

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Manuel I. Jiménez

Abril 16 de 2013

Una primera evaluación del TLC con Estados Unidos

El próximo 15 de mayo se cumplirá el primer año de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos. Sin duda, el acuerdo comercial más importante que ha puesto en marcha el país, al permitirle el ingreso preferencial a un mercado que: i) representa el 20% del PIB mundial; ii) cuenta con 310 millones de consumidores de elevado PIB per cápita (US\$49.800/año, un poco más de seis veces el de Colombia); y iii) acapara casi el 40% de nuestras exportaciones.

El discurso oficial ha sido, desde 2006, que dicho acuerdo nos traería grandes beneficios, tales como: i) una aceleración del crecimiento del PIB real, de por lo menos un punto porcentual por año; ii) una generación de 500.000 nuevos empleos en cinco años; iii) un aumento de dos puntos en la tasa de inversión; y iv) un incremento de las exportaciones (suponemos que de las no tradicionales) del 25%, como mínimo, en el primer año (ver *Informe Semanal* No. 1124 de mayo de 2012). Lo que no se le ha dicho al país es que, en ausencia de significativos progresos en infraestructura y en flexibilización de nuestro mercado laboral, dichos TLCs podrían estar arriesgando exportaciones agroindustriales de Colombia y concentrándonos en demasía en *commodities* del sector energético, que es lo que ha venido ocurriendo (ver *Informe Semanal* No. 1119 de abril de 2012).

¿Cuál ha sido la dinámica de la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos en los últimos años?
¿Cuál es la composición de nuestra actual canasta exportadora hacia Estados Unidos?

Sorprendentemente, Colombia registra un abultado superávit comercial con Estados Unidos, promediando casi un 2% de nuestro PIB entre 2003-2007, mientras que el registrado con todo el resto del mundo promedió un 0.5% del PIB (ver gráfico 1). Durante la profundización de la crisis (2008-2009), el superávit comercial con Estados Unidos se redujo al 1.5% del PIB, mientras que el registrado con el resto del mundo repuntó ligeramente al 0.7% del PIB. Más recientemente, entre 2010-2012, la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos repuntó a niveles promedio del 2.4% del PIB por año, superior a la observada con el resto del mundo (1.2% del PIB).

Sin embargo, ese superávit comercial con Estados Unidos se recarga en exceso en nuestra exportación de *commodities*. En general, esta situación denota cierta fragilidad comercial de nuestra parte (falta de diversificación), pero en la coyuntura 2013-2016 ello podría resultar crítico por cuenta de la “revolución” del *shale-gas-oil*, lo cual reduciría la demanda por nuestros *commodities*, especialmente de carbón.

Por ejemplo, las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos casi se triplicaron durante 2005-2012 (llegando a casi US\$22.000 millones), pero su composición se ha concentrado aún más en *commodities* (ver gráfico 2). En 2005, exportábamos a Estados Unidos principalmente petróleo (47%), productos agrícolas (esencialmente flores, 11%), carbón (9%), algunos metales preciosos (principalmente oro, 8%) y

**CRÉDITOS DE LIQUIDEZ
Y CARTERA ORDINARIA.**

Continúa

Dos excelentes alternativas
para poner en marcha los proyectos más importantes de su empresa.

www.bancoavillas.com.co

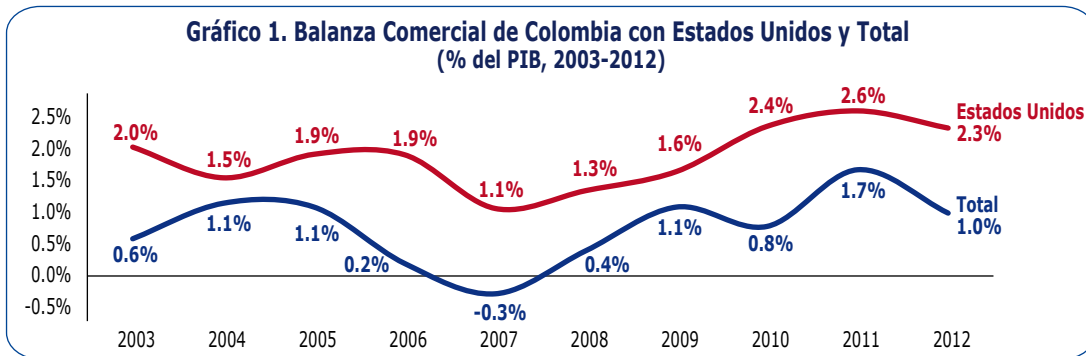
Director: Sergio Clavijo
 Con la colaboración de Manuel I. Jiménez

