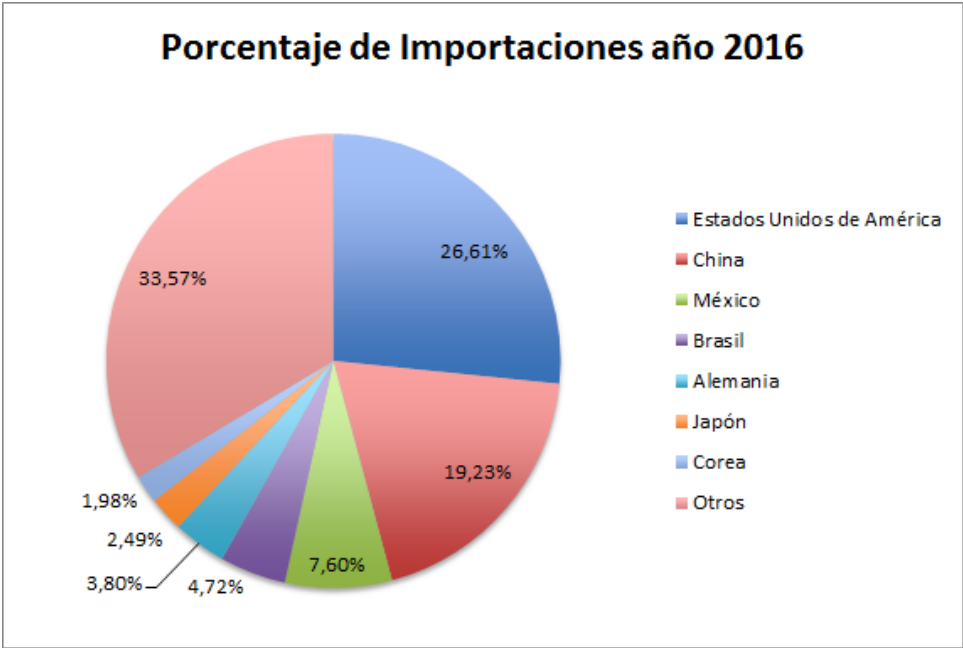


Fuente: Elaboración Propia con datos de trade map

Para el año 2016 las ventas al extranjero a los principales socios comerciales de Colombia disminuyeron, reflejó las dificultades del país en el comercio exterior y la dependencia que se tiene todavía de las ventas de petróleo como fuente de ingreso. El principal socio comercial de Colombia sigue siendo los Estados unidos de América con una participación del 32,66% de las exportaciones colombianas. Las exportaciones de Colombia a los Estados unidos se redujeron debido a la subida de las reservas de petróleo en Estados Unidos, a la exportación de frutas a causa del fenómeno de El Niño y la falta de interés por el producto que se ha venido presentando. El segundo socio comercial de Colombia con un 6.17% de la participación en las exportaciones es Panamá, con el que las exportaciones de café y petróleo disminuyeron. La republica de corea del sur ocupa tiene el 1.30% de las participación en las exportaciones colombianas, no obstante, las oportunidades de Colombia con el país asiático se prevén con alto potencial debido a la característica de

economías complementarias. Para mejorar el desempeño del comercio exterior el país tendrá que desarrollar nuevas estrategias estén dirigidas a diversifica las exportaciones teniendo en cuenta la perspectiva los principales aliados comerciales.

Ilustración 6: Grafica Participación de Importaciones de Colombia 2016

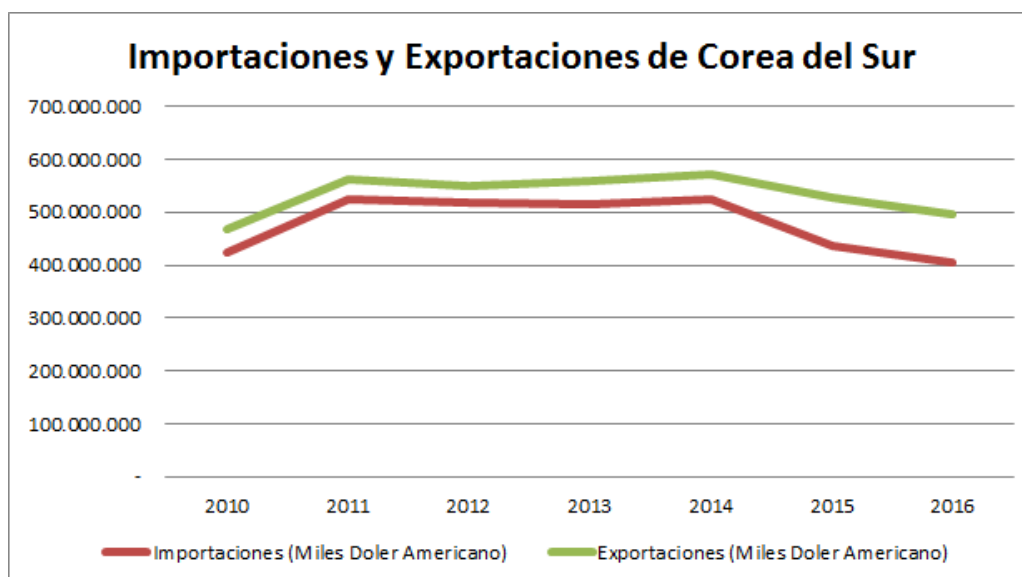


Fuente: Elaboración Propia con datos de trade map

Para el 2016 las importaciones colombianas continuaban con tendencia a la baja lo que ocasionó una disminución en los ingresos que generan los impuestos a la importación. el 26.61% de los bienes y/o servicios importados por Colombia provienen de los Estados Unidos y el 19.23 % de China. Esto demuestra que por el lado de las importaciones los Estados Unidos continua siendo el principal socio comercial del país. No obstante, la republica de Corea del Sur representa el 1.98% de las importaciones colombianas,

mostrando un comportamiento de crecimiento año tras año en la participación de las importaciones.

Ilustración 7: Grafica de las Importaciones y Exportaciones totales de Corea del Sur años 2010 – 2016

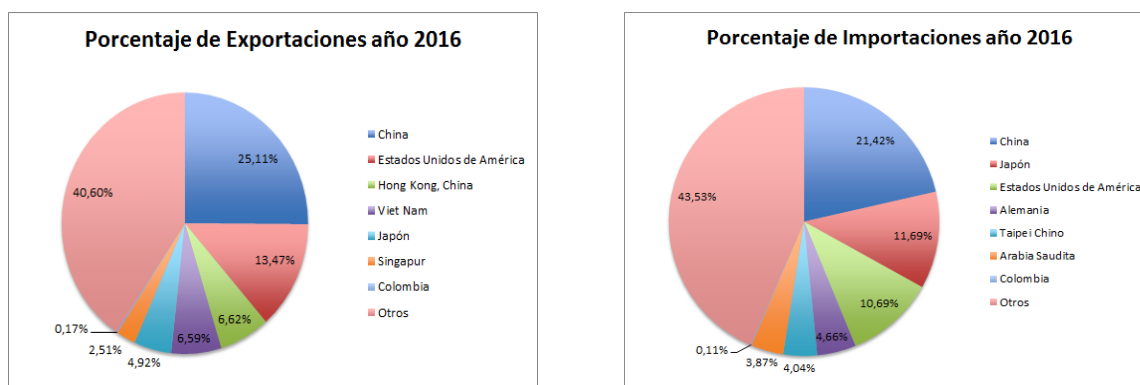


Fuente: Elaboración Propia con datos de trade map

En la grafica anterior se puede observar el comportamiento de la balanza comercial como la participación de los diferentes países de los cuales Corea del Sur importa y a los que exporta. Si bien la economía de Corea del Sur es muy estable su balanza comercial también lo es. Entre los años 2010 y 2016 su balanza comercial ha sido superavitaria, en donde las exportaciones han sido superiores a las importaciones. Se evidencias tres momento claves, el primero en los años 2010 – 2011 en los que los dos elementos de a balanza presentan crecimiento, el segundo del 2011 al 2014, aquí la balanza es muy estable, no presenta

mayores cambios y el tercer momento va del 2014 al 2016 en donde las exportaciones y las importaciones tienden a la baja.

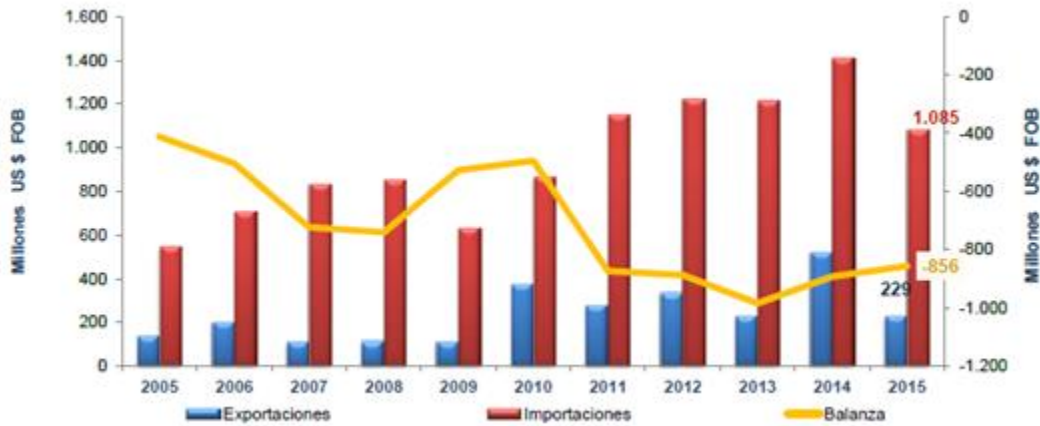
**Ilustración 8: : Grafica Participación de Exportaciones e Importaciones de Corea
2016**



Fuente: Elaboración Propia con datos de trade map

El principal socio comercial de Corea del Sur es China quien tiene un 25.11% de las exportaciones coreanas y el 21.42% de las importaciones de Corea son China; seguido por los Estados Unidos con el 13.4% de las exportaciones y Japón con el 11.695 de las importaciones; con respecto a Colombia, este representa el 0.17% de las exportaciones coreanas y el 0.11% de las importaciones, estas cifras nos muestran la baja relevancia de Colombia para Corea del Sur en el contexto comercial, sin embargo la firma del tratado puede significar un a largo plazo un aumento en la participación del comercio.

