

# Cosméticos y aseo





# Generalidades de la Cadena Productiva



La cadena productiva de cosméticos y aseo comprende la producción de detergentes y productos de aseo, jabones y cosméticos. Este perfil presenta las principales características de la estructura de mercado y su evolución, describe la estructura de protección y evalúa oportunidades de acceso al mercado de los Estados Unidos.

La estructura empresarial de la cadena ha tenido variaciones importantes en los últimos años debido a los cambios presentados en la demanda de estos productos<sup>1</sup>. La oferta de la cadena productiva de productos de cosméticos y aseo se encuentra altamente concentrada en un reducido número de empresas. Esta cadena presenta una estructura de mercado de tipo oligopólico, en donde acuden pocas empresas con posibilidad de influenciar los precios o el nivel de producción; generalmente se presenta competencia por estrategias de diferenciación de productos. De acuerdo con la información del Invima, operan en Colombia aproximadamente 400 empresas, y 10 de ellas concentran 65% de la producción.

La estructura empresarial para la fabricación de detergentes y productos de aseo presenta un número reducido de empresas entre las cuales se destacan Detergentes S.A, JGB, Colgate Palmolive y Unilever-Varela. Estas ofrecen detergentes comercializados bajo distintas marcas; incluso una misma empresa ofrece varias marcas de detergentes. Una de las estrategias que esta industria utiliza para posicionarse en el mercado es el gasto en publicidad que permite, a través de la marca, diferenciar sus productos.

La industria de jabones cuenta con un buen número de empresas, muchas de capital nacional y algunas filiales de compañías multinacionales. Las firmas que más se destacan son: Colgate Palmolive, Unilever Andina-Varela,

<sup>1</sup> Los hábitos de consumo en Colombia han cambiado radicalmente en los últimos años, pasando de un consumo suntuario (regalos) a ser consumidos regularmente. Este cambio se ve reflejado en la forma de distribución de los grandes almacenes y cajas de compensación, principalmente, así como la venta directa en los hogares.

Jabonería Central, Lloreda Grasas y Aceites Vegetales y Jabonería Hada. Existe cierta diferenciación en el tipo de integración vertical de estas empresas, la mayoría concentran su producción en la fase final y algunas producen desde la materia prima hasta el producto final<sup>2</sup>.

La caracterización empresarial de la industria de cosméticos es más compleja que la de detergentes y jabones, debido a la multiplicidad de productos<sup>3</sup> que se elaboran, sus diversos insumos, usos y procesos productivos. Las empresas pertenecientes a esta actividad se encuentran a lo largo de un amplio espectro, desde empresas pequeñas de fabricación artesanal hasta formales y de gran tamaño, que en sus procesos productivos utilizan tecnologías relativamente más sofisticadas. Las empresas Colgate Palmolive y P&G de capital extranjero son las más sobresalientes en la producción de cosméticos (especialmente champús y dentífricos). Las empresas con reconocidas marcas internacionales han aumentado su participación, aunque reduciendo el porcentaje de producción por parte de las empresas nacionales.

Las empresas nacionales, de tamaño medio, enfocan su producción principalmente hacia la línea de productos de maquillaje, tratamientos para la piel y el cabello aunque algunas también tienen líneas de producción para champús, dentífricos y desodorantes. Empresas con marcas nacionales como Jolie, Mon Reve, Lantik, Vogue, Miss Matila, Smart, Inextra, Top, ofrecen productos de buena calidad con precios para mercados populares donde se concentra el mayor volumen.

Las empresas nacionales como las filiales se abastecen de forma abundante de materias primas importadas,

<sup>2</sup> Ejemplo de estas empresas son Lloreda Grasas, que cuentan con plena integración vertical, siendo productoras desde la materia prima básica -los ácidos grasos- hasta los productos finales -los jabones comercializables-; y Detergentes S.A., que también fabrica el agente tensoactivo que después se utiliza en la fabricación de sus detergentes.

<sup>3</sup> Los principales productos cosméticos elaborados en el país corresponden a desodorantes, champús, dentífricos y una gama amplia de cosméticos en la línea de maquillaje (esmaltes, polvos para la cara, lápices labiales, sombras, entre otros).

especialmente para la provisión de las moléculas activas y de constructores como el dodecilbenceno alcano, el tripolifosfato sódico, el sulfato de sodio, el fosfato de calcio y el sulfato de sodio (en parte provisto nacionalmente por la empresa Monómeros). Las filiales de compañías multinacionales replican las formulaciones desarrolladas por la casa matriz mientras que los productores nacionales tienen sus propios laboratorios, en donde descomponen las fórmulas para posteriormente adaptarlas en sus procesos productivos<sup>4</sup>.

En la última década, la cadena se reacomodó no sólo debido a la presencia de más empresas competidoras de capital extranjero sino a las nuevas estructuras de precios de las materias primas como consecuencia de la reducción generalizada de los aranceles. La cadena de cosméticos y aseo perdió importancia relativa dentro del conjunto de la industria manufacturera, participando en 2003 con 2,6% del PIB industrial y 4,3 % del empleo del total de la industria.

A nivel mundial, la producción de jabones, detergentes y artículos de tocador representó 12% de la producción del sector químico<sup>5</sup>. El 65% de la producción mundial de jabones y artículos de tocador se concentra en Estados Unidos, Canadá y los países de Europa Occidental. Asia aporta 27% mientras que América Latina le sigue de lejos con 7% de participación (Euromonitor 2002).

### Gráfico 1

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



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

<sup>4</sup> DNP-DDE (2003) *Análisis de la cadena productiva de cosméticos y productos de aseo*. Documento de trabajo.

<sup>5</sup> Según estimaciones de la *United Kingdom Chemical Industry Association*, con base en 93% de las ventas mundiales de productos químicos.

## Descripción y estructura

### de la Cadena Productiva

La siguiente sección describe las principales características de los procesos productivos para la fabricación de detergentes, jabones y cosméticos; y analiza la estructura productiva en términos de producción, establecimientos y empleo. La unidad de análisis es el eslabón o familia de productos<sup>6</sup>.

