

# Cerveza, malta y licores





# Generalidades de la Cadena Productiva



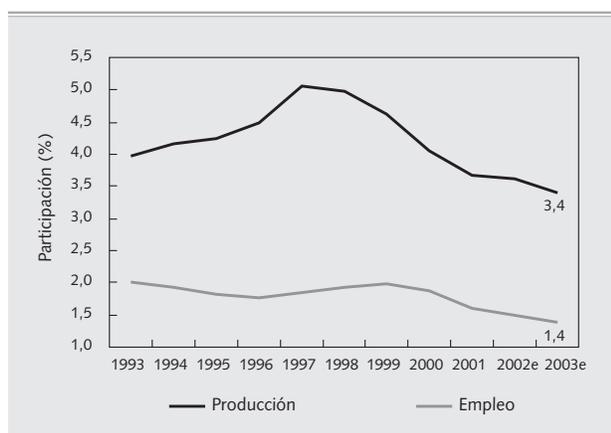
La cadena productiva de cerveza, malta y licores en Colombia comprende la fabricación de cerveza y otras bebidas alcohólicas como aguardiente y vino. En la producción de cerveza, la industria se caracteriza por un nivel elevado de concentración industrial, diferenciación de productos y explotación de economías de escala.

La mayor planta de cerveza en Colombia tiene una capacidad de producción de 7,2 millones de hectolitros<sup>1</sup>, lo cual en comparación con las capacidades de producción de otras plantas ubicadas en Latinoamérica es una cantidad modesta. Los países que cuentan con fuertes empresas de la industria cervecera en el hemisferio americano son Estados Unidos, México, Venezuela, Colombia y Brasil. La principal empresa cervecera de Colombia, Bavaria S.A., ocupa el puesto 10 entre las principales cerveceras a nivel mundial.

<sup>1</sup> Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, 2001 Dane.

## Gráfico 1

Empleo y producción: participación de la cadena en la industria (1993-2003)



Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, Dane. Estimados 2002 - 2003.

La producción total de cerveza y bebidas alcohólicas representó cerca de 3,66% de la producción industrial y 1,5% del empleo generado en la industria manufacturera en 2001. De acuerdo con estimaciones realizadas a partir de la Encuesta Anual Manufacturera y la Muestra Mensual Manufacturera del Dane, para 2003 estas participaciones se redujeron levemente, indicando que la tasa de crecimiento del sector ha sido inferior a la del conjunto de la industria. La participación para 2003 es de 3,39% de la producción y 1,38% del empleo. El gráfico 1 muestra la evolución de estas participaciones entre 1993 y 2003.

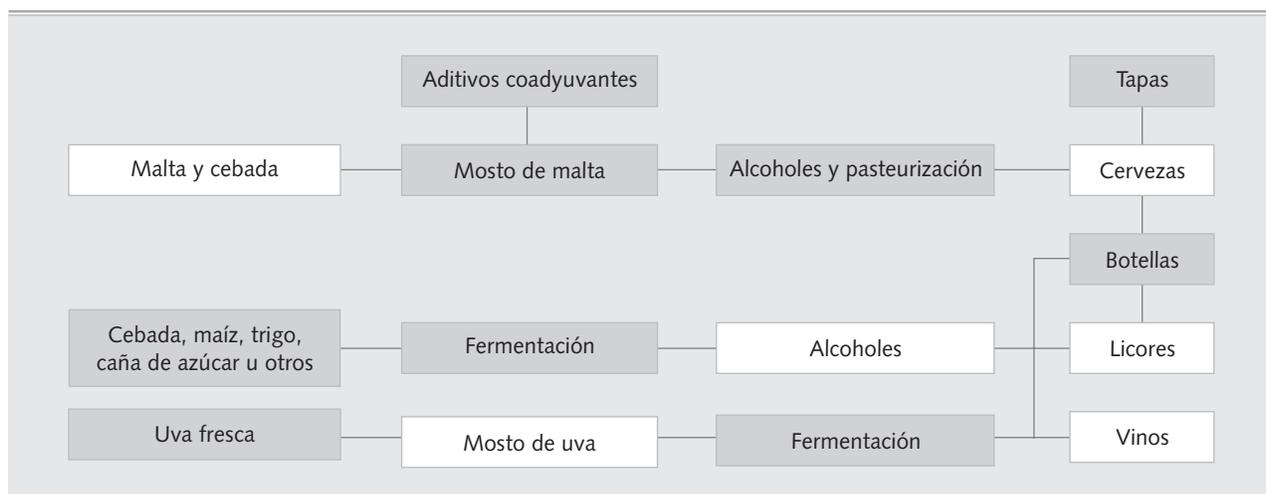
## Descripción y estructura de la Cadena Productiva