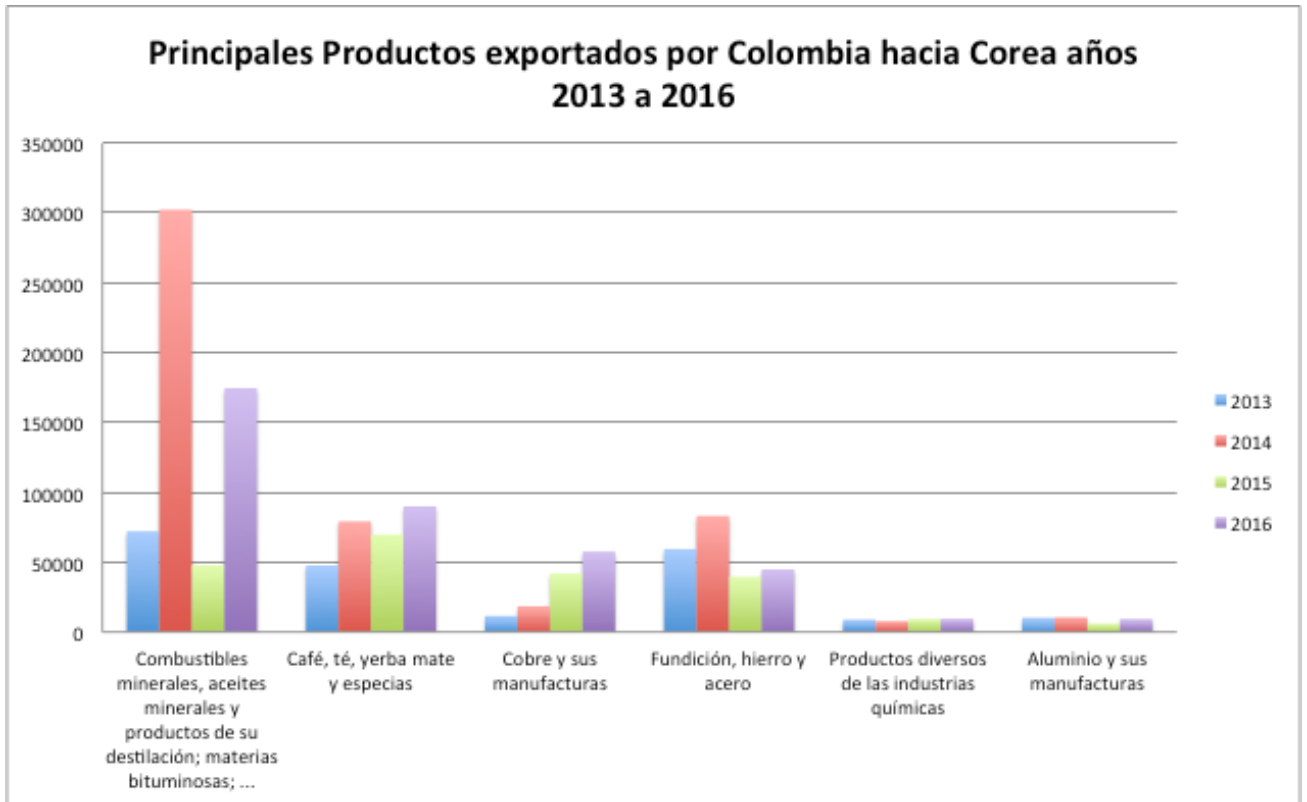
Ilustración 9: Grafica comercio bilateral Colombia – Corea del Sur



Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE MCIT

El anterior gráfico nos presenta el comportamiento del comercio bilateral entre Colombia y Corea del Sur en un lapso de tiempo de diez años. Aquí se evidencia la marcada tendencia del aumento de las importaciones de Colombia frente a unas exportaciones que fluctúan bajo ninguna tendencia. Esta situación ha generado una balanza comercial deficitaria para Colombia y superavitaria para Corea del Sur; para el 2016 la balanza comercial para Colombia fue de -486.842, mientras que para Corea el saldo fue 420.608. Sin embargo hay que hacer un análisis de los principales productos que se exportan e importan del país asiático, así como analizar la demanda de los coreanos, puesto que los mercados asiáticos han evolucionado y han pasado de consumir productos básicos a productos con mayor valor agregado incorporado, ese es lo que deben captar los empresarios colombianos y utilizarlo a su favor.

Ilustración 10: Principales productos exportados por Colombia hacia Corea

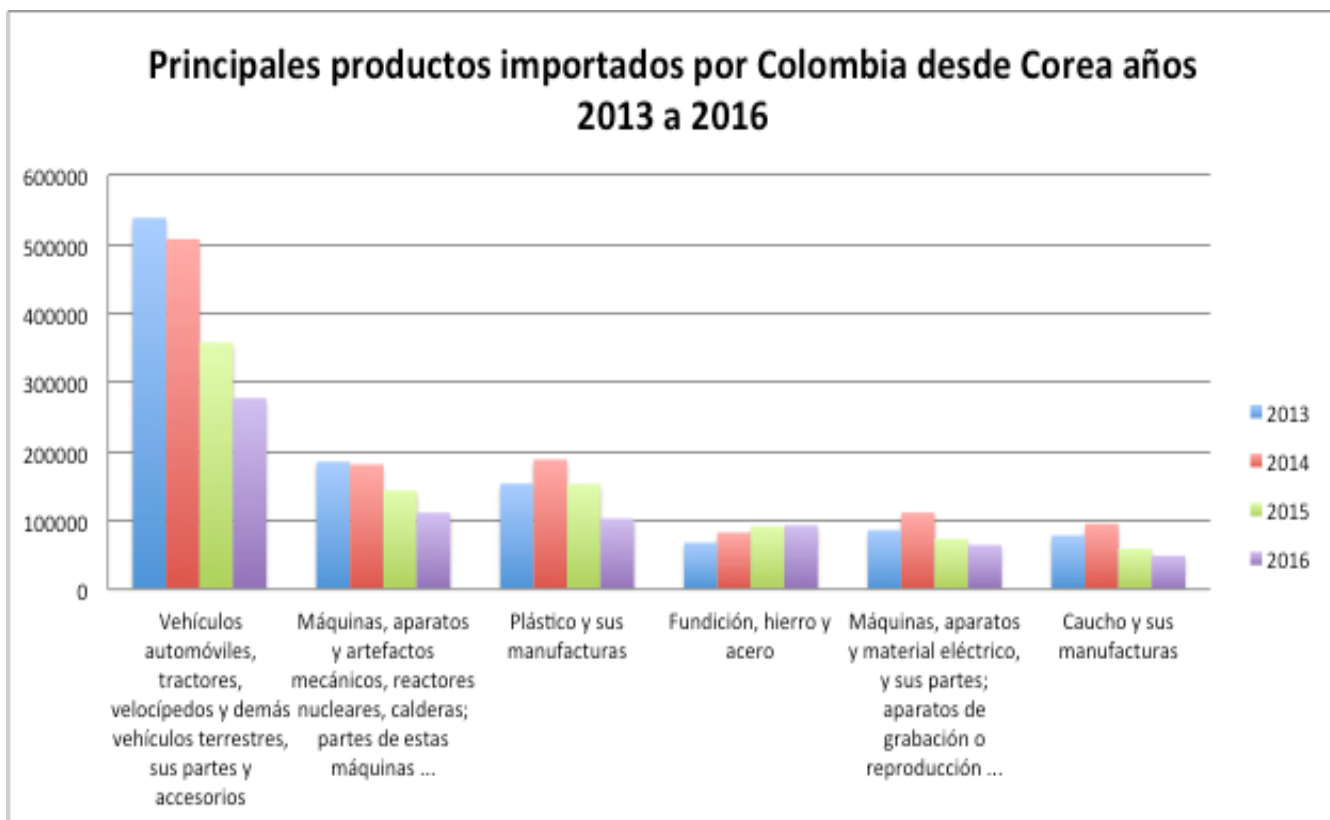


Fuente: Elaboración Propia con datos de trade map

Como se puede distinguir en la ilustración 10 las exportaciones de Colombia hacia Corea están concentradas principalmente en combustibles y aceites minerales y productos de su destilación, aunque estas presentan una gran variación durante el periodo 2013-2016, siendo alrededor del 50% de las exportaciones en los años 2014 y 2016, y solo el 25% en los años 2013 y 2015, lo que indica que el sector que mas contribuye a las importaciones no es constante y perjudica significativamente a estas. Otros productos que exporta Colombia son Café, te, yerba mate y especias, cobre y sus manufacturas, los cuales representan alrededor del 20% y 15% de las importaciones respectivamente; también cabe resaltar que ambos rubros han presentado crecimiento durante el periodo analizado. De lo anterior se

puede concluir que los principales productos exportados por Colombia hacia Corea son minero-energéticos.

Ilustración 11: Principales Productos importados por Colombia desde Corea



Fuente 2: Elaboración Propia con datos de trade map

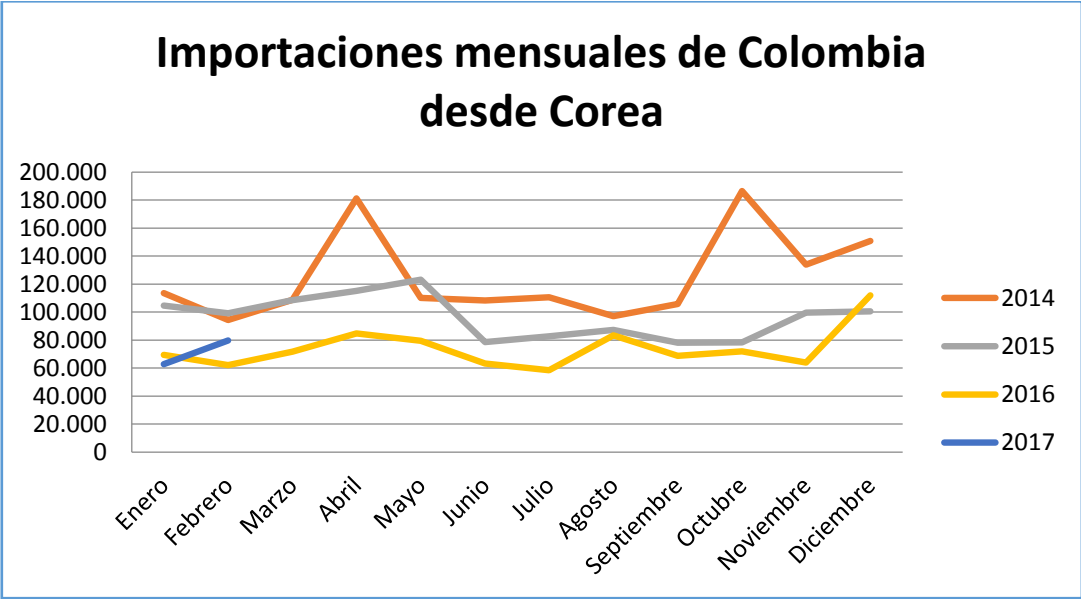
En la ilustración 11 se puede observar que los principales productos importados por Colombia desde Corea son vehículos terrestres y sus partes, pese a que el valor de estos a disminuido 45,7% entre 2013 y 2016, lo que ha causado que las importaciones totales disminuyan considerablemente. Otros productos que importa Colombia son maquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares y caderas, y plásticos y sus manufacturas, los cuales representan alrededor del 12% de las importaciones cada uno.