#### Proceso productivo de detergentes

La elaboración de detergentes comienza con el proceso de sulfonación (o sulfatación), en el cual se utiliza el etileno mediante una reacción química para obtener los compuestos de los agentes de superficie. También se utilizan cantidades de óleum y se emplea el principio de baño dominante. En la mezcla sulfonada, se alimenta con alcohol graso y una cantidad adicional de óleum, formando una mezcla de surfactantes.

El producto sulfonado-sulfatado se neutraliza con una solución de cloruro de sodio a una temperatura controlada para mantener la fluidez de la pasta surfactante; después ésta se conduce al sitio de almacenamiento. Posteriormente en un triturador, se agrega a la pasta la mayor parte de los diferentes activos, para luego eliminar el agua y adelgazar la pasta por reacción de la hidratación del tripolifosfato.

Con procesos fisicoquímicos se forman gránulos secos de forma y tamaños aceptables con densidades adecuadas para los diferentes usos. Los gránulos secos se transportan de nuevo para disminuir su temperatura y estabilizarlos; finalmente, en un ciclón se tamizan, perfuman, filtran y empaican.

<sup>6</sup> La agrupación de productos por eslabón se realizó a partir de la información suministrada por la Encuesta Anual Manufacturera del Dane (clasificación CIIU 8 dígitos). Ver Nota técnica No. IV-1.

## Proceso productivo para la obtención de jabones

Para la producción industrial de jabones se utilizan sales de potasio y de sodio provenientes de ácidos grasos como los oleicos, esteáricos, láuricos, de palmiste, de soya, etcétera. El sebo es el principal material graso empleado en la producción de jabones, alcanza cerca de tres cuartas partes del total de materiales grasos empleados en la industria de jabones. Es mezclado con otro tipo de aceites, por ejemplo el aceite de palmiste y de coco, los cuales contribuyen a que el jabón sea más soluble.

Al igual que los detergentes, los jabones contienen elementos constructores que fortalecen su acción limpiadora. En este caso, es frecuente el uso de químicos como la soda cáustica, la sal, la soda ash, el potasio cáustico, el silicato de sodio y el bicarbonato de sodio. Por lo general los jabones no contienen muchos aditivos, sin embargo es usual la utilización de perfumes para que el producto tenga un olor agradable.

El proceso productivo de jabones se inicia con la hidrólisis que elimina el aire del aceite o grasa a contracorriente, por medio de vacío, para evitar un oscurecimiento por oxidación durante el proceso. Luego pasa a la etapa de la saponificación que consiste en fundir las materias primas (grasas o aceites) en calderas de forma cilíndrica y fondo cónico. Se agrega una solución concentrada de un hidróxido fuerte (lejía o soda cáustica). La masa se mezcla y agita mediante vapor de agua inyectado en el seno del líquido. Posteriormente pasa a la cocción para completar la saponificación (4% -6% no saponificado), en esta etapa se aplica vapor directo y demás sustancias químicas hasta la obtención de gránulos secos a presión y aspecto translúcido.

En la etapa de moldeado se agregan cloruro de sodio y agua hasta la formación de una masa homogénea exenta de grumos, eliminando las espumas superficiales y la llamada colecta o fase acuosa con las impurezas. Una vez obtenida la humedad deseada, se agregan los perfumes, el corrector y el color en un mezclador con palas rotatorias. De allí pasa el jabón al aglomerador, donde sale en forma de tiras cortadas por un peine bajo temperaturas de 45-60°C. Luego de esto, se deja en reposo hasta el enfriamiento y en una prensa de estampación se le da la forma definitiva por prensado con moldes de bronce o acero inoxidable para su presentación final y empaquetado.

## Proceso productivo de cosméticos

Se entiende como cosmético toda sustancia o preparado destinado a ser puesto en contacto con las diversas partes del cuerpo, con el fin exclusivo o propósito principal de limpiarlas, perfumarlas y protegerlas para mantenerlas en buen estado, modificar su aspecto y corregir los olores corporales. La industria de cosméticos ofrece una amplia gama de productos como el maquillaje graso y en polvo, perfumes, labiales, champús y desodorantes.

Los procesos productivos para la fabricación de productos cosméticos son variados y generalmente son de baja complejidad tecnológica. La mayoría de procesos se caracterizan por la mezcla física de las diversas materias primas y ensamble, más que por la creación de reacciones químicas.