La unidad de análisis de esta sección es el eslabón o familia de productos, que incluye un conjunto de productos relativamente homogéneos en cuanto a sus características técnicas de producción: materias primas comunes, usos finales o intermedios y tecnologías productivas similares<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Ver Nota técnica No. IV-1.

## Gráfico 2

Estructura simplificada de la cadena



Fuente: Elaboración propia.

La aplicación de esta metodología llevó a la diagramación del proceso productivo simplificado, el cual se muestra en el flujograma anterior y en donde se definen tres líneas de producción: cerveza, licores y vinos.

El proceso común a las tres líneas de producción es el de la fermentación, y se diferencian en cuanto a insumos y procesos subsiguientes. En la línea de producción de la cerveza, se tienen los siguientes procesos productivos:

**Malteado:** Este proceso consiste en la germinación de la cebada limpia, que se somete a remojo lento a temperaturas entre los 12 y los 15 grados centígrados, para luego ser sometida a deshidratación y tostión.

**Maceración:** El siguiente paso consiste en moler y mezclar con agua y otros aditivos y coadyuvantes, a partir de lo cual se somete a maceración, para transformar el almidón en azúcares. El producto obtenido en este punto del proceso se denomina mosto de malta<sup>3</sup>.

**Fermentación:** La mezcla de mosto y lúpulo pasa a tanques cilindro-cónicos de acero inoxidable, en donde se lleva a cabo la fermentación, proceso en el cual se da

la transformación de los azúcares en alcohol y dióxido de carbono mediante la adición de levadura. Al terminar este proceso se obtiene una cerveza joven que sólo requiere de un proceso de maduración y pasteurizado antes de ser envasada. Durante la maduración se clarifica el líquido y ocurren reacciones bioquímicas naturales que le dan a la cerveza su aroma y sabor. Culminada esta etapa del proceso, la cerveza está lista para ser envasada y consumida.

En la línea de producción de los licores, además del proceso de fermentación, se tiene el proceso de destilación. Los licores se obtienen de cereales como la cebada, el maíz o el trigo (utilizados en la fabricación de *whisky*<sup>4</sup>) o del jugo de la caña de azúcar (utilizados en la fabricación de ron y aguardiente). Estos productos son sometidos a procesos similares a los descritos en el caso de la cerveza y difieren a partir de la fermentación, ya que pasan a destilación.

**Destilación:** Este proceso consiste en la separación de agua y alcohol mediante altas temperaturas que hacen evaporar el agua más rápidamente que el alcohol, ya que éste tiene un punto de ebullición más alto que el agua. El producto resultante de este proceso es un licor que requiere de añejamiento en barricas de roble para lograr las características necesarias para su comercialización.

<sup>3</sup> El mosto se filtra y se mezcla con el lúpulo para ser llevado a cocido, filtrado y enfriado a 6 grados centígrados. Este proceso permite la extracción de los principios activos y aromáticos del lúpulo que es el encargado del sabor amargo y de la espuma de la cerveza. Adicionalmente se oxigena antes de pasar al proceso de fermentación.

<sup>4</sup> El *whisky* escocés utiliza tradicionalmente cebada. En países como Canadá, Japón y Estados Unidos, se ha sustituido la cebada por maíz y trigo o se complementa con estos dos tipos de granos.