Cabe resaltar que a pesar de que Colombia exporta fundición, hierro y acero también lo importa, y lo que es mas relevante el valor de las importaciones de este rubro ha ido aumentando y es mayor al valor de las exportaciones. Los principales productos importados por Colombia corresponden a productos industriales, lo que corrobora que ambas economías son complementarias y el intercambio entre ambos países permite que no haya una competencia, sino una integración de los mercados, con la cual ambos se ven beneficiados.

Objetivo 3: Comportamiento Comercial de Colombia y Corea del Sur tras firmar el TLC

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur entro en vigencia el 15 de Julio del 2016, por lo que se cuenta con pocos datos para hacer la comparación entre un periodo previo al tratado y posterior al tratado, ya que aunque a muchos de los productos que se comercian se les retiro el arancel de inmediato, los productos críticos, es decir los productos con mayor participación tanto en las importaciones como en las exportaciones tienen un periodo de 10 años para irse desgravando poco a poco, por lo que el efecto real del TLC no se puede apreciar en un periodo tan corto.

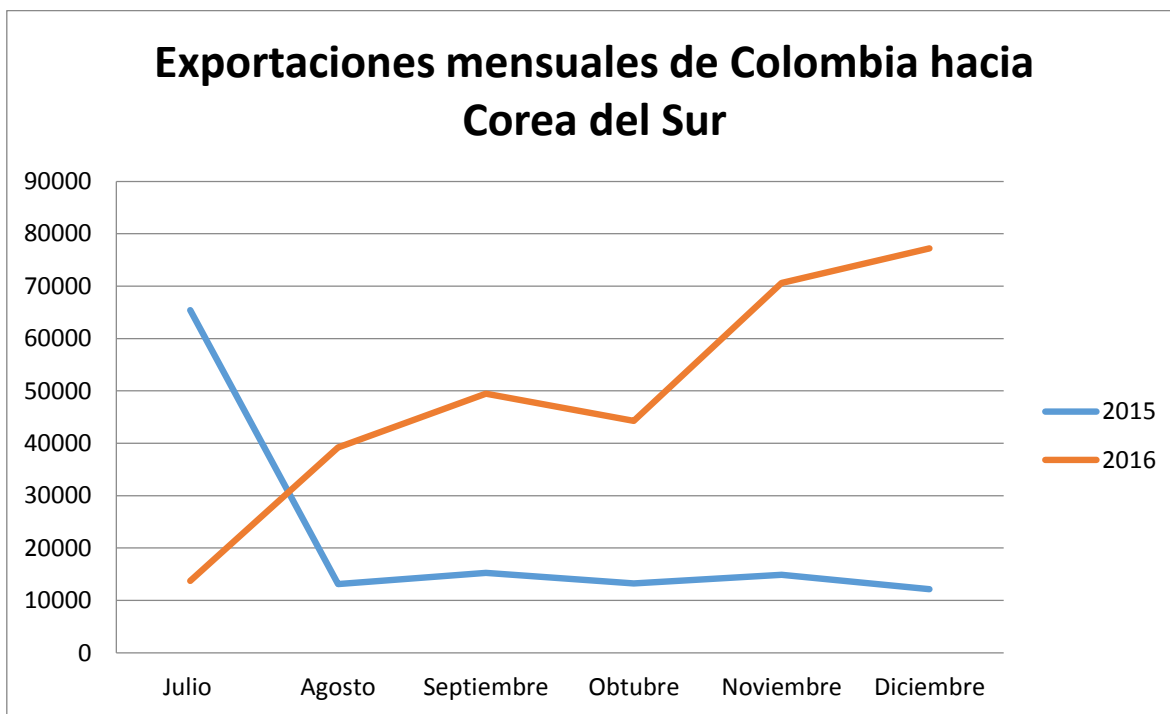
Ilustración 12: Importaciones Mensuales de Colombia desde Corea del Sur



Fuente: Elaboración Propia con datos del DANE

Las importaciones de Colombia desde Corea del Sur han disminuido desde el año 2014 al 2016 como se puede observar en la ilustración 12, esto es consecuente con el comportamiento de las importaciones totales de Colombia, lo que puede deberse a la desvalorización que ha presentado el peso colombiano desde el año 2015, ya que esto genera que sea menos competitivo importar. Si se compara las importaciones mes a mes, se puede observar que desde julio a noviembre las importaciones del año 2016 fueron menores a las del 2015, pero en el mes de diciembre y febrero fueron mayores.

Ilustración 13: Exportaciones mensuales de Colombia hacia Corea del Sur



Fuente : Elaboración Propia con datos de Trade Map

Al analizar el periodo comprendido entre julio y diciembre, se puede observar en la ilustración 13 que en agosto del 2015 las exportaciones disminuyeron con respecto a julio y se mantuvieron constantes alrededor de 13 mil millones de dólares, mientras que en el año 2016 las exportaciones tuvieron un comportamiento ascendente y en el mes de diciembre las exportaciones fueron 6 veces mayores que las del mismo mes del año anterior; este comportamiento de las exportaciones puede ser fruto del TLC, lo que se podría ver como una mejora de la balanza comercial del país, ya que el nivel de exportaciones se esta acercando al de las importaciones, y tal vez en un futuro se podría dejar atrás el déficit de la balanza comercial, aunque cabe resaltar que hay que esperar ha que se termine el periodo de desgravación para poder sacar conclusiones, ya que falta el rubro de productos mas significativos que son los automóviles y sus partes, lo cual puede cambiar totalmente el panorama.

Objetivo 4: Oportunidades comerciales para el Valle del Cauca.

ENTORNO ECONOMICO

El departamento del Valle del Cauca se encuentra situado en el suroeste de Colombia, limita geográficamente por las cordilleras central y occidental y es bañado por numerosos ríos que desembocan en el Río Cauca. Territorialmente, limita al norte con los departamentos de Risaralda y el Chocó, al sur con el Departamento del Cauca, al oriente con Quindío y Tolima, y al Occidente con el océano Pacífico y el Chocó.

El Valle del Cauca posee una de las posiciones geográficas más privilegiada del área de influencia de las tres principales ciudades colombianas, Bogotá, Medellín y Cali. Ésta área concentra la mayor parte del mercado doméstico del país; aporta cerca del 55% del PIB y representa el 45% de la población total nacional.

Desacuerdo con el Informe de coyuntura económica regional (2015) Para el 2014 el PIB per cápita nacional, medido a precios corrientes, fue de \$15.893.361. Los departamentos con mayor contribución al PIB Nacional fueron: El departamento Casanare (\$43.310.425), seguido de Meta (\$39.011.868), Santander (\$29.756.872) y Bogotá D.C. (\$24.163.912). Por su parte el PIB por habitante en el **Valle del Cauca** se ubicó en \$15.466.813 a precios corrientes.

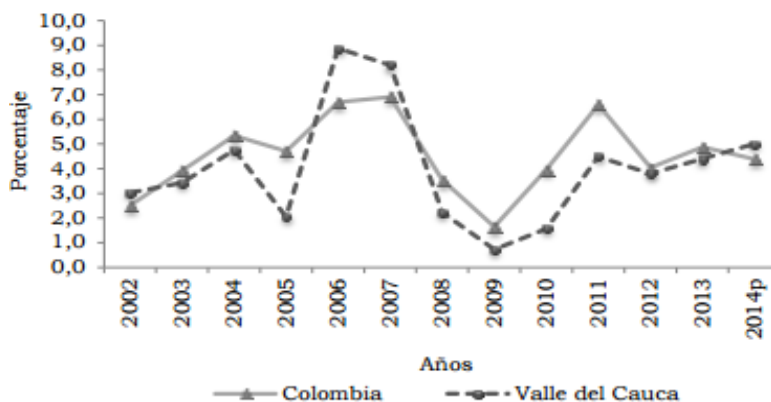
Tabla 2: PIB por Departamento 2014

Departamentos	2014p ¹	Variación ²	PIB per cápita ³
Nacional	757.506	4,4	15.893.361
Bogotá D. C.	187.919	4,6	24.163.912
Antioquia	101.650	6,9	15.937.268
Valle del Cauca	70.635	5,0	15.466.813
Santander	61.032	9,3	29.756.872

Fuente: DANE

Durante los años 2002 y 2014, el crecimiento del PIB del Valle del Cauca presento una tendencia muy parecida al de la economía nacional con promedios de 4,0% y 4,5%, respectivamente. Sin embargo, para el periodo entre los dos años anteriormente mencionados el PIB departamental presento variaciones superiores al total nacional, con diferencias porcentuales (ICER, 2015) como lo muestra el siguiente grafico el cual hace la comparación entre el PIB Nacional y el PIB departamental.

Ilustración 14: Nacional-Valle del Cauca. Crecimiento anual del PIB 2002-2014



p Cifra provisional.
Nota: Variación calculada a pesos constantes de 2005 por encadenamiento.