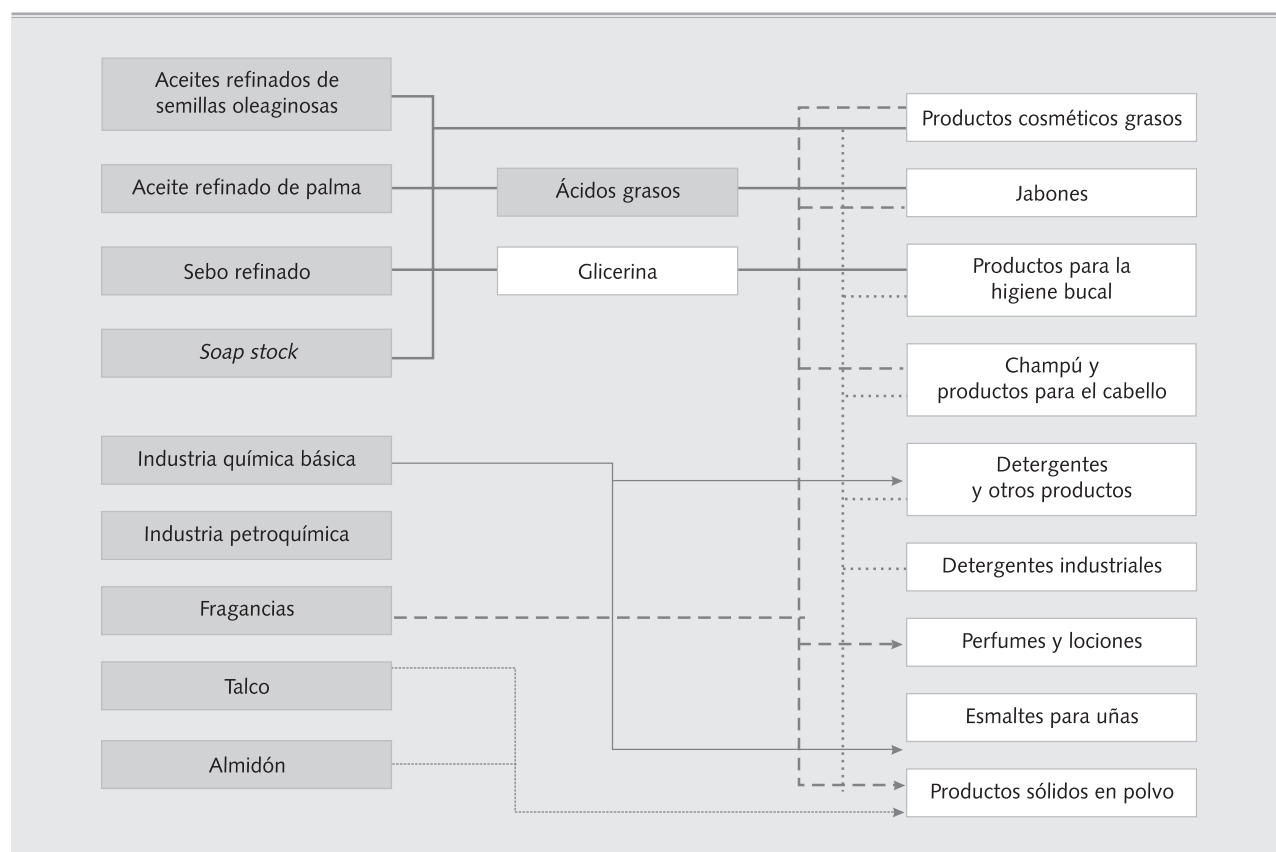
Los componentes de un cosmético son básicamente cuatro:

- *Productos o principios activos:* Son los ingredientes responsables de realizar la función a la que está destinado el cosmético.
- *Excipiente o vehículo:* Son las sustancias con que se mezclan o disuelven los principios activos, ya que éstos no se pueden aplicar puros. Permiten que el cosmético se use de una forma determinada para que el producto sea más estable y fácil de aplicar; en forma de barra, crema, gel, espuma, etc.
- *Aditivos:* Se trata de componentes que evitan el deterioro del producto o mejoran la presentación. Son los colorantes, los conservantes y/o los perfumes.
- *Correctores:* Son ingredientes que se incorporan a los cosméticos para mantener sus propiedades o mejorar su presentación. Corrigen el aspecto final de un cosmético, por ejemplo, aumentando la viscosidad (espesantes), acidificando o alcalinizando (correctores del PH), etc.

Los equipos utilizados son molinos para el caso en que se deben homogeneizar las partículas de un determinado ingrediente; mezcladoras para integrar las diversas materias primas; moldeadoras para aquellos productos como los labiales que requieren de un tamaño y forma específicas; compactadoras para los productos en polvo, entre otros. Aunque existe cierta tecnificación y automatización en los procesos de empaque, también persiste para muchos productos el empaque manual.

**Gráfico 2**

Estructura simplificada de la cadena



Fuente: Elaboración propia.

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

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIU <sup>1/</sup>	Posiciones arancelarias <sup>2/</sup>	Valor (\$ millones)	Participación (%)
Glicerina	2	1	10.033	0,43
Detergentes de uso industrial	3	8	14.682	0,63
Productos para la conservación y protección	14	15	171.459	7,37
Jabones	7	4	329.287	14,16
Detergentes y otros productos	25	17	532.488	22,90
Champú y productos para el cabello	6	4	278.194	11,97
Productos cosméticos grasos	6	3	219.763	9,45
Productos para la higiene bucal	4	3	260.560	11,21
Esmalte para uñas	1	1	52.720	2,27
Productos sólidos en polvo	3	1	87.048	3,74
Perfumes y lociones	9	5	368.695	15,86
<b>Total cadena</b>	<b>75</b>	<b>62</b>	<b>2.323.942</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Clasificación Internacional Industrial Uniforme, 8 dígitos. <sup>2</sup> Arancel Armonizado de Colombia, 10 dígitos.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2001), Dane.

El cuadro 1 muestra el número de productos y partidas arancelarias, y el valor de la producción en fábrica de cada eslabón. Los eslabones de mayor contribución en la producción de la cadena son, en orden de importancia, detergentes y productos de aseo (22,9%), perfumes y lociones (15,9%), jabones (14,1%), champú y productos para el cabello (12%) y productos para higiene bucal (11,2%).

## Índice de dedicación del establecimiento y del empleo

Para cada eslabón se construyeron índices de dedicación por establecimiento y empleo. Estos indican el grado de vinculación de los establecimientos o del empleo en la producción de cada eslabón<sup>7</sup>.

La línea de producción de detergentes vinculó en el año 2001, la mayor parte de establecimientos de la cadena, seguida por el eslabón de productos para la

conservación y protección y los eslabones de champú y productos para el cabello y de productos cosméticos grasos, reflejados en los índices más elevados. Esta situación se explica por la presencia de establecimientos de tamaño medio vinculados a la producción de gran parte de productos de estos eslabones. Contrario a lo anterior, la producción de glicerina y de productos de higiene bucal mostró índices cercanos a cero, lo cual se explica por la especialización de las empresas en fabricar estos productos.

En los eslabones de jabones, de detergentes y otros productos de aseo, y de champú y productos para el cabello, se resalta la alta participación del empleo en estas actividades, reflejada en los índices de dedicación por empleo más elevados. En contraposición, los eslabones de glicerina y de detergentes de uso industrial presentaron índices cercanos a cero (cuadro 2).

<sup>7</sup> Ver Nota técnica No. IV-2.

