

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Julio 8 de 2015

## Balance Comercial entre Colombia y la Unión Europea

En 2010, Colombia firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (UE), el cual finalmente entró en vigencia durante 2013. El balance comercial para Colombia, tras un año y medio desde su implementación, no ha sido satisfactorio. En efecto, dicho balance se ubicó en terreno negativo (-US\$45 millones al corte de marzo de 2015), por primera vez desde que dicho TLC inició su operación, ver gráfico adjunto.

Las exportaciones hacia la UE lucen estancadas en niveles de US\$9.000 millones anuales, después de haber superado temporalmente los US\$10.000 millones anuales a mediados de 2014. Las importaciones provenientes de la UE han pasado de US\$7.200 millones anuales en agosto de 2013 a cerca de US\$9.000 millones en marzo de 2015, explicando la brecha comercial negativa (antes comentada).

Desde su negociación, se sabía que el TLC con la UE sería muy exigente para el país en términos de exclusividad, calidad y diseño de producto (ver *Comentario Económico del Día* 23 de septiembre de 2010). De allí la urgencia de diversificar la canasta exportadora, mejorar la coordinación entre las entidades asociadas al sector externo y eliminar los sobrecostos de producción para hacerle frente a dichas exigencias. Infortunadamente, poco de ello ha ocurrido y Colombia continúa concentrando sus exportaciones hacia la UE en productos minero-energéticos. La reciente y drástica caída en los precios internacionales de los *commodities* nos está revelando los riesgos de esta elevada concentración exportadora.

En efecto, los productos minero-energéticos (petróleo y carbón) representan el 72% del total exportado por Colombia hacia la UE, con solamente cuatro empresas (Ecopetrol, Drummond, Meta Petroleum y Cerrejón) concentrando el 54% de las exportaciones totales, según datos del Centro Virtual de Negocios (CVN). Si bien las exportaciones de frutas y confitería muestran crecimientos importantes, es ilusorio pensar que hacia el mediano plazo estos productos podrán compensar el vacío dejado por las exportaciones minero-energéticas.

En cuanto a exclusividad, el consumidor europeo es reconocido por tener una mayor disposición a pagar por productos reconocidos con denominación de origen. Sin embargo, en este frente Colombia continúa rezagada en materia operativa. Aquí se hacen manifiestas las ineficiencias de la DIAN, el ICA y el Invima. Por ejemplo, la obtención de los certificados de origen, de insumos y materiales, expedidos por la DIAN, arrojan considerables retrasos y fallas repetidas en la plataforma tecnológica. Asimismo, existen problemas con los procedimientos en la expedición del certificado fitosanitario por parte del ICA y en la coordinación con su institución homóloga en Europa. Solo recientemente, tras varias quejas de los exportadores, ICA e

Continúa

Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

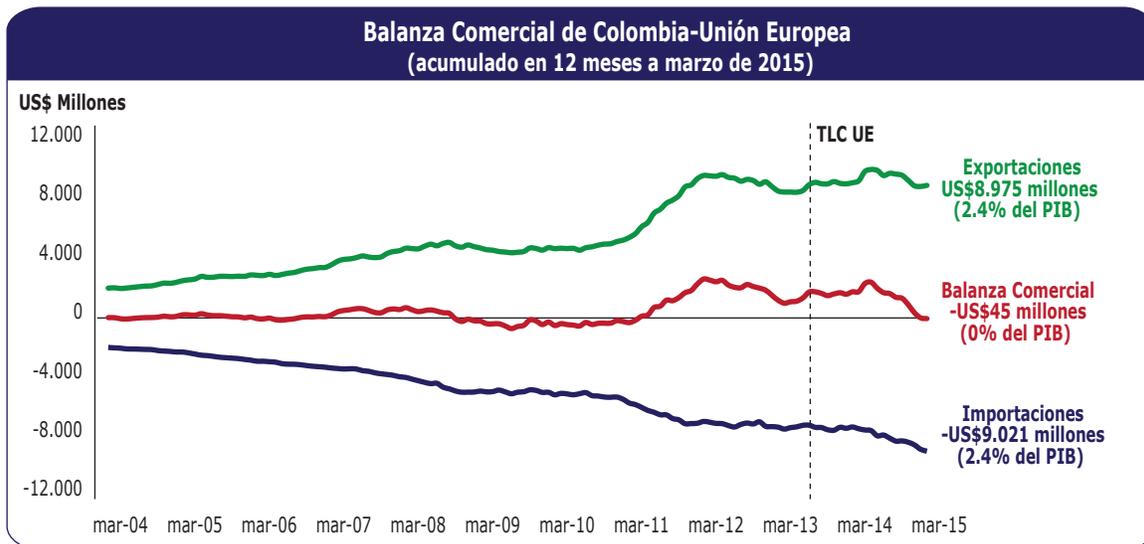
Invima elaboraron conjuntamente un documento para aplicar en todos los procesos de admisibilidad de la UE. La meta es lograr un único y ágil procedimiento.

Este compendio de inconvenientes le ha costado al país retrasos en el aprovechamiento de dicho acuerdo comercial con la UE. Además, Colombia mantiene un régimen discriminatorio en lo referente a bebidas espirituosas y alcohólicas provenientes de Europa. En el caso de los licores, el Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018 (recientemente aprobado) busca eliminar su monopolio, en manos de los departamentos, igualando las cargas tributarias para licores nacionales y extranjeros, pero la oposición territorial y parlamentaria ha sido copiosa.

A pesar de la corrección cambiaria peso-dólar, representando devaluaciones del 30% en promedio anual durante 2015, la relación peso-euro se ha mantenido relativamente estable en \$2.800/euro durante el primer semestre, implicando una devaluación de solo 14%. En buena medida las inyecciones de liquidez del BCE han promovido una devaluación del dólar-euro, pasando de 1,30 a cerca de 1,12 durante 2014-2015 (junio), contrarrestando los movimientos peso-dólar.

Dicho lo anterior, la meta de duplicar las exportaciones no-tradicionales, elevándolas de los actuales US\$14.000 millones/año hacia cerca de los US\$30.000 millones/año, luce difícil de alcanzar. Ahora el gobierno nos habla de diversificar la oferta exportable a través de incrementar las exportaciones de servicios en un 30% (en dólares). Aquí Colombia tampoco luce muy competitiva y será difícil cerrar los faltantes de la balanza de servicios de Colombia, actualmente mostrando un déficit de US\$6.000 millones, equivalente a 2% del PIB.

En resumen, Colombia parece no estar aprovechando en su totalidad el TLC con la UE. Esas exportaciones son su segundo destino más importante y allí también ha aparecido un déficit comercial, aunque de menor magnitud al que ahora arroja el TLC con los Estados Unidos (ver *Comentario Económico del Día* 17 de junio de 2015). Como vimos, los productos no tradicionales han sido incapaces de cerrar los faltantes que nos está dejando la reversión minero-energética, que continúan representando el 72% de nuestras ventas externas. Con el fin de potenciar nuestras exportaciones hacia la UE, se requerirá de acciones mejor coordinadas y decisivas en la búsqueda de innovación exportadora, sobre lo cual Bancoldex viene trabajando con ahinco.



Fuente: cálculos y elaboración Anif con base en DANE.