Fuente: DANE

Durante el año de estudio (2014) según las grandes ramas de actividad, la de mayor dinamismo, con registros superiores al promedio departamental, de acuerdo con información suministrada por (ICER, 2015) “lo registraron las ramas de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (7,6%), establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas (5,8%); y comercio, reparación, restaurantes y hoteles (5,7%). Por su parte, electricidad, gas y agua creció en 5,0%, en tanto que las restantes cinco grandes ramas crecieron por debajo del promedio del Valle del Cauca”. Para el análisis el ICER estableció nueve ramas de actividad, para las cuales calculo la variación de estas en la participación del PIB para un periodo de cinco años que van desde el 2010 hasta el 2014.

Tabla 3: Valle del Cauca. Crecimiento del PIB por actividad económica 2010-2014

Grandes ramas de actividad	2010	2011	2012	2013	2014p
Producto interno bruto	1,6	4,5	3,8	4,4	5,0
A Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	-3,0	2,9	-1,1	5,3	7,6
B Explotación de minas y canteras	-18,0	-5,7	8,1	6,5	1,8
C Industria manufacturera	1,9	3,7	4,7	0,2	3,1
D Electricidad, gas y agua	2,5	-0,5	2,2	6,9	5,0
E Construcción	-10,9	-1,6	2,8	23,8	0,9
F Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	4,5	6,8	3,0	3,9	5,7
G Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5,1	5,8	1,9	0,5	4,8
H Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	1,7	5,0	4,5	3,6	5,8
I Actividades de servicios sociales, comunales y personales	2,9	3,4	4,3	5,0	4,8
Derechos e impuestos	3,9	9,1	5,9	3,1	7,7

p Cifra provisional.

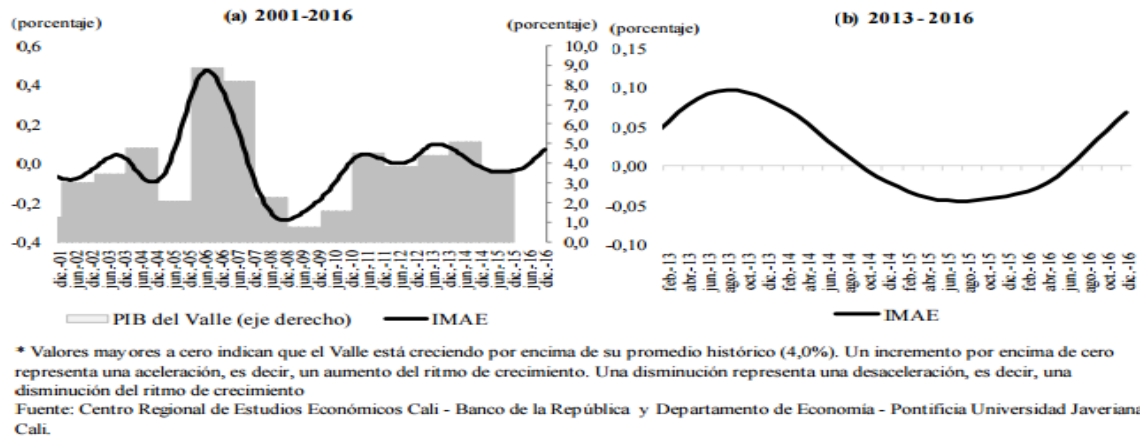
Nota: Variación calculada a pesos constantes de 2005 por encadenamiento.

Fuente: DANE

Asimismo, el (ICER, 2015) afirma que: “Las actividades económicas que presentaron las mayores variaciones fueron: fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías; suministro de vapor y agua caliente (18,6%), cultivo de café (14,4%) y construcción de obras de ingeniería civil (11,4%)”. Mientras la construcción de edificaciones completas y de partes de edificaciones; acondicionamiento de edificaciones, pesca, producción de peces en criaderos y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca y extracción de minerales no metálicos fueron las ramas que presentaron decrecimientos significativos que influyeron en el bajo desempeño de la economía nacional para 2016.

Finalmente, según el Banco de la República, en el Boletín económico Regional (2017) en cual se elaboró el Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE) “se estimó que en 2016 la economía del Valle del Cauca habría logrado un crecimiento en un rango entre 2,5% y 3,9%, con un punto medio de 3,2%. A pesar de que las estimaciones del IMAE en el segundo y tercer trimestre del año habían marcado una tendencia hacia la desaceleración, varios indicadores de coyuntura del último trimestre del año mejoraron considerablemente”. Como muestra el siguiente gráfico (parte B) durante el año 2013 el departamento presentó un indicador por encima del 0%, lo que indica que la economía evidenció una aceleración, que se tradujo en un aumento del ritmo de crecimiento. Por otro lado entre el 2014 y 2015 el departamento vivenció una desaceleración de su economía que se fue recuperando a finales del 2015.

Ilustración 15: Crecimiento anual del PIB del Valle y del Indicador mensual de actividad económica (IMAE) para el Valle del Cauca



Fuente: banco de la Republica.

En la parte final de Icer 2015, se estima que para el presente año el Valle del Cauca presente un ascenso en el ciclo económico, ssto basado en el desempeño que ha venido presentando teniendo en cuenta el buen desempeño que han venido presentando en sus principales actividades, como la agricultura, el comercio, la minería, la construcción y en el norte del Cauca la industria manufacturera con vocación exportadora.

SECTOR EXTERNO

EXPORTACIONES:

Para el Valle del Cauca, las exportaciones totalizaron US\$1.825 millones FOB, de los cuales el 94,2% correspondió a productos no tradicionales y 5,8% a tradicionales. Las exportaciones no tradicionales del Valle del Cauca, que decrecieron 17,0% en 2015

respecto al año anterior, totalizaron US\$1.719 millones FOB, contribuyendo con el 12,3% del total de las ventas al extranjero de productos no tradicionales del agregado nacional, las cuales, se concentraron principalmente en manufacturas (59,2%) y agropecuario, alimentos y bebidas (36,2%). Combustibles y productos de industrias extractivas y otros participaron solamente con 4,4% y 0,2%, respectivamente. Por su parte, las exportaciones tradicionales

Tabla 4: Nacional. Exportaciones , según departamento 2014-2015

Departamento	Valor FOB (miles de dólares)		Variación	Participación
	2014	2015		
Sucre	16.497	16.336	-1,0	0,0
Tolima	212.811	172.400	-19,0	0,5
Valle del Cauca	2.195.688	1.825.412	-16,9	5,1
Vaupés	344	207	-39,9	0,0
Vichada	55	76	38,0	0,0
No diligenciado ¹	20.678.868	9.982.125	-51,7	28,0

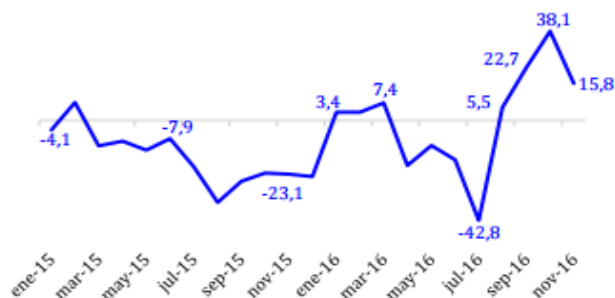
del departamento en 2015 aportaron el 0,5% del total nacional, esto es, US\$106 millones FOB, registrando una variación negativa de 14,1% frente a 2014. Las ventas se agruparon fundamentalmente en el grupo agropecuario, alimentos y bebidas, con el 95,2%, en tanto combustible y productos de industrias extractivas participaron con el 4,8%.

Fuente: DANE – DIAN. Cálculos: DANE

Para el años 2016, durante los ultimos cuatro meses del años, las ventas externas del Valle del Cauca aumentaron en términos anuales, pasando de USD 159 millones en noviembre de 2015 a USD 184 millones en el mismo mes de 2016. En noviembre de 2016, el valor de las exportaciones del Departamento creció 15,8% anual (Camara de comercio de Cali, 2017).

Ilustración 16: Variación anual (%) exportaciones mensuales del Valle del Cauca

2015-2016

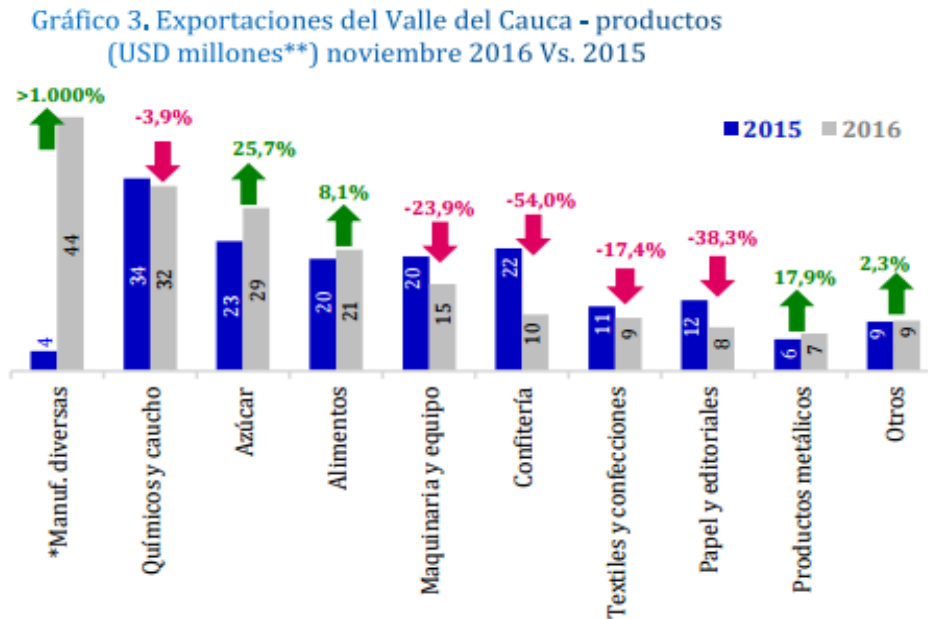


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

El aumento en el valor de las exportaciones del Valle del Cauca durante el mes de noviembre de 2016, se debió a la dinámica de manufacturas diversas (1.157%), azúcar (25,7%), productos metálicos (17,9%) y alimentos (8,1%) (Gráfico 3). Por su parte, en noviembre de 2016, las ventas externas de 2016 de confitería (-54,0%), papel y editoriales (-38,3%), maquinaria y equipo (-23,9%), textiles y confecciones (-17,4%), químicos y caucho (-3,9%) disminuyeron frente al mismo mes de 2015. (Ritmo Exportador, 2017)