En la línea de producción de los vinos, la materia prima es la uva fresca y madura que posteriormente es procesada para producir el mosto de uva. En la primera etapa del proceso, la uva se somete a presión en una estrujadora que evita que pepitas y raspones (soporte estructural del racimo) se rompan y su zumo contamine el mosto (zumado de la uva).

El siguiente paso en el proceso productivo es el de la fermentación, bajo el mismo principio del proceso explicado antes, del cual se obtiene el vino listo para pasar a la etapa de añejamiento.

**Clasificación y añejado:** Este proceso consiste en el calentamiento y enfriamiento alternados para eliminar sustancias que producen turbidez, como lo son proteínas y tartratos. Por último se hace filtración de tales sustancias. Entonces el vino se trasvasa a cubas de roble o de algarrobo para su añejamiento. Las cubas se llenan totalmente con vino para impedir la proliferación de microorganismos aeróbicos. Durante el añejado del vino se desarrolla lo que se denomina el *bouquet* de un vino.

Algunos de los insumos que se utilizan durante el proceso productivo son los preservadores como el dióxido de azufre o los sulfitos y principalmente el ácido monoclóricoacético o sulfato de calcio, que mejora el color de los vinos y los clarifica.

Las diferentes variedades de vino son determinadas por la clase de uva (color) que se utilice, y por el sistema de encubado (almacenamiento para fermentación).

La estructuración de la cadena de acuerdo con los diferentes procesos productivos permitió también agrupar productos con fines estadísticos. La cadena de cerveza, licores y vinos reúne 28 productos desde el punto de vista de la nomenclatura arancelaria con correspondencia de 25 productos en la Clasificación CIIU Rev. 2. La mayor desagregación se registra en el eslabón de licores, donde se encuentran 10 productos por CIIU y 14 por partidas arancelarias. Desde el punto de vista de la producción, el eslabón que mayor valor de producción aporta a la cadena es el de cerveza con 67%. Le sigue en importancia el de licores, con 22% de la producción total de la cadena.

Con el fin de medir la presencia de establecimientos empresariales en cada uno de los eslabones de la cadena, se ha diseñado el índice de dedicación, el cual indica qué tanto se dedican los establecimientos a la producción de la familia de productos de cada eslabón. Un índice cercano a uno, significa que la mayoría de firmas o establecimientos de la cadena se dedican a la producción de los bienes del eslabón. Un índice cercano a cero, significa que pocos establecimientos se dedican a la producción de los bienes de ese eslabón<sup>5</sup>.

El índice de dedicación por empleo tiene una lectura similar. Refleja qué tanto del empleo total de la cadena, ocupa todo o parte de su tiempo en la producción de los bienes agrupados en cada eslabón.

<sup>5</sup> Ver Nota técnica No. IV-2.

**Cuadro 1**  
Valor de la producción (2001)

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIIU <sup>1/</sup>	Posiciones arancelarias <sup>2/</sup>	Valor (\$ millones)	Participación (%)
Malta y cebada	2	2	146.221	6,5
Cervezas	4	1	1.512.105	67,6
Alcoholes	1	3	37.427	1,7
Licores	10	14	493.476	22,1
Vinos	7	6	47.777	2,1
Mosto de uva	1	2	n.d.	n.d.
<b>Total cadena</b>	<b>25</b>	<b>28</b>	<b>2.237.006</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Clasificación Internacional Industrial Uniforme, 8 dígitos.

<sup>2</sup> Arancel Armonizado de Colombia, 10 dígitos.

**n.d.** No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2001), Dane.

Para esta cadena, el índice calculado a partir de establecimientos, muestra que en los eslabones de vinos y licores hay mayor presencia de establecimientos, lo que supone una mayor dedicación en relación con otros eslabones. Por el contrario, en el eslabón de malta sólo hay presencia de 4 establecimientos de la cadena, por lo que el índice registra un valor cercano a cero (0,06), reflejando así menor dedicación en comparación con

otros eslabones de la cadena. Al analizar el índice de dedicación por empleo, se puede apreciar cómo gran parte del empleo se dedica al eslabón de cerveza. Cerca de cinco mil empleos son generados en este eslabón, de tal manera que el índice de dedicación llega a 0,62. En el eslabón de vinos, el empleo llega a casi cuatro mil personas ocupadas, entre permanentes y temporales.