**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>
Glicerina	6	0,03	1.260	0,06
Detergentes de uso industrial	21	0,09	1.486	0,07
Productos para la conservación y protección	87	0,37	6.381	0,29
Jabones	52	0,22	8.073	0,36
Detergentes y otros productos	97	0,41	8.358	0,38
Champú y productos para el cabello	63	0,27	7.870	0,35
Productos cosméticos grasos	64	0,27	6.092	0,27
Productos para la higiene bucal	13	0,06	2.314	0,10
Esmalte para uñas	28	0,12	2.961	0,13
Productos sólidos en polvo	32	0,14	4.178	0,19
Perfumes y lociones	63	0,27	6.224	0,28
<b>Total cadena</b>	<b>236</b>	<b>-</b>	<b>22.208</b>	<b>-</b>

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

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



# Aspectos comerciales y arancelarios

## Comercio internacional

El sector de cosméticos y aseo no ha tenido en su trayectoria de desarrollo en Colombia una orientación clara hacia el comercio exterior. Antes del inicio de la apertura económica, el flujo comercial de este sector era principalmente de importaciones de productos intermedios o de productos finales listos para su comercialización. Las exportaciones eran relativamente marginales, ya que la producción nacional se destinaba al consumo interno y, por tanto, el monto exportado respondía normalmente a los excedentes de oferta en el mercado nacional.

A partir de la apertura económica, el flujo comercial en este sector comenzó a tener una dinámica de crecimiento importante, tanto en las importaciones como en las exportaciones, convirtiéndose así en un sector atractivo para inversionistas extranjeros. Es de anotar que de acuerdo con estudios realizados en el sector, se ha encontrado que la mayor parte de las importaciones de la cadena no compite con la producción doméstica<sup>8</sup>. Esta última cuenta con importantes fortalezas naturales tales como los bajos precios en la mano de obra, redes de comercialización interna y elementos de diferenciación de los productos.

En el período 2001-2003, las exportaciones en promedio anual alcanzaron una cifra aproximada de US\$380 millones y las compras externas superaron los US\$191 millones lo que arroja una balanza comercial superavitaria. El 73,9% de las ventas de la cadena productiva al exterior están explicadas por el eslabón de detergentes y otros productos. En el caso de las importaciones, los eslabones con mayor participación

en promedio entre 2001-2003 fueron productos para la conservación y protección, los detergentes y otros productos de aseo, los champús y productos para el cabello, y perfumes y lociones (cuadro 3).

El comportamiento descrito anteriormente se refleja en los dos indicadores de comercio exterior la Tasa de Apertura Exportadora (TAE) y la Tasa de Penetración de Importaciones (TPI)<sup>9</sup>. El eslabón de productos cosméticos grasos tuvo una TAE de 20,7%, seguido por el eslabón de champú y productos para el cabello (15%). La oferta externa explica una parte importante del consumo interno del país de los eslabones de detergentes de uso industrial, de productos para la conservación y la protección, de champú y productos para el cabello y productos cosméticos grasos (cuadro 3).

Como se aprecia en el cuadro 4, Estados Unidos fue el mayor comprador (51,6%), principalmente de los productos pertenecientes al eslabón de detergentes y otros productos. La participación de los productos de la cadena en los mercados de Venezuela, Perú y Ecuador se incrementó paulatinamente, ya que a principios de la década pasada, menos de 10% de las exportaciones se dirigían a estos países y en los tres últimos años éstas alcanzaron cerca de 24%. El eslabón con mayor participación dentro del mercado de Venezuela fue el de glicerina seguido por el de jabones; en el mercado de Perú los productos asociados a los eslabones de productos para la conservación y de champú y otros productos para el cabello fueron los que mostraron mayor participación; y hacia el mercado de Ecuador el eslabón que mayores exportaciones tuvo fue detergentes de uso industrial (cuadro 4).

Respecto a los principales países de origen de las importaciones, se puede afirmar que Estados Unidos, México, Alemania y Venezuela fueron los principales proveedores externos de cosméticos y productos de aseo consumidos en promedio en el país en el período 2001-2003. Detergentes de uso industrial, esmaltes para uñas, productos sólidos en polvo y productos de protección y uso industrial fueron los eslabones de mayor relevancia provenientes de los Estados Unidos. De México se resaltan las importaciones de champú y productos para el cabello (cuadro 5).

<sup>8</sup> Sector productos línea de hogar y aseo, BPR Risk Management, 2000.

<sup>9</sup> La TAE es igual a las exportaciones sobre el valor de la producción; la TPI es igual a las importaciones sobre el consumo aparente; siendo este último igual a la suma de la producción y las importaciones menos las exportaciones. Ver Nota técnica No. IV-3.

**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 (%)		
Glicerina	102	0,03	403	0,21	6,95	10,42
Detergentes de uso industrial	5	0,00	4.193	2,19	0,08	40,69
Productos para la conservación y protección	10.744	2,82	43.571	22,71	14,76	38,40
Jabones	20.844	5,47	8.249	4,30	12,57	6,06
Detergentes y otros productos	281.813	73,98	43.094	22,46	11,11	15,76
Champú y productos para el cabello	22.051	5,79	32.853	17,12	15,51	27,96
Productos cosméticos grasos	23.590	6,19	22.116	11,53	20,75	21,32
Productos para la higiene bucal	8.669	2,28	9.938	5,18	5,96	9,77
Esmalte para uñas	1.198	0,31	347	0,18	5,71	2,04
Productos sólidos en polvo	3.740	0,98	692	0,36	10,87	1,81
Perfumes y lociones	8.182	2,15	26.385	13,75	4,17	14,03
<b>Total cadena</b>	<b>380.937</b>	<b>100</b>	<b>191.841</b>	<b>100</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.