café (6%). Durante 2012, los rubros exportados son básicamente los mismos, sólo que el componente de *commodities* se ha elevado al 75% frente al 63% de 2005.

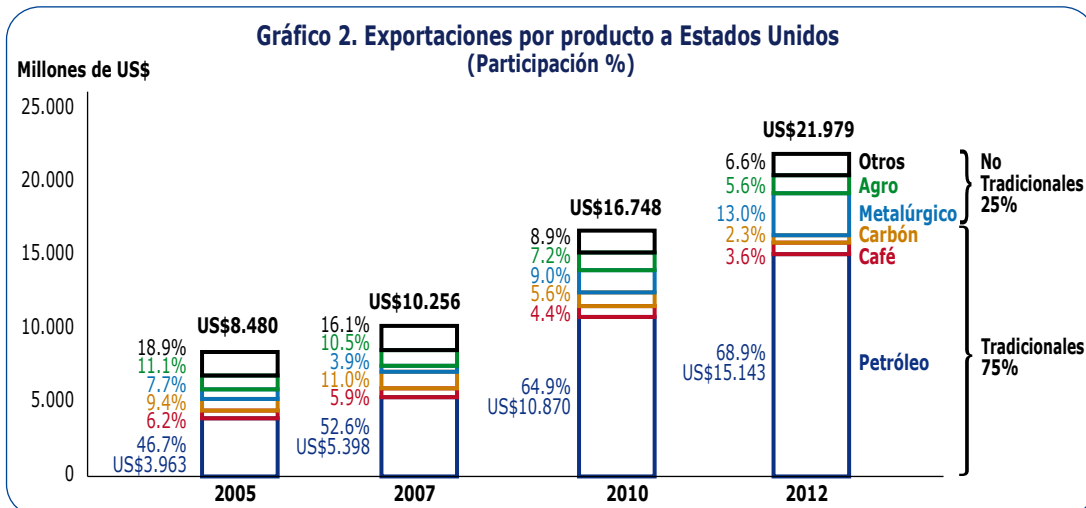
En efecto, las exportaciones de petróleo a Estados Unidos se multiplicaron por 4 (a US\$15.100 millones) durante 2005-2012, pasando de representar el 47% al 69% de las totales a ese mercado. Las exportaciones de metales preciosos también se multiplicaron por 4 (a US\$2.900 millones), pasando de representar el 8% al 13%. En cambio, las exportaciones de carbón cayeron un 36% (a US\$510 millones) por cuenta del fenómeno del “*shale gas-oil*” en Estados Unidos, pasando de representar el 9% a sólo el 2%.

Lo preocupante de todo esto es que las exportaciones no tradicionales, que son las que generan empleo, han continuado perdiendo participación. En 2005, éstas representaban el 18% de las exportaciones totales a Estados Unidos, sin contar las agropecuarias ni las metalúrgicas. En 2012, las no tradicionales tan sólo representaron el 6%, con el agravante de que cayeron un 12%, cerrando en US\$1.380 millones. ¿Cuándo veremos entonces los beneficios del TLC con Estados Unidos a nivel exportador de no-*commodities*?

En síntesis, para evitar esta peligrosa concentración en exportación de *commodities* hacia Estados Unidos, como la observada durante 2005-2012, se requiere avanzar más decididamente en los temas de la agenda interna, desarrollando políticas estructurales que disminuyan los costos laborales y mejoren la infraestructura. Pensar en elevar nuevamente los aranceles es un expediente que ha quedado por fuera de nuestras posibilidades, luego la única opción es modernizar el país. De no hacerlo podríamos perder potencial de crecimiento, en vez de ganarlo, como se nos había prometido.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane y Banco de la República.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.