Ilustración 17: Exportaciones del Valle del Cauca - productos (USD millones)

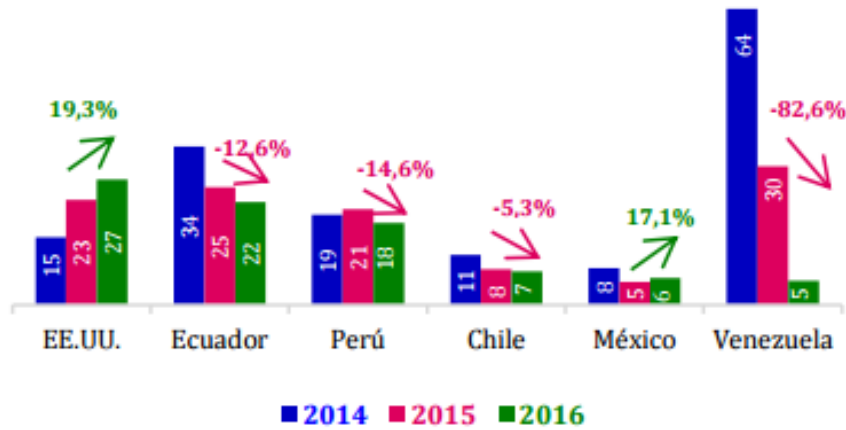
noviembre 2016 Vs 2015



Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali

El valor de las exportaciones del Valle del Cauca a EE.UU. y México, dos de los 6 principales socios comerciales del Departamento, aumentó 19,3% y 17,1% respectivamente, en noviembre de 2016 frente al mismo mes de 2015. En contraste, el valor de las exportaciones mensuales del Valle del Cauca a Venezuela (-82,6%), Perú (-14,6%), Ecuador (-12,6%) y Chile (-5,3%) disminuyó frente a noviembre del año anterior (Camara de comercio de Cali, 2017).

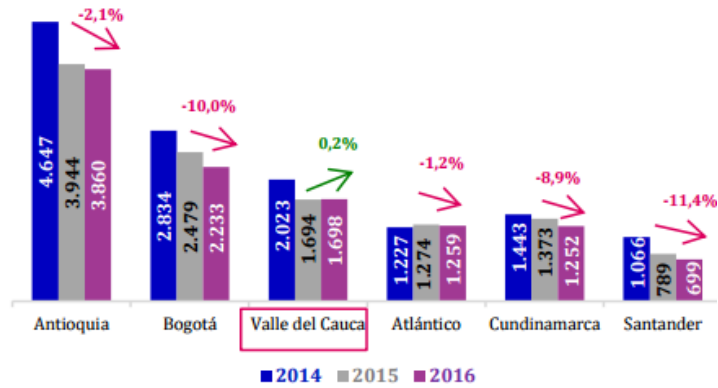
Grafico #. Exportaciones del Valle del Cauca - Principales socios comerciales.



Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali

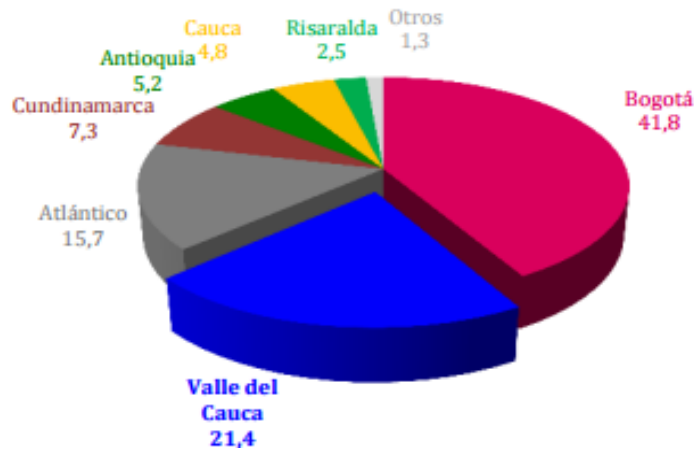
Mientras los principales departamentos del País registraron disminución en las ventas externas totales acumuladas a noviembre de 2016 frente al mismo periodo de 2015, el Valle del Cauca registró un crecimiento de 0,2%. El valor de las exportaciones del Valle del Cauca pasó de USD 1.694 millones en enero-noviembre de 2015 a USD 1.698 millones en el mismo periodo de 2016 . Por otro lado el Valle del Cauca fue el segundo departamento con mayor participacion en la exportacion de productos con alta intensidad tecnologica, por detrás de Bogotá y por encima del departamento del Atlántico que ocupó el tercer lugar.

Ilustración 18: Exportaciones totales - principales departamentos. Enero-noviembre 2014-2016



Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali.

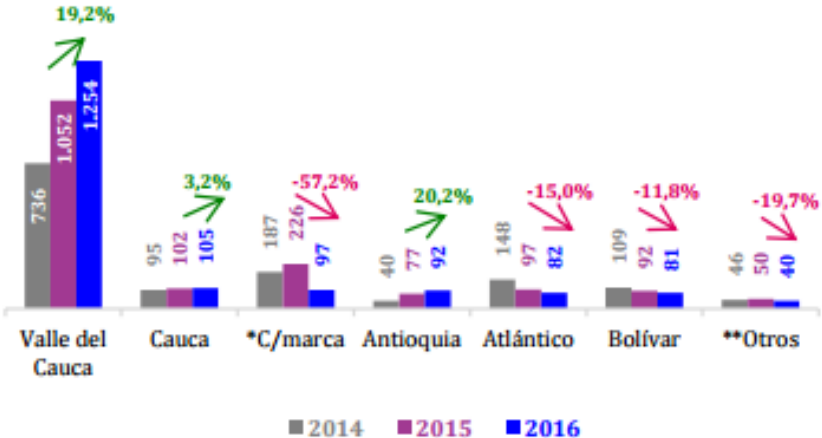
Ilustración 19: Distribución de las exportaciones con alta intensidad tecnologica incorporada-departamentos anual 2016



Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali.

Otro factor que evidencia el buen desempeño de la economía del departamento es el concerniente a las Zonas Francas. cabe resaltar que el Valle del Cauca cuenta con cuatro zonas francas permanentes. El valor de las exportaciones de las Zonas Francas Permanentes ubicadas en el Valle del Cauca creció 19,2%, al pasar de USD 1.052 millones en enero de 2015 a USD 1.254 millones en el mismo periodo de 2016

Ilustración 20: Exportaciones totales de las zonas francas permanentes- principales departamentos. Enero 2014-2016



Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali.

El valle del Cauca posee una gran variedad de Producto exportables y son cada vez mas los productos con potencial exportable, por esto la canasta exportadora es uan de las mas variables del pais. Según la Camara de comercio de Cali en su informe economico (2017) Los veinte principales productos de exportación del Valle del Cauca representaron 86,9% del total de las ventas externas durante 2016. Los tres productos que registraron mayor dinamismo durante 2016 en sus exportaciones, fueron metales preciosos (5.921,9%), vidrio (20,2%) y cacao y sus preparaciones (19,1%). Esto revela un potencial exportador que se

inclina hacia la Agroindustria, en el cual el Valle del Cauca se destaca como líder del sector al registrar la participación de las ventas externas..

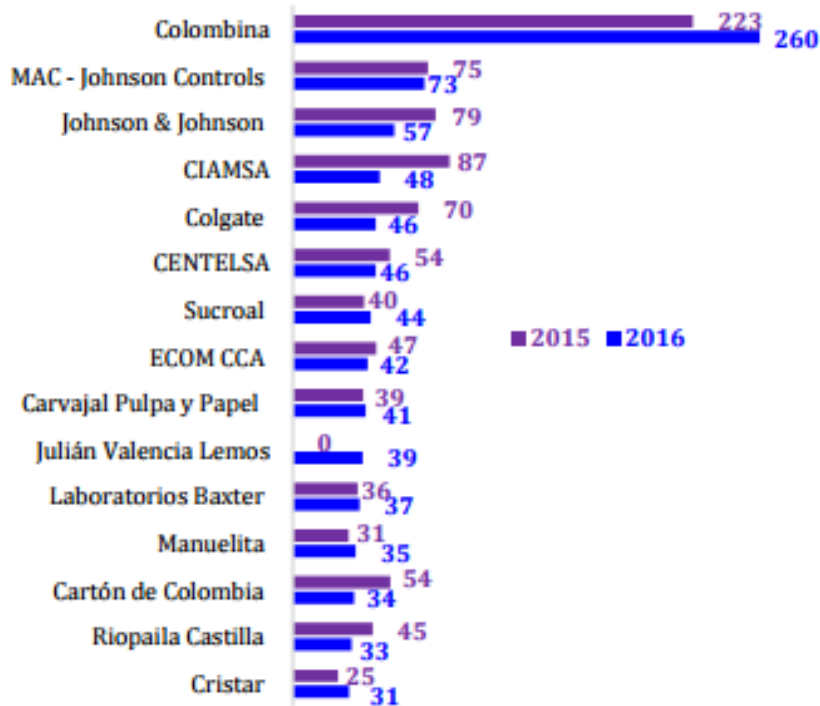
Tabla 5: Principales productos exportados por el Valle del Cauca anual 2016 Vs 2015

Productos	2015	2016	Var. (%)	Part. (%)
Metales preciosos	4	212	>500	11,3
Confitería	199	205	3,2	10,9
Azúcar	224	194	-13,1	10,3
Aparatos eléctricos	148	134	-9,0	7,1
Café, té y especias	105	121	15,0	6,4
Papel y cartón	136	102	-24,9	5,4
Productos farmacéuticos	91	77	-14,8	4,1
Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	93	72	-22,4	3,8
Preparaciones de cereal, harina, leche y pastelería	67	62	-7,4	3,3
Jabones	83	54	-34,0	2,9
Prendas de vestir	98	85	-13,0	4,5
Productos químicos orgánicos	42	45	7,4	2,4
Cacao y sus preparaciones	33	39	19,1	2,1
Preparaciones alimenticias diversas	40	37	-8,3	2,0
Materias plásticas	38	36	-4,1	1,9
Calderas, máquinas y partes	36	36	0,8	1,9
Cobre y manufacturas de cobre	30	32	6,9	1,7
Vidrio y manufacturas de vidrio	27	32	20,2	1,7
Caucho y manufacturas de caucho	43	28	-34,3	1,5
Minerales, escorias y cenizas	26	28	7,7	1,5
Total exportaciones 20 principales productos	1.561	1.635	4,7	86,9
Total exportaciones Valle del Cauca	1.825	1.882	3,1	100,0

Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali.