**Cuadro 2**

Establecimientos y empleo: número e índice de dedicación (2001)

Eslabón	Establecimientos		Empleo	
	Número	Índice de dedicación <sup>1/</sup>	Número	Índice de dedicación <sup>1/</sup>
Malta y cebada	4	0,06	972	0,12
Cervezas	16	0,23	5.239	0,62
Alcoholes	4	0,06	448	0,05
Licores	34	0,48	2.564	0,30
Vinos	45	0,63	3.898	0,46
Mosto de uva	n.d	n.d	n.d	n.d
<b>Total cadena</b>	<b>71</b>	<b>-</b>	<b>8.411</b>	<b>-</b>

<sup>1/</sup> Ver Nota técnica No. IV-2.

**n.d.** No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2001), Dane. Cálculos DNP - DDE.



## Aspectos comerciales y arancelarios

### Comercio internacional

Los productos colombianos de esta cadena no han podido penetrar mercados internacionales de manera significativa. Las exportaciones totales de la cadena sólo llegan a US\$16 millones y la mayor tasa de apertura exportadora sólo es de 10% en el eslabón de malta y cebada. En cuanto a importaciones de la cadena, el valor total alcanza US\$54 millones. El déficit comercial se

evidencia en cada uno de los eslabones, excepto en el de malta y cebada. Los eslabones que reúnen productos terminados, es decir los de vinos, cervezas y licores, registran los mayores valores de importación. En el caso de alcoholes y vinos, estos valores llegan a representar 44% y 37%, respectivamente de la demanda local. Así lo muestra el indicador de tasa de apertura exportadora que se presenta en el cuadro 3.

La naturaleza de los productos importados difiere de los productos nacionales y puede decirse que esta demanda externa está explicada por la diferenciación de productos. Los consumidores buscan licores y vinos de marcas prestigiosas de *whisky* y ron, por lo cual la producción nacional no puede competir con estos productos.

En el caso de las cervezas, la tasa de penetración de importaciones es más baja (3,9%), y esto se explica por la significativa competitividad de las marcas nacionales y costos de transporte altos que limitan la comercialización de este producto. Precisamente por este hecho, la estrategia de las empresas del sector es la de adquirir plantas en centros de consumo importantes, desde los cuales abastecer los principales mercados.

**Cuadro 3**  
Colombia: comercio internacional

Eslabón	Exportaciones <sup>1/</sup>		Importaciones <sup>1/</sup>		Tasa de apertura exportadora <sup>2/</sup>	Tasa de penetración de importaciones <sup>3/</sup>
	Valor (US\$ miles)	Participación (%)	Valor (US\$ miles)	Participación (%)		
Malta y cebada	8.260,5	51,0	35,3	0,1	10,4	0,1
Cervezas	1.263,8	7,8	15.000,1	27,7	0,1	3,9
Alcoholes	252,4	1,6	12.718,0	23,5	2,7	44,3
Licores	6.059,8	37,4	13.981,5	25,8	3,2	4,8
Vinos	349,9	2,2	12.338,1	22,8	3,4	37,3
Mosto de uva	-	-	149,4	0,3	n.d.	n.d.
<b>Total cadena</b>	<b>16.187</b>	<b>100,0</b>	<b>54.222</b>	<b>100,0</b>		

<sup>1</sup> Promedio anual 2001-2003.

<sup>2</sup> TAE = (exportaciones/producción), 2001. Ver Nota técnica No. IV-3.

<sup>3</sup> TPI = (importaciones/consumo aparente), 2001. Ver Nota técnica No. IV-3.