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

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

Eslabón	Exportaciones totales (US\$ miles)	Destinos (Participación %)				
		Estados Unidos	Venezuela	Perú	Ecuador	Otros
Glicerina	102	-	82,9	-	-	17,1
Detergentes de uso industrial	5	-	7,4	1,7	58,7	32,1
Productos para la conservación y protección	10.744	0,7	23,9	15,4	29,5	30,5
Jabones	20.844	0,6	57,4	11,2	13,1	17,6
Detergentes y otros productos	281.813	69,5	0,3	6,1	1,7	22,4
Champú y productos para el cabello	22.051	0,5	34,0	14,0	28,5	23,1
Productos cosméticos grasos	23.590	1,1	32,9	11,2	18,9	36,0
Productos para la higiene bucal	8.669	1,0	41,3	11,2	14,0	32,5
Esmalte para uñas	1.198	1,2	43,3	4,7	13,8	37,0
Productos sólidos en polvo	3.740	0,3	37,2	12,9	9,6	40,0
Perfumes y lociones	8.182	1,1	45,3	9,1	5,9	38,5
<b>Total cadena</b>	<b>380.937</b>	<b>51,6</b>	<b>10,5</b>	<b>7,7</b>	<b>6,2</b>	<b>24,0</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 %)				
		Estados Unidos	México	Alemania	Venezuela	Otros
Glicerina	403	34,4	0,2	0,1	-	65,3
Detergentes de uso industrial	4.193	74,7	-	0,2	0,1	25,0
Productos para la conservación y protección	43.571	43,3	4,4	7,9	4,9	39,6
Jabones	8.249	6,8	22,8	6,3	0,8	63,3
Detergentes y otros productos	43.094	33,4	9,6	15,5	13,8	27,6
Champú y productos para el cabello	32.853	10,1	64,3	2,4	2,8	20,3
Productos cosméticos grasos	22.116	22,2	14,7	11,4	0,3	51,4
Productos para la higiene bucal	9.938	27,8	14,8	-	19,9	37,5
Esmalte para uñas	347	48,0	-	5,0	9,0	38,0
Productos sólidos en polvo	692	46,5	3,5	1,4	0,3	48,3
Perfumes y lociones	26.385	33,1	7,8	1,2	1,7	56,2
<b>Total cadena</b>	<b>191.841</b>	<b>29,9</b>	<b>18,7</b>	<b>7,5</b>	<b>6,1</b>	<b>37,9</b>

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE.

## Protección nominal y arancelaria

En esta sección se describe la estructura de la protección de la cadena a través del arancel nominal y la tasa de protección efectiva (TPE). El arancel nominal es una buena fuente de información sobre las fortalezas y debilidades con que el país caracteriza su estructura productiva frente al mercado externo. Por su parte, 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<sup>10</sup>. Para determinar la TPE<sup>11</sup>, se calculó la protección del bien final en términos de su arancel y el efecto de los aranceles de sus insumos ponderados por su participación en el total del valor agregado.

La mayor parte de las partidas arancelarias agrupadas por eslabones de esta cadena disfrutaban de un margen

importante de protección, ya que registran valores de 20% en el arancel nominal. Las partidas arancelarias agrupadas en productos para la conservación y protección y los detergentes de uso industrial presentan los niveles arancelarios más bajos, entre 11% y 12,5%.

Como se aprecia en el cuadro 6, todos los eslabones presentan aranceles aplicados promedio inferiores al arancel nominal, resaltándose los eslabones de champú y productos para el cabello, y productos para higiene bucal que se reducen cerca de 10 puntos porcentuales. Los resultados de la TPE registran niveles de protección adecuados de acuerdo con el arancel nominal. No obstante, la TPE de fabricación de jabón calculada con el arancel nominal presenta una tasa de 27,2% muy superior a la TPE calculada con el arancel aplicado de 8%.

Una forma alternativa de describir la protección de la cadena de cosméticos y aseo es a nivel de partida arancelaria, relacionando el arancel nominal y la protección efectiva como se ilustra en el gráfico 3.

La línea de 45° describe la situación en la cual la tasa de protección efectiva del bien es igual a su arancel nominal, lo que sucede cuando el promedio de las tasas nominales de los insumos es igual a la tasa nominal del producto.

<sup>10</sup> Para una mayor explicación del concepto de la Tasa de Protección Efectiva ver Bhagwati J., A. Panagariya y T.N. Srinivasan. *Lectures on International Trade*, Capítulo 15. Second Edition, MIT Press Cambridge Massachusetts.

<sup>11</sup> La fórmula utilizada fue la siguiente:  $TPE = [Tn - \sum(a_i * Tn)] / (1 - \sum a_i)$ ; donde Tn es la tasa nominal del sector para el cual se quiere calcular la TPE,  $a_i$  es el coeficiente técnico del insumo y Tn<sub>i</sub> es la tasa nominal del insumo i. Ver Nota técnica No. IV-4.

**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
Glicerina	15,00	15,00	11,35	n.d	n.d
Detergentes de uso industrial	12,50	12,50	1,22	0,38	3,26
Productos para la conservación y protección	11,67	10,80	8,99	12,73	9,62
Jabones	20,00	20,00	11,39	27,26	8,06
Detergentes y otros productos	14,71	12,60	10,63	17,84	14,90
Champú y productos para el cabello	20,00	20,00	11,77	23,61	13,10
Productos cosméticos grasos	20,00	20,00	17,21	23,61	21,34
Productos para la higiene bucal	20,00	20,00	10,53	23,17	11,45
Esmalte para uñas	20,00	20,00	16,46	23,61	20,20
Productos sólidos en polvo	20,00	20,00	13,43	23,61	15,62
Perfumes y lociones	20,00	20,00	16,56	23,35	19,63

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

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE.

Una situación en donde la tasa de protección efectiva del bien es mayor que el arancel nominal corresponde a los puntos ubicados arriba de la línea de 45°. Esta situación se explica cuando el arancel promedio de los insumos de ese bien es menor que el arancel nominal del bien, lo que garantiza obtener un valor agregado mayor que el que se obtendría en un escenario de libre mercado.

En esta posición se encuentran 32 partidas, de las 47 que pertenecen a esta cadena, concentradas especialmente en los niveles arancelarios de 15% y 20%. Algunos ejemplos de partidas arancelarias ubicadas en esta posición son: betunes, cremas y preparaciones similares, abrillantadores (en productos para la conservación y protección), jabones de tocador, en barras y otros (en el eslabón de jabones), champúes, lacas y otros productos (en el eslabón de champú y productos para el cabello), entre otros.