La diversidad exportadora del Valle del Cauca se refleja al ordenar las empresas por su valor exportado en 2016. Las ventas externas de las 15 principales empresas exportadoras del Valle del Cauca correspondieron a 46,1% del total exportado por el Departamento.

Ilustración 21: Principales empresas exportadoras del Valle del Cauca anual 2016 Vs 2015



Fuente: DANE – Cálculos Camara de Comercio de Cali.

IMPORTACIONES:

De acuerdo con el Icer (2015) “En 2015, el valor de las importaciones realizadas por Colombia se desaceleró con respecto a 2014 en 15,6%, al totalizar US\$54.058 millones CIF. Los departamentos de mayor participación fueron Bogotá D. C. (50,6%), Antioquia (14,2%), Cundinamarca (8,2%), **Valle del Cauca** (8,0%) y Bolívar (6,4%). Estos departamentos registraron variaciones negativas respecto al año anterior (-17,0%, - 4,1%, - 17,2%, -21,7%, y -18,8%, respectivamente). Para el Valle del Cauca, el 66,6% de las importaciones correspondió al sector de manufacturas; el 27,1% al sector agropecuario,

alimentos y bebidas y, el 6,2% a combustibles y productos de industrias extractivas. Otros reunió solamente el 0,1% del total de importaciones.

Tabla 6: Nacional-Valle del Cauca. Importaciones, según grupos de productos CUCI

Rev.3.0 A.C. de la OMC 2014-2015

Principales grupos producto	Valor CIF		Variación
	(miles de dólares)		
	2014	2015	
Nacional			
Agropecuario, alimentos y bebidas	6.508.071	6.018.995	-7,5
Combustible y productos de industrias extractivas	8.525.499	5.992.024	-29,7
Manufacturas	48.735.797	41.934.156	-14,0
Otros sectores	259.517	112.425	-56,7
Valle del Cauca			
Agropecuario, alimentos y bebidas	1.373.465	1.172.242	-14,7
Combustible y productos de industrias extractivas	308.238	270.064	-12,4
Manufacturas	3.846.793	2.886.360	-25,0
Otros sectores	1.679	2.214	31,9

Fuente: DANE – DIAN. Cálculos DANE

Según la CIIU, el grupo de mayor aporte en 2015 para el Valle del Cauca fue el industrial (88,6%), seguido del sector agropecuario (10,9%). Las actividades industriales de mayor participación fueron: productos alimenticios y bebidas (16,6%), sustancias y productos químicos (16,4%) y, maquinaria y equipos (9,0%). Estas actividades registraron variaciones de -12,2%, -12,4% y -26,3%, respectivamente. La actividad de mayor crecimiento durante

2015 fue extracción de minerales metalíferos (430,3%), en tanto, la de mayor decrecimiento fue la relacionada con otras actividades empresariales (-100,0%)

Las importaciones del Valle del Cauca para el 2015, provinieron principalmente de Estados Unidos (21,7%), con un monto de US\$938.021 miles CIF. Le siguió China (18,1%) con US\$784.742 miles CIF, México (6,5%) con US\$282.088miles CIF, y Perú (6,4%) con US\$278.797 miles CIF. Otros destinos (con participación de 47,3%) agruparon las importaciones de países como Brasil, Corea, Chile, Bolivia, entre otros (ICER, 2015)

EL VALLE DEL CAUCA Y COREA DEL SUR

La ubicación geográfica estratégica del departamento del Valle le ha permitido tener una vocación altamente exportadora. El departamento cuenta con el puerto de Buenaventura, el cual posee una ubicación privilegiada en el contexto mundial, pues se conecta con 199 puertos. El puerto más importante ubicado sobre el océano Pacífico Colombiano. El Valle no sólo se constituye como una plataforma para el comercio exterior sino también para abastecer el mercado interno, pues su puerto marítimo está ubicado a 526 km de la capital Bogotá, y a 479 km de Medellín, por tanto ofrece una ubicación idónea tanto para compañías altamente exportadoras como aquellas que se concentran en Colombia.

No obstante, La posición geográfica no ha sido aprovechada por parte del gobierno para irrumpir en mercados internacionales de alto crecimiento como lo es el Asia-Pacífico, el cual representa el 24.5% de las importaciones y el 33% de las exportaciones mundiales (Ardila, 2012) además de que se prevé un alto crecimiento para esta zona del mundo. Es importante anotar, inicialmente, que el crecimiento económico que han experimentado las

economías del sureste asiático ha generado un cambio en la perspectiva de la política exterior tradicional de América Latina de mirar al norte (*respice polum*), especialmente después de la entrada de China a la OMC y del incremento de la demanda de commodities, cuestión que ha incidido en la diversificación de las relaciones comerciales y políticas de los países de la región de América Latina (Eusse, Castro y Roldán, 2013; Kim, 2012)

Con el fin de insertarse en el mercado de Asia pacifico el gobierno Nacional ha instaurado políticas comerciales y de relaciones internacionales a que responde al interés estratégico que tiene el actual Gobierno en dinamizar las relaciones con Asia. Así mismo, representa un hito de las relaciones exteriores del país y puede servir de puente para nuevos acuerdos con otros socios en dicho continente.

Pero el gobierno departamental también ha hecho esfuerzo por conquistar esta zona del mundo, al aprovechar su papel relevante dentro de la alianza del pacifico, puesto que la ciudad de Cali se posiciona como el referente de la alianza en el país, además de los esfuerzo de la gobernación por promover proyecto para mejorar la competitividad del departamento como lo es “Un Valle que se atreve”.

Cabe mencionar que para el caso de Colombia es importante reconocer que se encuentra en un momento inicial de inserción al Asia, lo que explica en parte que no tiene suficientemente desarrolladas las herramientas jurídicas internacionales que dinamicen sus relaciones con esa región. Sin embargo, se observan avances en la materia.

Pero el valle del cauca no es ajeno a la situación que viva el país frente a corea del Sur, el departamento también presenta en teoría una complementariedad con el economía del país asiático, sin embargo, el comercio internacional entre las partes es tan incipiente que la

complementariedad no logra ser una realidad, así lo evidencia la balanza comercial del Valle del Cauca con el país asiático la cual se ha mantenido deficitaria durante mucho tiempo.

Ilustración 22: Balanza comercial entre el Valle del Cauca y Corea del Sur



Fuente: Elaboración propia, basada en datos del observatorio Económico del Valle del Cauca

La grafica anterior nos muestra que entre los años en que se poseen datos de las dos variables, la balanza comercial ha sido deficitaria para el Valle del Cauca y en contraposición superavitaria para Corea del Sur. No obstante es claro que el Valle tiene todo el potencial para convertirse en la despensa de los coreanos, debido al gran potencial de importación de alimento que significa Corea, según el informe de Comercio Internacional 2014, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Corea es uno de los principales importadores de alimentos, ocupa el puesto número 7, con un valor total importado de U\$ 25.000 millones en el 2013. Esta cifra representa el 1,6% del total de las

importaciones mundiales de alimentos, en este mismo sentido Ardila (2012) expone que el Pacífico colombiano cuenta con una gran riqueza ecológica, hidrográfica, minera y forestal. Prueba de ello es que el Valle del Cauca es la segunda región más biodiversa del planeta (Cámara de Comercio de Cali, 2012). Sin embargo, la región es también una de las zonas más rezagadas socioeconómicamente, poco conocida, y vulnerable de Colombia (Ardila, 2012)

EL Valle del Cauca es el departamento líder en el sector de la agroindustria, al presentar la mayor participación en la exportación total del sector, es por esto que con el TLC, la oportunidad está especialmente en la agroindustria. Esta presentada como una alternativa viable para mejorar la balanza comercial y lograr hacer efectiva la complementariedad. En beneficio de esta alternativa, se presenta el hecho que el TLC otorga preferencias arancelarias principalmente a los sectores agropecuarios y agroindustriales, puesto que Corea del Sur es un gran importador de estos productos, algunos de los productos son el café, las flores, el banano, hortalizas, tabaco y cigarrillos, azúcar, carne de Bovino entre otros.

Las oportunidades de la agroindustria para el Valle del Cauca con el acuerdo están: Azúcares y panela, banano, Bebidas alcohólicas y bebidas no alcohólicas, cacao, café, cafés especiales, derivados de café, flores, frutas y hortalizas procesadas, piña, preparaciones alimenticias diversas, productos de confitería, productos de panadería y molinería, quinua.

- Cafés especiales: el departamento cuenta con casi 69.000 hectáreas de siembras de café y actualmente 23.298 familias viven del café en 25.968 fincas. El Valle cuenta con cinco zonas de producción (Cafenorte, caficentro, cafioccidente, cafisevilla, caficaicedonia) que se encargan de producir diferentes tipos de café. Corea es uno

de los países con potencial para el crecimiento de las exportaciones de cafés especiales del Valle, debido al aumento en el consumo y demanda por cafés certificados y de origen, así la cultura del café ha ido incrementándose. De acuerdo con Pro Colombia en Corea existen unas 17.000 tiendas de café y es claro que el café instantáneo es muy apetecido. Se destaca el coreano es muy dado a la variedad en sabores, ingredientes. Empresas como Granja la esperanza, que ofrecen un producto con valor agregado podría proyectarse en este mercado, así como los cultivadores de café.