**n.d.** No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE.

Los mercados que han logrado penetrar los empresarios colombianos de esta cadena son los de la Comunidad Andina y en alguna medida el de los Estados Unidos. Ecuador es el principal cliente de las exportaciones de esta cadena, reuniendo 52% de las exportaciones, porcentaje que se explica por las exportaciones de cerveza y malta principalmente. En el eslabón de vinos, el principal mercado es el de Venezuela, que reúne 89% de las exportaciones colombianas del eslabón.

Desde el punto de vista de los orígenes de las importaciones, los países proveedores difieren también por eslabones. Venezuela es el principal proveedor de cervezas, con 64% del total importado por este eslabón. Chile es el principal proveedor de vinos, con 54% y Ecuador es un proveedor importante en el de alcoholes, con 59% (cuadro 4).

**Cuadro 4**  
Colombia: exportaciones y principales destinos  
(Promedio anual 2001-2003)

Eslabón	Exportaciones totales (US\$ miles)	Destinos (Participación %)				
		Ecuador	Perú	Estados Unidos	Venezuela	Otros
Malta y cebada	8.260,5	91,6	-	4,1	4,2	0,1
Cervezas	1.263,8	59,7	-	24,8	0,3	15,2
Alcoholes	252,4	-	-	-	59,1	40,9
Licores	6.059,8	3,8	10,0	35,5	12,4	38,3
Vinos	349,9	0,5	-	4,2	89,5	5,9
Mosto de uva	-	-	-	-	-	-
<b>Total cadena</b>	<b>16.187</b>	<b>52,85</b>	<b>3,75</b>	<b>17,39</b>	<b>9,67</b>	<b>16,33</b>

Fuente: Dane - Dian, Cálculos DNP - DDE.

**Cuadro 5**  
Colombia: importaciones y principales proveedores  
(Promedio anual 2001-2003)

Eslabón	Importaciones totales (US\$ miles)	Origen (Participación %)				
		Chile	Ecuador	Reino Unido	Venezuela	Otros
Malta y cebada	35	31,4	-	-	-	68,6
Cervezas	15.000	1,4	-	0,3	64,7	33,6
Alcoholes	12.718	3,2	59,1	-	5,8	31,9
Licores	13.981	0,1	0,3	52,9	6,8	39,9
Vinos	12.338	54,6	-	-	-	45,4
Mosto de uva	149	32,2	-	-	-	67,8
<b>Total cadena</b>	<b>54.222</b>	<b>13,7</b>	<b>13,9</b>	<b>13,7</b>	<b>21,0</b>	<b>37,6</b>

Fuente: Dane - Dian, Cálculos DNP - DDE.

**Cuadro 6**  
Arancel nominal y protección efectiva<sup>1/</sup>  
(Valores porcentuales, 2003)

Eslabón	Arancel nominal		Arancel aplicado	Protección efectiva (Promedio simple)	
	Promedio simple	Promedio ponderado por producción	Promedio simple	Arancel nominal	Arancel aplicado
Malta y cebada	15,0	15,0	4,9	14,8	3,9
Cervezas	20,0	20,0	8,93	22,2	9,9
Alcoholes	15,0	15,0	1,27	18,6	-7,1
Licores	18,9	17,7	10,4	20,0	12,5
Vinos	20,0	20,0	12,58	23,3	13,9
Mosto de uva	15,0	n.d	4,65	14,0	-0,8

<sup>1/</sup> Ver Nota técnica No. IV-4.

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE.

## Aspectos arancelarios

En términos de protección, el arancel nominal es una buena fuente de información sobre las fortalezas y debilidades de la producción y refleja la estructura deseada de la protección. A su vez, la tasa de protección efectiva –que mide la diferencia porcentual entre el valor agregado por producto, medido a precios domésticos y el valor agregado medido a precios internacionales– es un efecto de la protección nominal aplicada a los bienes

finales y a sus insumos y a menudo no responde a una decisión estratégica de protección.

En el cuadro 6 se presenta el arancel nominal, la tasa implícita o aplicada de protección nominal y la protección efectiva, calculada tanto a partir del arancel nominal como del aplicado. Se incluye, además, el arancel nominal en un promedio ponderado por producción.