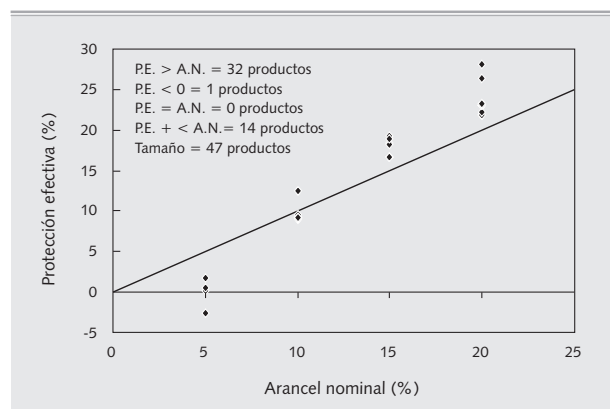
Los puntos por debajo de la línea de 45° muestran una situación en la cual la tasa de protección efectiva del producto es menor que la nominal promedio de los insumos, lo que lleva a un valor agregado menor que el que se obtendría en un escenario de libre mercado. Ejemplo de ello son las ceras de lignito, ceras de polientienglicol, las demás ceras artificiales, y las preparaciones tensoactivas a base de nonyl oxibenceno, que se

encuentran en una situación (arancel nominal 10%) donde la protección efectiva es inferior a la protección nominal.

La existencia de tasas de protección negativas señala un caso en el cual la estructura arancelaria asociada a los insumos afecta en forma considerable la generación de valor agregado. Esto se constituye en una situación indeseable para el productor nacional, como es el caso de la producción de silicatos dobles o complejos.

**Gráfico 3**

Arancel nominal y protección efectiva



Fuente: Dian. Cálculos DNP-DDE.

## Análisis de la sensibilidad de la protección efectiva

Un cambio en el arancel nominal de los productos incluidos en cada eslabón de la cadena cosméticos y aseo tiene efectos sobre la protección efectiva de las estructuras productivas que utilizan como insumos la producción de esta cadena. El análisis de sensibilidad, propuesto para esta medición es el indicador de elasticidad de la estructura de protección, que muestra dos tipos de efectos. El efecto intra-cadena, el cual indica la incidencia que tiene la variación de los aranceles nominales en la protección efectiva de las actividades productivas que componen la cadena. El efecto inter-cadena, recoge los efectos de variaciones arancelarias de productos de esta cadena en la protección efectiva de actividades productivas pertenecientes a otras cadenas de valor<sup>12</sup>.

Los resultados de sensibilidad se presentan en una matriz (cuadro 7) simplificada utilizando la agregación de productos (insumos para otras actividades) por eslabón y las actividades productivas (clasificación CIU a cinco dígitos) que hacen uso de estos insumos. Una reducción de un punto porcentual de los aranceles nominales de los bienes pertenecientes a los eslabones de esta cadena

incrementa o disminuye la tasa de protección efectiva de otras actividades económicas.

Como se aprecia en el cuadro 7, una reducción de un punto porcentual en la tasa nominal del eslabón de productos para la conservación y protección aumenta la protección efectiva de actividades relacionadas con la cadena del cuero, con actividades dedicadas a la producción de productos químicos, con actividades vinculadas a la cadena de agroquímicos y con actividades pertenecientes a la cadena de cosméticos y aseo (efecto intracadena), como fabricación de jabones, detergentes, cosméticos y preparados de tocador entre otras.

Una reducción de un punto porcentual en los productos contenidos en el eslabón de detergentes y otros productos afectan la protección efectiva de varias actividades económicas: textiles, cueros, productos químicos, productos de aseo y cosméticos. Los efectos de mayor magnitud se presentan sobre los sectores abonos nitrogenados, fosfáticos y potásicos puros, mixtos, compuestos y complejos; fabricación y mezcla de insecticidas, plaguicidas y reguladores fisiológicos; y conservación y tratamiento de la madera. La magnitud del efecto sobre las actividades ligadas a la cadena es menor al 1%.

Finalmente, la reducción arancelaria del eslabón de perfumes y lociones tendrá un efecto positivo pero reducido sobre sectores vinculados a la cadena como por ejemplo cosméticos y preparados de tocador y preparación de desinfectantes para el hogar y desodorantes de tocador.

<sup>12</sup> Ver Nota técnica No. IV-6.

**Cuadro 7**  
Sensibilidad de la protección efectiva

Rama de producción	Eslabón			
	Productos para la conservación y protección	Glicerina	Detergentes y otros productos	Perfumes y lociones
Preparación e hilado de fibras artificiales y/o sintéticas	0,34		0,89	
Hilado de algodón			0,98	
Tejidos angostos y otros artículos menudos			1,01	
Ropa de algodón en tejido de punto			0,56	
Géneros y encajes de fibras artificiales y/o sintéticas en tejido de punto.			0,62	
Artículos de tejido de punto no clasificados antes			0,58	
Tejidos planos de algodón, telas, driles, lonas y similares			0,44	
Colchas, toallas y similares de algodón			0,59	

**Cuadro 7 (continuación)**  
Sensibilidad de la protección efectiva

Rama de producción	Eslabón			
	Productos para la conservación y protección	Glicerina	Detergentes y otros productos	Perfumes y lociones
Tejidos y artículos de algodón, puro o mezclado, no incluidos antes.			0,55	
Tejidos planos de lana, paños y telas de lana			0,57	
Tejidos planos de fibras artificiales y sintéticas			0,55	
Hules y telas impregnadas e impermeabilizadas incluye el cuero artificial.			0,53	
Guatas y artículos de guata			0,94	
Sombreros y partes para sombreros			0,49	
Cinturones, tirantes y similares	0,18			
Curtido y acabado de cuero	0,52		1,34	
Artículos de carnaza	0,27			
Aperos y arneses sillas de montar y sus accesorios	0,26		0,67	
Conservación y tratamiento de la madera	0,65		1,68	
Artículos sanitarios de papel				0,15
Productos químicos industriales inorgánicos			1,65	
Otros productos químicos inorgánicos, excepto los radioactivos	1,18	0,20	3,06	
Materias colorantes orgánicas, extractos tintóreos y materias curtientes orgánicas.	0,55		1,43	
Abonos nitrogenados, fosfáticos y potásicos puros, mixtos, compuestos y complejos.	0,90	0,15	2,34	
Fabricación y mezcla de insecticidas, plaguicidas y reguladores fisiológicos.	0,67		1,75	
Materias sintéticas por polimerización y copolimerización, incluye caucho y látex.	0,39		1,02	
Otras resinas y materias plásticas artificiales	0,42		1,10	
Lacas en general			1,24	
Jabones	0,24		0,62	0,17
Detergentes	0,33		0,86	
Preparados especiales para limpieza	0,31		0,81	
Cosméticos y preparados de tocador	0,17		0,44	0,12
Preparación de desinfectantes para el hogar y desodorantes de tocador.	0,19		0,49	0,13
Cera artificial, productos de ceras y betunes	0,30		0,79	0,21
Elaboración de aceites esenciales, resinas y mezclas, excepto los derivados de la destilación.				0,37