- Flores: actualmente el arancel a este producto es del 25%, pero una vez entrado en vigencia el acuerdo el arancel podría estar en un 16.7% según el tipo de flor. Estas son destinadas para celebraciones, decoración, eventos especiales. Se considera un mercado dinámico puesto que su crecimiento entre 2011 y 2015 fue del 41.6%. El valle se caracteriza por su flora tropical, que es muy apetecida por el mercado asiático. Actualmente los cultivos están presentes en municipios de clima templado como lo es la Cumbre, en donde funciona la empresa Flores orgánicas que han tenido un crecimiento sostenido y que puede ver en corea una gran oportunidad.
- Cacao y derivados: este producto no tiene precedente alguno en cuanto a exportaciones hacia el país asiático, no obstante es un mercado de alto potencial debido al aumento del consumo. Actualmente las bebidas en polvo y cafés a base de cacao ganan popularidad. La mayor participación del mercado del cacao y sus derivados en corea la tiene las bebidas en polvo, es muy demandado por los jóvenes y se vende en lugares de moda. En el departamento los cultivos de cacao se encuentran en el centro del departamento y buenaventura, un ejemplo de esto es la compañía Comercocoa que elabora y comercializa productos a partir del grano de

cacao como la manteca, polvo, torta, pasta y el tradicional licor de Cacao. Esta empresa gracias al TLC ha logrado abrir mercado en los Estados Unidos, especialmente en Nueva York, donde vendió el año pasado el 60 % de su producción.

- Piña y banano: estos dos productos no tiene restricción sanitaria alguna para ingresar al mercado surcoreano, lo que representa una oportunidad para aumentar las exportaciones, que actualmente son las más altas. Las tendencias de consumo del consumidor coreano muestran una gran aceptación por las frutas tropicales y en esta medida ha crecido la demanda por nuevas variedades. Un factor determinante en el consumo de los coreanos es que debido a que las familias son menos numerosas, el factor precio no se toma con un elemento decisivo a la hora de comprar. El valle de Cauca además de ser el principal productor de caña de azúcar, el Valle del Cauca es el primer productor nacional de banano común y aguacate, y el segundo de piña. Un ejemplo del crecimiento de compañías dedicadas a la producción de estas frutas es Bengala agrícola S.A.S la cual se ubica en el municipio de Pradera, y se dedica al cultivo y procesamiento de frutas tropicales. Esta empresa se ha ido abriendo paso en el mercado internacional y registra altos niveles de crecimiento en materia de exportación, la cual mediante el TLC con Corea la compañía puede profundizar en el mercado coreano.
- Bebidas con alcohol: el mercado Coreano ha desarrollado en su mercado nuevas tendencias, dentro de las que se incluyen las bebidas con menor grado de alcohol, dirigidas al público femenino. Cabe aclarar que el consumidor Coreano tiene preferencia por productos de marcas reconocidas, por lo que las bebidas tradicionales están desapareciendo. Este campo es una oportunidad para los

ingenios azucareros que cuentan con altos niveles de producción de alcohol, los cuales pueden ver aquí una oportunidad de diversificación de sus productos al incursionar en nuevos nichos de mercado, así mismo es una ocasión para el desarrollo del vino en el departamento como podría ser la Unión valle y Ginebra.

- Productos de confitería: la confitería ha ganado terreno dentro de los diferentes canales de comercialización en Corea. Este tipo de producto se venden en corea de acuerdo a la época del año o por las diferentes festividades. Este tipo de productos son consumidos como snacks o como sustituto de alguna comida del día, la comercialización de estos se hace vía hipermercados y supermercados. En el valle del cauca hay una especie de clúster de la confitería debido a la facilidad de obtener la melaza de la caña desde los ingenios. Esta es una oportunidad para empresas como Colombina, Comestibles aldor, Ingredion, confitecol y dulces del valle para penetrar un nuevo mercado, para empezar sus procesos de internacionalización en algunos casos y en otros fortalecer su operación internacional.

COMPETITIVIDAD

Para el análisis del acuerdo comercial es necesario tomar a la competitividad como un complemento de la definición de ventaja comparativa, tal y como lo propone Michael Porter: “Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes, para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente

microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten.” (citado por Lombana, 2008: 5).

Entre el 2010 y 2012, Cali y el departamento del Valle del Cauca se ubicaron en los peores puestos de los índices de competitividad y de capacidad para atraer inversión. Los rankings de competitividad de Colombia (Banco Mundial, 2010) de este modo es claro que son los elementos microeconómicos los que impiden la entrada al Asia pacífico y no los macroeconómicos que son muy atractivos en el país. Para la solución de esto es necesario de un “buen gobierno” que establezca directrices para sobrepasar esta barrera que impide el crecimiento del departamento, medidas que comprenden La transparencia, los controles, y la facilidad de hacer negocios, así como la eliminación de la misma corrupción que tanto aqueja a esta nación. Actualmente Colombia y por ende el Valle poseen un largo proceso de trámites para crear empresas y para ejecutar operaciones de comercio, por tanto la tarea es que haya una mayor agilidad en los trámites para incrementar la factibilidad de formalizar empresas.

Por otro lado es claro que la inversión en infraestructura es un componente clave que genera un impacto positivo en la economía, y contribuye considerablemente con la productividad de todos los sectores. No obstante, la infraestructura en Colombia es un área crítica en materia de competitividad, pues el país y el departamento tiene deficiencia en temas portuarios, viales, aéreo y de comunicación. Es imprescindible generar la estructura necesaria para mejorar la conectividad del país con los mercados nacionales e internacionales, y aprovechar realmente la estratégica ubicación geoestratégica del Valle del Cauca en la Cuenca del Pacífico.

Otro aspecto que no contribuye a la competitividad del departamento es el gran número de pago de impuestos por años que según el banco Mundial (2010) son 26 pagos al año. Este alto número de pago de impuestos incentiva a la informalidad, debido a la carga económica y el costo en términos de tiempo (Banco Mundial, 2010). De igual manera, normas fiscales complejas desincentivan la recaudación (Banco Mundial, 2010).

A pesar de esto la situación en el Valle del Cauca ha ido mejorando, gracias a iniciativas gubernamentales que han contribuido a mejorar las condiciones del departamento, como lo han sido las nuevas carreteras, la adecuación y ampliación del Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón y la implementación de Tecnología en el Puerto de Buenaventura. Una de las iniciativas de mayor impacto ha sido la promovida por la gobernación bajo el nombre de “Un Valle que se atreve” la cual es una narrativa regional basada en la identificación de fortalezas y oportunidades del Valle del Cauca para ser una de las regiones más competitivas del Pacífico Latinoamericano, que tiene como principal objetivo dotar a la región de una versión moderna, sustentada y creíble de las oportunidades con las que cuenta para alcanzar un desarrollo económico extraordinario, apalancado en el reconocimiento de su realidad y la implementación de una hoja de ruta que permita lograrlo. (Cámara de comercio de Cali, 2017)

En el proceso de construcción de la Narrativa Estratégica de Competitividad se identificaron 5 fortalezas del Valle del Cauca, en las que se fundamenta la hoja de ruta que el Departamento deberá seguir en los próximos 4 años; estas 5 fortalezas representan una oportunidad para que el Valle del Cauca alcance un futuro extraordinario. La identificación de estas fortalezas se fundamentó en el análisis de la realidad económica del Departamento, su estructura productiva, la percepción de otros colombianos sobre las potencialidades de la

región y en la visión de más de 50 líderes del ámbito público y empresarial que participaron en el ejercicio.

Las 5 fortalezas del Valle del Cauca para alcanzar un futuro extraordinario son:

Una Valle de gente creativa, un Valle de ciudades, un Valle sin distancias, un Valle de Bionegocios y un Valle a la conquista. Con la implementación de las 5 fortalezas se espera contribuir a la construcción de un Departamento más próspero, competitivo y sostenible, que ofrezca más oportunidades para la gente.

- Un Valle de gente creativa: esta fortaleza va encaminada a la llamada “economía Naranja” la cual corresponde al conjunto de actividades que permiten que las ideas se transformen en bienes y servicios, en donde la propiedad intelectual toma relevancia (Cámara de Comercio, 2017). Esta comprende los sectores de las artes y el patrimonio, industrias culturales convencionales, creaciones funcionales (nuevos medios y software) y áreas de soporte y creatividad. La idea es desarrollar una industria cultural sólida y atractiva que atraiga nuevas inversiones y permita establecer lazos comerciales prósperos.
- Un Valle de ciudades: Esta fortaleza corresponde a la oportunidad de implementar una estrategia de desarrollo regional que aproveche que el Valle del Cauca es el departamento colombiano con mayor número de ciudades. Esta característica le permite al Departamento utilizar gran parte de su territorio para promover el crecimiento empresarial y poblacional de forma descentralizada, incluso en municipios pequeños, de tal forma que las empresas y los ciudadanos puedan satisfacer algunas necesidades específicas de servicios sofisticados en las ciudades intermedias o en Cali (Cámara de Comercio, 2017).

- Un Valle sin distancias: Esta fortaleza hace referencia a las ventajas de ubicación geográfica, conectividad, dotación de infraestructura y la diversidad del tejido empresarial del Valle del Cauca. En conjunto, estas características representan para las empresas que operan en el Valle del Cauca una mayor facilidad relativa para acceder a más de 2.200 millones de consumidores en la Cuenca del Pacífico y a más de 70% de la clase media colombiana, que se encuentra a menos de 8 horas por carretera desde el centro del Departamento (Cámara de Comercio, 2017). Así está comprende los desafíos en materia de infraestructura que tiene el departamento, con la intención de conectar al Valle con el mercado interno y el mercado internacional, recortar distancias es su objetivo principal lo que se refleja en menores costos.
- Un Valle de Bionegocios: Esta fortaleza hace referencia a la destacada presencia y dinámica reciente de distintas empresas que soportan su operación y competitividad en la implementación de modelos de negocio donde hay interdependencia de sus procesos de abastecimiento (materias primas), producción y distribución con el medio ambiente y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales. En este contexto, en el Valle del Cauca operan más de veinte centros de investigación y desarrollo de clase mundial relacionado con estas actividades productivas. Otro aspecto de la estructura productiva del Valle del Cauca, que respalda la identificación de esta fortaleza dentro de la Narrativa Estratégica de Competitividad, es que el Departamento es el mayor productor agrícola del País (9,6% del total nacional). De esta forma, las ventas externas catalogadas como de tipo agroindustrial, representaron 98,9% de las exportaciones totales del Departamento en 2014 (Cámara de Comercio, 2017) además cabe señalar que el departamento cuenta con 5 iniciativas de cluster que están ligados a los bionegocios,

estas iniciativas son, cluster excelencia clínica, cluster proteína blanca, cluster macro snacks, cluster bioenergía y cluster belleza y cuidado personal.