El arancel nominal es la tasa legal vigente en 2003. Debido a que esta tasa nominal o legal de arancel no es, en muchos casos, la efectivamente aplicada a las importaciones<sup>6</sup>, se calculó la tasa aplicada de protección

mediante la relación entre el valor total pagado por aranceles y el valor CIF de las importaciones.

La estructura arancelaria de esta cadena es escalonada desde el punto de vista nominal. Eslabones de productos intermedios como la malta y cebada, alcoholes y mosto de uva, registran un arancel promedio nominal de 15%, es decir 5 puntos más bajo que los productos finales de la cadena. El hecho de que países de la Comunidad Andina como Ecuador y Venezuela sean los principales proveedores de Colombia en esta cadena, explica las diferencias entre el arancel nominal y el aplicado. El arancel aplicado es significativamente más bajo que el nominal para todos los eslabones.

Se destaca por ejemplo, el de alcoholes, el cual tiene en promedio un arancel nominal de 15%, que cae a 1,27% debido a que el mayor valor de importaciones proviene de Ecuador, país con el cual el arancel es cero en virtud de la preferencia otorgada por ser parte de la Comunidad Andina. En el caso de los vinos, el hecho de tener más diversificados los orígenes de las importaciones, hace que el arancel aplicado se reduzca, pero en una proporción menor.

El cálculo de la protección efectiva para la mayoría de los eslabones de esta cadena muestra valores levemente superiores al arancel nominal, lo cual se explica por la existencia de aranceles más bajos para las materias primas que para los productos finales, tal como se mencionó antes. Sin embargo, al considerar el arancel aplicado para realizar dicho cálculo, se puede ver que la protección efectiva disminuye e incluso se vuelve negativa para los eslabones de alcoholes y mosto de uva. Esto significa que en sus estructuras de costos resultan afectados por materias primas que registran un arancel superior al asignado a los productos finales<sup>7</sup>.

Para realizar la comparación gráfica de la protección arancelaria y la protección efectiva se construyó el gráfico 3 con un total de 26 posiciones arancelarias, representadas por los puntos de dispersión. Como se puede observar, 14 posiciones arancelarias registran una protección efectiva por encima de la nominal (representada por la línea oscura). De estas, la partida con mayor protección efectiva es la de *vermut* y demás vinos de frutas.

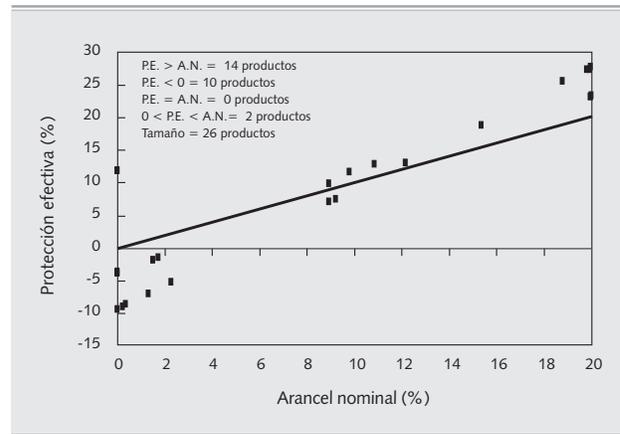
El gráfico 3 muestra que 10 posiciones arancelarias de la cadena registran protección efectiva negativa. De estas se destacan las de alcohol etílico sin desnaturalizar y los demás mosto de uva.

<sup>6</sup> Ver Nota técnica No. IV-4.

<sup>7</sup> Ver Nota técnica No. IV-5.

**Gráfico 3**

Arancel nominal y protección efectiva



Fuente: Dian. Cálculos DNP-DDE.

## Sensibilidad de la protección efectiva

Con el fin de analizar las consecuencias que sobre diferentes ramas de actividad productiva podría tener una variación en el arancel promedio de los eslabones, se presenta el análisis de sensibilidad del cuadro 7, en el cual se trata de evaluar un cambio en la protección nominal de los productos incluidos en cada eslabón para establecer sus efectos sobre la protección efectiva de los bienes finales de la misma cadena y también sobre la protección efectiva de productos de otras cadenas.

