Colombia, por fuera las cadenas globales de valor: ¿causa o síntoma del bajo desempeño exportador?

Borrador número 966 Tenga en cuenta
La serie Borradores de Economía, de la Subgerencia de Estudios Económicos del Banco de la República, contribuye a la difusión y promoción de la investigación realizada por los empleados de la institución. Esta serie se encuentra indexada en Research Papers in Economics (RePEc).

En múltiples ocasiones estos trabajos han sido el resultado de la colaboración con personas de otras instituciones nacionales o internacionales. Los trabajos son de carácter provisional, las opiniones y posibles errores son responsabilidad exclusiva del autor y sus contenidos no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

Autor o Editor Maria del Pilar Esguerra Sergio Parra Autores y/o editores Parra-Cely, Sergio
Las cadenas globales de valor (CGV) se definen como un rango amplio de actividades que llevan a cabo las firmas en sus procesos de producción y que van desde diseño, producción, mercadeo, distribución y servicio al cliente. Estas actividades pueden ser llevadas a cabo por la misma empresa en una determinada ubicación geográfica o por diferentes empresas en distintas ubicaciones. Este documento analiza el papel que está desempeñando Colombia dentro de las CGV y como ha sido su inserción en estas. Para ello se utilizaron estadísticas de la OECD para varios países, en donde se muestra la descomposición de los flujos de comercio y la participación del valor agregado interno y el que viene de otros países. Usando estos datos, se encuentra que Colombia no ha aprovechado suficientemente las CGV que hoy predominan en el comercio mundial. La oferta exportadora colombiana, excesivamente concentrada en productos primarios y en ventas de productos terminados a países vecinos, no favorece una mejor inserción del país en el contexto global a través de este tipo de cadenas. Otro factor fundamental que impide la inserción del país en estas cadenas es la persistencia de múltiples barreras tanto arancelarias como no arancelarias que protegen los distintos eslabones de la cadena productiva de los bienes finales que se fabrican en el país.

The global value chains (GVC) are defined as a broad range of activities performed by firms in their production processes, ranging from design, production, marketing, distribution and customer service. These activities can be performed by the same company in a particular geographic zone or by different companies in different locations. The objective of this paper is to analyze the role that Colombia is playing within GVC and how has been its integration into these global chains. To do that, we use OECD's statistics for several countries, where are shown the breakdown of trade flows and the share of domestic and foreign value added. Results from this data indicate that Colombia has not exploited properly its comparative advantages to join the GVCs. The Colombian export supply is excessively concentrated in primary products and sales of finished products to neighboring countries; fact that does not favor better integration of the country in the global context through such chains. Another key factor that prevents Colombia's integration is the persistence of multiple tariff and non-tariff barriers protecting the links in the production chain of different final goods manufactured domestically.

La serie Borradores de Economía es una publicación de la Subgerencia de Estudios Económicos del Banco de la República. Los trabajos son de carácter provisional, las opiniones y posibles errores son responsabilidad exclusiva del autor y sus contenidos no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

Fuente: https://d1b4gd4m8561gs.cloudfront.net/es/borrador-966