

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Junio 17 de 2015

## TLC de Colombia-Estados Unidos vs. NAFTA

En mayo de 2015, el TLC entre Colombia y Estados Unidos cumplió tres años de haber entrado en operación y los resultados, medidos por la balanza comercial con ese país, no han sido los esperados. La balanza comercial con dicho país pasó de ser superavitaria en US\$9.772 millones (3.1% del PIB) en marzo de 2012 a ser deficitaria en -US\$4.024 millones (-1.3% del PIB) en marzo de 2015, con lo cual Colombia presenció el primer déficit comercial con los Estados Unidos en 15 años.

Es claro que la principal causa de ese revés comercial se explica por el desplome de las exportaciones minero-energéticas. Allí jugaron en contra la caída de los precios internacionales con la sustitución de importaciones de crudo de Estados Unidos (impulsada por su auge *shale gas-oil*). Sin embargo, las exportaciones no tradicionales se mantienen estancadas en niveles pre-TLC, debido a la debilidad que ha mostrado el aparato productivo colombiano para generar una oferta exportable (ver *Comentario Económico del Día* 28 de mayo de 2015). Allí se han conjugado desfavorablemente diversos factores, tales como: i) los daños causados por la llamada “enfermedad holandesa”; ii) la baja inserción del país a las cadenas globales de valor; y iii) los limitados avances en la “agenda interna”.

Reflejo de ello es la pérdida de potencial exportador de Colombia con Estados Unidos (ver *Informe Semanal* No. 1270 de junio de 2015). En particular, el sector agro pasó a ser importador neto, debido al desplazamiento de la importación de cereales del Mercosur por parte de Estados Unidos, explicado por la recuperación de las preferencias arancelarias en el marco del TLC. No cabe duda de que la situación comercial luce preocupante, pues sectores sensibles para el país, como el agro y la industria, se han visto gravemente afectados, aun con la marcada devaluación. Por ejemplo, la industria continuaba cayendo a ritmos del -2.1% anual durante el primer trimestre de este año y el agro tan solo se expandía al 2.3%, según cifras reveladas recientemente por el Dane.

Estos resultados comerciales de Colombia contrastan negativamente con los que obtuviera México durante sus primeros años de implementación del TLC con Estados Unidos (ver *Comentario Económico del Día* 21 de Octubre de 2014). En efecto, en el marco del llamado NAFTA, México logró elevar su penetración exportadora hacia los Estados Unidos de niveles del 9% del PIB (antes del NAFTA) a niveles del 19% del PIB tras su tercer año de operación (ver gráfico adjunto).

Al igual que el TLC de Colombia y Estados Unidos, el NAFTA conllevaba riesgos para la economía mexicana: potenciales detrimentos de la producción nacional y la pérdida de puestos de trabajo. Sin embargo, la devaluación del peso mexicano, en 1995, llevó aparejada un abaratamiento de la mano de obra que le permitió repuntar en competitividad (tal como acaba de ocurrirle a España durante 2010-2015). Ello impulsó

**Continúa**

Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

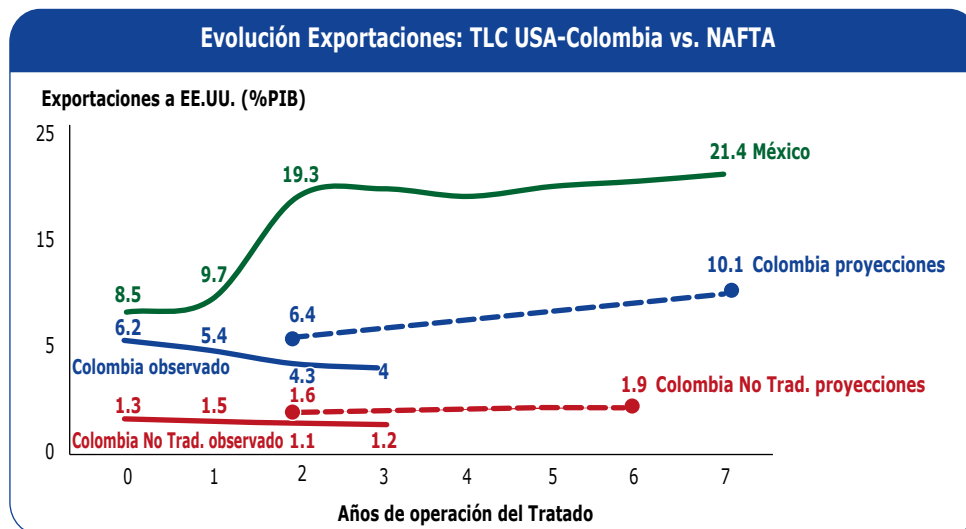
a México a integrarse más activamente a las cadenas globales de valor, mediante la maquila, a tal punto que actualmente las exportaciones de manufacturas mexicanas representan cerca del 80% del total de las exportaciones hacia Estados Unidos.

Colombia, por el contrario, no está dando muestras de adecuado aprestamiento para aprovechar las oportunidades que ofrece nuestro TLC con Estados Unidos. Por ejemplo, troncales vitales de las 4G tan solo iniciarán construcción en 2016 y es por ello que movilizar un contenedor de carga Bogotá/Buenaventura o Bogotá/Santa Marta continúa acarreando costos de transporte de US\$2.500 vs. los US\$1.000 que cuesta hacerlo en distancias equivalentes en Chile o Perú. El alistamiento de la aduana en Colombia, del INVIMA y del ICA continua siendo muy lento, lo cual encarece todavía más la cadena productiva exportadora de Colombia.

Por patrones comparativos internacionales, el valor de las exportaciones totales de Colombia hacia los Estados Unidos, respecto a nuestro PIB, ya debería estar bordeando el 7% a la altura del tercer año de operación de dicho TLC, pero actualmente tan solo alcanza el 4% (ver gráfico adjunto). Más aun, esa relación respecto a las exportaciones no tradicionales hacia los Estados Unidos debería estar alcanzando el 1.7 % de nuestro PIB y esta ha continuado descendiendo hacia el 1.2%.

Así, la meta de duplicar las exportaciones no tradicionales del país (contenida en el PND 2015-2018), para pasar de los actuales US\$14.000 millones hacia los US\$30.000 millones, luce inalcanzable. Entre otros factores, ello implicaría elevar las exportaciones no tradicionales hacia los Estados Unidos de los actuales US\$3.800 millones hacia los US\$7.500 millones, equivalentes al 1.9% del PIB.

El problema central es que la actual corrección cambiaria, a través de una devaluación peso-dólar cercana al 30% en 2015, en realidad, tan solo soluciona uno de los múltiples problemas que afronta el sector exportador focalizado en el agro y la industria. A este respecto, sorprende entonces que el gobierno haya decidido cerrar la Oficina de Aprovechamiento de TLCs, en momentos tan críticos como los que atraviesa nuestra política comercial en productos diferentes a los *commodities*. Lo urgente es lograr una aceleración y mejor coordinación en todas las tareas que debe realizar el Estado colombiano para facilitar la compleja tarea de diversificación exportadora. Ello es especialmente importante con los Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, con quien hoy, infortunadamente, registramos un preocupante déficit comercial.



Fuente: cálculos Anif con base en Comtrade, FMI, Dane, PND 2010-2014 PND 2015-2018 y Plan Visión Colombia 2019.