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP-DDE.



## Situación competitiva

### y oportunidades de acceso

Estados Unidos importó del mundo más de US\$3.740 millones en promedio anual entre 1998-2003, de productos cosméticos y aseo. Los productos pertenecientes a los eslabones de perfumes y lociones, los productos cosméticos grasos y los detergentes y otros productos de aseo contribuyeron con la mayor demanda externa de Estados Unidos.

Los principales proveedores de los Estados Unidos fueron Francia (21%), Canadá (20,9%) y Alemania (8%) y el Reino Unido (8%). La oferta de Francia estuvo explicada por los eslabones de perfumes y lociones, de productos cosméticos grasos y de champú. Las ventas hechas por Canadá a Estados Unidos se concentraron en jabones, detergentes y otros productos de aseo, champú y productos para el cabello, y productos para la higiene bucal. Las importaciones procedentes de Alemania se concentraron en productos para la conservación y protección, y detergentes y otros productos de aseo (cuadro 8).

En el cuadro 9 se presentan las importaciones de Estados Unidos para la cadena en promedio anual para el periodo 1998-2003, según el área económica de origen. Al comparar la participación de Colombia con el resto de países que conforman la Comunidad Andina (CAN) se observa que su participación fue ampliamente superada por la de estos cuatro países (Ecuador, Bolivia, Perú y Venezuela). La participación de los países que conforman Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), aunque menor a 1%, superó la de Colombia y la del resto de países de la CAN.

**Cuadro 8**

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

Eslabón	Importaciones totales (US\$ millones)	Origen (Participación %) <sup>1/</sup>				
		Francia	Canadá	Alemania	Reino Unido	Otros
Glicerina	27	0,30	4,16	23,64	0,24	71,66
Detergentes de uso industrial	37	8,67	38,78	14,73	8,12	29,70
Productos para la conservación y protección	511	7,15	15,03	16,80	10,62	50,40
Jabones	193	6,87	31,69	2,19	9,98	49,27
Detergentes y otros productos	702	3,74	30,55	10,59	3,85	51,26
Champú y productos para el cabello	202	5,83	35,65	6,95	9,16	42,41
Productos cosméticos grasos	871	15,86	23,02	9,99	7,42	43,70
Productos para la higiene bucal	105	0,17	28,27	2,31	13,96	55,28
Esmalte para uñas	32	13,04	10,87	3,76	2,77	69,57
Productos sólidos en polvo	67	17,32	13,26	0,67	3,23	65,50
Perfumes y lociones	994	54,40	10,27	2,15	9,55	23,64
<b>Total cadena</b>	<b>3.740</b>	<b>21,01</b>	<b>20,97</b>	<b>8,09</b>	<b>8,00</b>	<b>41,92</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	Centro- américa	Mercosur	Nafta	Unión Europea	Resto ALCA	Chile	Otros
Glicerina	27	0,01	6,3	1,1	0,3	6,7	25,9	0,0	-	59,8
Detergentes de uso industrial	37	-	0,3	-	0,2	39,1	33,4	0,0	-	27,0
Productos para la conservación y protección	511	0,01	0,1	0,1	1,7	17,9	47,6	0,1	0,0	32,5
Jabones	193	0,07	0,2	8,2	0,4	40,3	26,7	1,9	0,0	22,2
Detergentes y otros productos	702	0,01	0,4	0,2	0,4	55,4	27,7	0,0	0,0	15,8
Champú y productos para el cabello	202	0,08	0,2	0,2	0,4	43,6	43,6	0,7	0,0	11,1
Productos cosméticos grasos	871	0,05	0,1	0,1	0,1	26,1	51,4	0,1	0,1	22,1
Productos para la higiene bucal	105	0,03	0,0	0,0	1,2	31,3	43,3	5,3	0,1	18,8
Esmalte para uñas	32	0,04	0,1	0,0	0,7	12,2	29,1	0,0	-	57,8
Productos sólidos en polvo	67	0,09	0,3	0,6	0,0	16,0	43,4	0,1	-	39,6
Perfumes y lociones	994	0,02	0,0	0,0	0,1	11,3	78,7	0,2	0,0	9,5
<b>Total cadena</b>	<b>3.740</b>	<b>0,03</b>	<b>0,2</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>28,1</b>	<b>51,1</b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>	<b>19,2</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*).

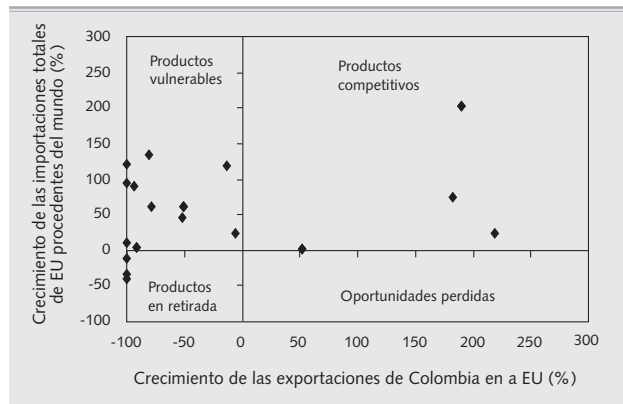
## Ganancias o pérdidas en el mercado de Estados Unidos

Una forma alternativa de evaluar el grado de competitividad de las estructuras productivas de los países, es a través de las ventajas comparativas que brinda el comercio internacional. De manera simplificada, el ejercicio presentado en el gráfico 4 muestra las dinámicas de crecimiento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos, y las importaciones que Estados Unidos realiza del mundo a nivel de producto bajo la clasificación HTS<sup>13</sup>. Los resultados encontrados corresponden a cuatro situaciones que indican cierto grado de competitividad de los productos colombianos que han alcanzado ese mercado<sup>14</sup>.