El cuadro 7 muestra los efectos encadenados de una reducción en un punto porcentual en el arancel promedio de los productos pertenecientes a los eslabones de esta cadena<sup>8</sup>. Como se puede ver, una reducción arancelaria tendría mayor repercusión si ocurriera en el eslabón de alcoholes que en eslabones como malta y cebada o licores. Las ramas más sensibles son las de levaduras y polvos para hornear, y confites sin chocolates, para las cuales la protección efectiva se incrementaría en 0,32% y 0,35%, respectivamente. Por su parte, una reducción del arancel promedio en el eslabón de malta y cebada, aumenta la protección efectiva media de la rama de preparación de cereales (0,11%), extractos y jarabes de frutas (0,18%) y fabricación de cerveza (0,11%).

<sup>8</sup> Ver Nota técnica No. IV-6.

**Cuadro 7**  
Sensibilidad de la protección efectiva

Rama de producción	Eslabón		
	Malta y cebada	Alcoholes	Licores
Preparación de cereales en hojuelas, copos, etc., y productos similares	0,11	0,14	
Confites sin chocolate		0,32	
Extractos y jarabes de frutas, cereales y otros vegetales	0,18	0,23	
Levaduras y polvos para hornear		0,35	0,31
Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas		0,13	0,12
Mosto y vino de uvas		0,22	0,20
Mosto y vino de frutas		0,18	0,16
Cerveza	0,11		

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP-DDE.



## Situación competitiva y oportunidades de acceso

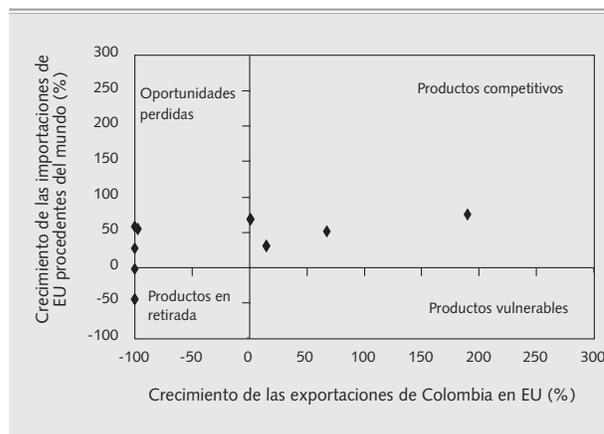
Con el fin de establecer la situación competitiva y las oportunidades de acceso en el mercado de los Estados Unidos, en esta sección se presenta el análisis de las importaciones realizadas por Estados Unidos de los productos pertenecientes a la cadena y clasificados por eslabón.

Para el promedio de los años 1998-2003, las importaciones de Estados Unidos de cerveza, vinos y licores ascendieron a US\$7.537 millones, de los cuales 53% fue provisto por cuatro países: Francia, México, Holanda y Reino Unido. Al analizar por eslabón, se observa un comportamiento diferente de países proveedores. En el eslabón de cerveza, sobresalen México y Holanda como proveedores de 70% de las importaciones de los Estados Unidos. En el eslabón de vinos, dichos países no participan y aparece Francia como el más importante proveedor, al reunir 37,7% de las importaciones. El Reino Unido registra participaciones marginales en los eslabones mencionados, pero en el eslabón de licores (el cual incluye el *whisky*), su significativo valor

de ventas a los Estados Unidos, lo sitúa entre principales proveedores de la cadena. Los Estados Unidos importaron del Reino Unido US\$652 millones, equivalentes a 27,8% del total de importaciones de este eslabón (cuadro 8).

El cuadro 9 presenta las importaciones de los Estados Unidos por regiones y a partir de allí se puede observar que la Unión Europea concentra la mayor parte de las importaciones, (63,38%) para el total de la cadena. Colombia tiene una pequeña participación en el eslabón de licores, que llega a 0,11%, equivalente a US\$2,6 millones. Chile tiene interesantes participaciones en los de vino y mosto de uva, sin embargo, el mercado de estos eslabones está dominado por los países de la Unión Europea.