- Un Valle a la conquista: Esta fortaleza hace referencia al posicionamiento de varias de las empresas del Valle del Cauca en mercados locales e internacionales con altos grados de sofisticación. En este sentido, varias empresas de la región participan en categorías de mercado y segmentos de alto valor, lo cual refleja el destacable grado de sofisticación y capacidad competitiva que puede llegar a alcanzar el Departamento. (Cámara de Comercio, 2017)

En materia de diversificación de la oferta exportable, la Cámara de Comercio de Cali (CCC) calculó el Índice de Diversificación por Productos. El resultado indica que el Valle del Cauca y Bogotá cuentan con las canastas exportadoras más diversificadas entre los departamentos del País en 2015. Adicionalmente, Al evaluar entre los departamentos que registraron ventas externas con alta intensidad tecnológica, el Valle del Cauca fue el segundo con mayor participación dentro del total nacional en 2015 (20,5%) (Cámara de Comercio, 2017)

El principal objetivo de la Narrativa Estratégica de Competitividad, “Un Valle que se Atreve”, corresponde a impulsar un posicionamiento destacado del Valle del Cauca en el ámbito nacional e internacional en términos de competitividad y, en ese sentido, promover la capacidad de promover el crecimiento empresarial en la región, mayores ingresos y mejores condiciones de calidad de vida para las personas.

CONCLUSIONES

Tras haber realizado la investigación pertinente sobre el acuerdo comercial entre la república de Colombia y la república de Corea del Sur, podemos concluir que esta iniciativa parte de la idea que los tratados representan un indicador suficientemente fiable de las tendencias de política exterior, esto debido a que los gobiernos manifiestan sus intenciones de política exterior mediante acuerdos formales, por tanto los tratados son la expresión material de la voluntad de sujetos de derecho internacional, esto es consecuencia del interés que tienen los agentes en regular sus relaciones con normas explícitas y estrictas que les otorguen seguridad en sus relaciones a través de tratados.

En este sentido se nos es posible concluir que el actual gobierno, mediante su política exterior busca diversificar las relaciones políticas y económicas mediante tratados internacionales, y a su vez que tiene a Asia como una de sus prioridades, por tanto el gobierno nacional en su tarea de insertarse en el Asia- pacífico, acude a estrategias de integración regional como lo es la alianza del pacífico para desarrollar temas de sus interés como lo es la creación de clústeres, encadenamientos productos y la competitividad. Así mismo, es evidente la intención del gobierno por cambiar la posición de economía cerrada.

De igual forma, se puede afirmar que en teoría las economías de Colombia y Corea del sur son complementarias, debido a las características de sus canastas exportadoras y condiciones de los respectivos mercados, pero que en la práctica para el caso colombiano y del Valle del Cauca esta no se hace efectiva, puesto que el comercio internacional entre las dos naciones es tan incipiente que la complementariedad no logra ser real. Esto lo comprobamos al analizar los datos de comercio exterior de Colombia, y nos arrojan que la

complementariedad con la economía de Corea no se hace efectiva, es decir, Colombia no exporta bienes o servicios de una manera representativa a dichas economías. Por lo tanto, no existe una ventaja comparativa revelada, sino una ventaja comparativa potencial o ideal, lo que se conoce como una ventaja comparativa latente.

Colombia es una economía cerrada que no tiene suficientemente desarrolladas las herramientas jurídicas internacionales que le permitan dinamizar sus relaciones comerciales. Esto se hace evidente al observar que el país tiene los tratados referidos al comercio con menos tradición, en caso de contar con ellos. De mismo modo se reconoce que Colombia se encuentra en una etapa inicial de inserción al Asia, Lo que explica en parte que no tiene suficientemente desarrolladas las herramientas jurídicas internacionales que dinamicen sus relaciones con esa región.

El papel del Valle del Cauca en este proceso de apertura comercial es relevante para el país, ya que se posición como uno de los departamentos líderes en la inserción a las economía del Asia-pacífico. Se destaca su carácter agroindustrial que es el principal impulsor de la inserción, al establecerse como una de las canastas exportadoras más diversificadas del país. De la cual tiene gran potencial de exportación productos como el cacao, la confitería, la piña y el banano entre otros.

Además, es preciso concluir que el país y el departamento tienen problemas críticos de competitividad en mayor proporción concernientes a la infraestructura del país, en temas viales, portuarios, aéreos y de comunicación, pero que también posee inconvenientes en cuanto a la tramitología para la formalidad de las empresas y en las operaciones logísticas. Esto es el reflejo del atraso en infraestructura que presenta Colombia que se convierten en un talos de Aquiles para atraer inversión y generar confianza.

Sin embargo, se evidenció que a nivel departamental se están creando iniciativas que permitan impulsar un posicionamiento destacado del Valle del Cauca en el ámbito nacional e internacional en términos de competitividad y, en ese sentido, promover la capacidad de promover el crecimiento empresarial en la región.

RECOMENDACIONES

A partir del presente trabajo , se puede sugerir que Colombia necesita de una mejor estrategia de apertura a los mercados internacionales y una política exterior que diversifique las relaciones internacionales, y de otras reformas estructurales, aprovechando la pertenencia a la Alianza del Pacifico, la cual podría ser una plataforma para lograr dichos objetivos. Así como aprovechar la existencia de las Normas de Origen que podrían ser un camino para fomentar las relaciones de comercio exterior con los países de Asia, mientras se desarrollan las condiciones jurídicas, logísticas y de encadenamientos nacionales para lograrlo por sí sola.

Para mejorar su posición comercial, una alternativa de corto y mediano plazo consiste en aprovechar las estructuras y relaciones de los países de la Alianza del Pacifico con Asia. Así es necesario eliminar y armonizar las reglas de origen, incluyendo la acumulación de origen e implementar la certificación de origen por vía electrónica, para facilitar el comercio en la región por medio de la asistencia para superar los obstáculos técnicos al comercio. Por lo tanto, un mayor cuerpo de tratados permitiría diversificar, sofisticar y fomentar cadenas de valor de la economía colombiana.

El gobierno nacional debe implementar programas de apoyo dirigidas al pequeño y mediano empresario que carece de las herramientas para establecer estrategias de inserción a mercados y de comunicación, es decir, está en el estado suministrar las condiciones para que los empresarios colombianos pueden hacer el “MATCH” con los mercados asiáticos y específicamente con el gremio de su interés (facilitar la interacción).

El Gobierno debe aprovechar la Alianza del Pacífico, en especial la experiencia de los otros países pertenecientes para ampliar sus relaciones comerciales con los países Asiáticos, debe usar a sus compañeros de equipo como su carta de presentación, y diseñar políticas dirigidas especialmente al Asia- pacífico.

Así mismo, los dirigentes del país deben facilitar un proceso de legitimación de los negocios y de los procesos comerciales mucho más ágil, mediante la creación de herramientas jurídicas que establezcan directrices claras en los trámites, que disminuyan los costos y el tiempo de trámite. De este mismo modo está en los dirigentes políticos disminuir las altas cargas impositivas a las empresas, pues estas dificultan la atracción de capital extranjero, el desempeño de las mismas y hábitos de evasión de impuestos que perjudican de cierto modo la recaudación fiscal e in incentiva la informalidad.

El gobierno debe tomar medidas rápidas para mejorar la infraestructura vial del país y que por ende mejoraran la competitividad del mismo, creando programas que ayuden a financiar a las autoridades departamentales obras de adecuación y construcción que contribuyan al objetivo.

BIBLIOGRAFIA

Aurelio Bermúdez, C. Á. (2012). *Corea del Sur: un socio comercial estrategico para Colombia*.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Marlen Wallis Rojas, L. K. (2012). *Analisis del Impacto del acuerdo Comercial entre Colombia y*

Corea del Sur en las empresas Vallecaucanas. Universidad Icesi.

Lina Londoño Hidalgo, V. R. (2013). *Analisis del impacto de un eventual Tratado de Libre Comercio*

entre Colombia y Japon. Universidad Icesi.

Luis Galindo Cardenas, D. J. (2012). *Analisis del impacto del Tratado de Libre Comercio entre*

Colombia y la Asociacion de Europea de Libre Comercio en las empresas exportadoras

Vallecaucanas. Universidad Icesi.

Ordóñez, M. F. (2004). *Ventajas del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos para Colombia y*

el Valle del Cauca. Universidad Icesi.

DANE. (2015). *Informe de Conyuntura Economica Regional*.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2011). *ABC del Acuerdo Comercial con Corea del Sur*.

Ministerio de Industria y Comercio.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Banco de la Republica. (2015). *Subgerencia Cultural del Banco de la Republica*. From Apertura

Económica: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/apertura->

[economica](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/apertura-economica)

- Ferrero A, R. (1963). *Comercio y Pagos Internacionales*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Madrid.
- CHAIN, G. (1987). *Comercio Exterior, Teori y Practica*. Bogota: Libreria Profesional.
- Ellsworth, P., & Clark, L. (1981). *Comercio Internacional*. Fondo de la Cultura Económica.
- Appleyard, D., & Alfred, J. (1997). *Economía Internacional*. Madrid: McGraw-Hill.
- Moret, M. (1960). *Intercambio Internacional*. Tecnos S.A .
- L.Sirc.
- Salvatore, D. (1995). *Economía Internacional*. McGraw-Hill.
- Villamizar, H. (2000). *Introducción a la Integración Económica*. Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Bogotá.
- Gonzales, S. (1993). *Organización Económica Internacional*. Madrid: McGraw-Hill.
- OECD. (1999). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*.
- Banco Mundial (2010). *Doing Business Colombia*. Washington: Banco Mundial.
- Lombana, J. (2008). Marco analítico para la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. *Revista Pensamiento y Gestión*. Barranquilla: Universidad del Norte
- CONPES. (2016). *Política Nacional de Desarrollo Productivo*. Bogotá: Consejo Nacional de Política Económica y Social
- Eusse, M., Castro, A. y Roldán, A. (2013). Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011. Santiago de Chile: CEPAL.

ARDILA, Martha (2012). "México y Colombia frente al Asia Pacífico". En Ardila, Martha (Ed). El Pacífico Latinoamericano y su inserción internacional. Bogotá: Universidad Javeriana.