El cuadrante superior-derecho muestra los productos que presentan tasas de crecimiento positivas, tanto de las exportaciones colombianas como de las importaciones que Estados Unidos hace del mundo. Algunos productos ubicados en esta zona por el tamaño

## Gráfico 4

Situación competitiva en Estados Unidos  
(Promedio anual 2000/03 vs 1996/99)



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

<sup>13</sup> Las tasas de crecimiento fueron calculadas comparando los valores promedio de las exportaciones colombianas e importaciones de Estados Unidos provenientes del mundo durante el 1996-1999 y el periodo 2000-2003. La clasificación HTS corresponde al sistema arancelario norteamericano.

<sup>14</sup> Ver Nota técnica No. IV-7.

de ventas son los perfumes y aguas de tocador, preparaciones para maquillaje de los labios, las demás preparaciones de belleza y algunas ceras, entre otros.

En el cuadrante superior-izquierdo están los productos con tasas de crecimiento negativas de las exportaciones colombianas y positivas para las importaciones del mundo a Estados Unidos. Entre los productos que presentan “pérdidas de competitividad” sobresalen, por su tamaño de ventas: champús, las demás preparaciones capilares, jabón de tocador y algunos detergentes para la industria textil.

Los productos de retirada que se ubican en el cuadrante inferior-izquierdo muestran tasas de crecimiento negativas de las exportaciones colombianas y también negativas para las importaciones del mundo a Estados Unidos como es el caso de patas, polvos y demás preparaciones para fregar demás productos químicos y preparaciones.

Y finalmente, en el cuadrante inferior-derecho, se muestran los productos que presentan tasas de crecimiento positivas de las exportaciones colombianas y negativas para las importaciones de Estados Unidos del mundo. De estos no hay registro para esta cadena.

## Opinión del sector privado

### Cámara de la Industria de Productos Cosméticos y Productos de Aseo

- Se trata de un sector importante que muestra una dinámica de crecimiento superior al de la industria en general.
- Sus posibilidades de crecimiento en el mercado interno, si se tienen en cuenta los consumos de otros países suramericanos, podrían ser de dos a cuatro veces lo actual. Sin embargo, es necesario adicionar los mercados externos andinos también en expansión y las posibilidades de llegar a otros.
- En algunos de los productos, la gran limitante de crecimiento son los costos de las materias primas. En cosméticos y en especial en perfumes, la nueva Ley que levantó el monopolio de producción de los alcoholes resulta promisorio; en jabones es necesario liberar los sebos de la franja de precios con la cual se somete actualmente este producto. Su producción nacional es insuficiente y deja a los jaboneros a merced de unos aranceles que la hacen antieconómica frente a países con los cuales se ha liberado el producto final. Con el proceso ALCA, el sebo sólo podría tener una protección transitoria que garantizaría únicamente la desaparición de la producción de jabones.
- La exportación de jabones es una de las más importantes, por su volumen, de todos los productos resultantes de la cadena de oleaginosas.
- El tratamiento discriminatorio, en relación con otros países, de las materias primas de estos productos, ha dado lugar a una reubicación de empresas. Sencillamente la competencia no es viable en las condiciones actuales y estas deben profundizarse en el tiempo con el esquema ALCA.
- La participación de las empresas extranjeras en estos sectores es muy importante, tanto por lo que representan en el total de su producción, como por su participación en los mercados interno y externo. Captar esa inversión exige unas condiciones de estabilidad jurídica para la inversión que estamos lejos de tener. La importancia de la inversión resulta indiscutible en un proceso de globalización, pero sobre todo en un país con las condiciones de violencia e inseguridad como el nuestro, ello exige condiciones similares a las de otros países exitosos en su captación. En este campo también opera la globalización que excluye la discriminación o desigualdad frente a otros países y será la única manera de que Colombia derive ventajas de su mercado, su ubicación geográfica y su posicionamiento actual en los países andinos.

- Todos los subsectores pueden considerarse competitivos y capaces de crecer en su producción y exportaciones, pero exigen condiciones iguales a las de otros países que son sus competidores: México y la Región Andina principalmente.
- En condiciones de igualdad, el sector podría competir y ajustarse a un programa de desgravación normal de diez años, como está previsto.
- En lo externo, una homologación de Registros Sanitarios, dado el riesgo sanitario mínimo de los cosméticos, jabones y productos de limpieza, eliminaría una serie de barreras para-arancelarias y sobrecostos que facilitarían la entrada de los productos colombianos, principalmente a los mercados andino, centroamericano y del Caribe, en donde los productos colombianos son reconocidos por su calidad.
- En cuanto a jabones, la liberación del sebo tiene como punto de partida el garantizar hacia el futuro la producción de jabones en el país, que no es clara en las actuales condiciones; de ahí en adelante se tiene la expansión del mercado, incluso a aquellos países que debido a las distorsiones creadas en las negociaciones internacionales son hoy en día la amenaza.
- Es indispensable acordar unas buenas prácticas comerciales con los autoservicios, que sirvan para regular la relación de éstos con sus proveedores. Lo anterior porque la gran concentración y por lo tanto el poder de negociación de los autoservicios dejan cada día más en desventaja a sus proveedores.
- El auge y desarrollo del mercadeo en red y venta directa, que se ha convertido en tiempos de crisis en una opción de ingresos para más de 400.000 personas, hace necesaria una legislación concertada con el sector privado y con base en los desarrollos internacionales, que dé seguridad y estabilidad a los empresarios que trabajan bajo esta modalidad.