**Gráfico 4**  
Situación competitiva en Estados Unidos  
(Promedio anual 2000/03 vs 1996/99)<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Ver Nota técnica No. IV-7.

Fuente: USITC (United States International Trade Commission).

**Cuadro 8**  
Estados Unidos: importaciones y principales proveedores  
(Promedio anual 1998 - 2003)

Eslabón	Importaciones totales (US\$ millones)	Origen (Participación %)				
		Francia	México	Holanda	Reino Unido	Otros
Malta y cebada	44	4,0	0,0	0,0	11,8	84,2
Cervezas	2.386	0,1	35,8	34,0	5,2	24,9
Alcoholes	181	0,3	1,5	0,1	4,6	93,6
Licores	2.347	25,9	14,7	1,6	27,8	30,0
Vinos	2.569	37,7	0,0	0,0	0,3	61,9
Mosto de uva	10	19,1	0,6	0,0	0,4	80,0
<b>Total cadena</b>	<b>7.537</b>	<b>21,0</b>	<b>16,0</b>	<b>11,3</b>	<b>10,6</b>	<b>41,2</b>

Fuente: USITC (*United States International Trade Commission*).

**Cuadro 9**  
Estados Unidos: importaciones otros orígenes  
(Promedio anual 1998 - 2003)

Eslabón	Importaciones totales (US\$ millones)	Origen (Participación %) <sup>1/</sup>									
		Colombia	CAN sin Colombia	Asia	Centroamérica	Chile	Mercosur	Nafta	Resto ALCA	Unión Europea	Otros
Malta y cebada	44	0,00	0,00	0,07	0,00	0,01	0,00	77,62	0,00	22,12	0,18
Cervezas	2.386	0,01	0,07	1,58	0,18	0,00	0,03	44,54	1,22	51,20	1,15
Alcoholes	181	0,01	0,02	0,46	14,02	0,01	7,83	8,70	19,10	6,33	43,53
Licores	2.347	0,11	0,02	0,33	0,04	0,01	0,02	29,58	1,09	68,39	0,42
Vinos	2.569	0,00	0,01	0,66	0,00	5,43	1,32	1,64	0,01	74,81	16,12
Mosto de uva	10	0,00	0,03	0,05	0,00	4,17	1,18	4,63	0,00	75,49	14,45
<b>Total cadena</b>	<b>7.537</b>	<b>0,04</b>	<b>0,03</b>	<b>0,84</b>	<b>0,41</b>	<b>1,86</b>	<b>0,65</b>	<b>24,54</b>	<b>1,19</b>	<b>63,38</b>	<b>7,06</b>

<sup>1</sup> **CAN sin Colombia:** Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela. **Centroamérica:** Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. **Nafta:** México y Canadá. **Resto del ALCA:** Caricom, Panamá y República Dominicana.

Fuente: USITC (*United States International Trade Commission*).

Al comparar los productos que registran dinamismo en las importaciones realizadas por los Estados Unidos con los de las exportaciones colombianas realizadas a dicho mercado, a través de la tasa de crecimiento<sup>9</sup> es posible establecer cuáles son las oportunidades que se presentan para los productores colombianos. El gráfico 4 incluye 20 productos. En el cuadrante de productos competitivos, es decir, aquellos que han

logrado aprovechar el crecimiento del mercado en los Estados Unidos, aparecen 11 productos. Los más destacados son ron y demás aguardientes de caña y cerveza de malta. Estos registran una tasa de crecimiento alta, pero sus valores absolutos continúan siendo bajos.

Otros 6 productos de la cadena se encuentran en el cuadrante de oportunidades perdidas, es decir que el mercado en los Estados Unidos creció, pero la participación de los productores colombianos disminuyó. Aquí se encuentran productos como los demás aguardientes.

<sup>9</sup> Ver Nota técnica No. IV-7.

