

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Julián Cortés

Junio 20 de 2016

Impacto de los TLCs en las Pymes Colombianas

En los últimos años, la copiosa agenda comercial del país incluyó la firma de diversos Tratados de Libre Comercio (TLCs) con regiones-países como Estados Unidos, la Unión Europea, el Triángulo Norte de Centroamérica, Mercosur, entre otros. De esta manera, ya contamos con 9 TLCs firmados y vigentes que alcanzan el 65%-70% de nuestro comercio exterior.

Asimismo, es conocido que el tejido empresarial colombiano está compuesto en su mayoría por micro, pequeñas y medianas empresas (más del 95% del total). Por lo tanto, observar el comportamiento de las empresas del segmento Pyme, en los ámbitos de exportaciones y su reacción frente a los Acuerdos Comerciales, funciona como un termómetro importante para determinar el impacto que han tenido los diferentes TLCs en la realidad empresarial colombiana. A continuación presentaremos algunos resultados encontrados en la Gran Encuesta Pyme (GEP) Anif.

A partir de la medición de la GEP del segundo semestre de 2014, podemos observar que, en general, no existía una percepción negativa sobre el impacto de los TLCs, ya que en promedio solo el 10% de los encuestados percibía que estos afectarían de forma negativa sus ventas. Sin embargo, en su mayoría el empresariado Pyme

presentaba una percepción de incertidumbre (34%) o indiferencia (28%) frente al impacto que podrían llegar a tener los TLCs frente a su nivel de ventas (ver gráfico adjunto).

La indiferencia o incertidumbre presentada por los empresarios Pyme puede ser en parte explicada por el comportamiento histórico que han tenido las exportaciones del segmento Pyme. Como lo ha venido mostrando la GEP desde hace varios años, la gran mayoría de las empresas Pyme no son exportadoras. En efecto, el 77% de las empresas industriales no exportó durante el año 2015, lo que representa un aumento marginal de 2pp frente a los resultados obtenidos en el año 2014, según la GEP. Por su parte, en el sector servicios el 89% de las empresas no exportó en el año 2015. A pesar de que se evidenció un aumento en las empresas exportadoras (del 4% del total en 2014 al 10% en 2015), el grueso de las empresas de servicios en el segmento no realiza exportaciones.

Así, el bajo interés de las Pyme por las actividades de comercio exterior converge con el pobre dinamismo de las exportaciones no-tradicionales del país que han caído entre el -5% y el -15% entre 2013 y 2016, llegando solo a US\$12.000 millones (frente a un pico de US\$18.000 millones en 2008). Esto ha sido, en gran parte, consecuencia de los

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Julián Cortés

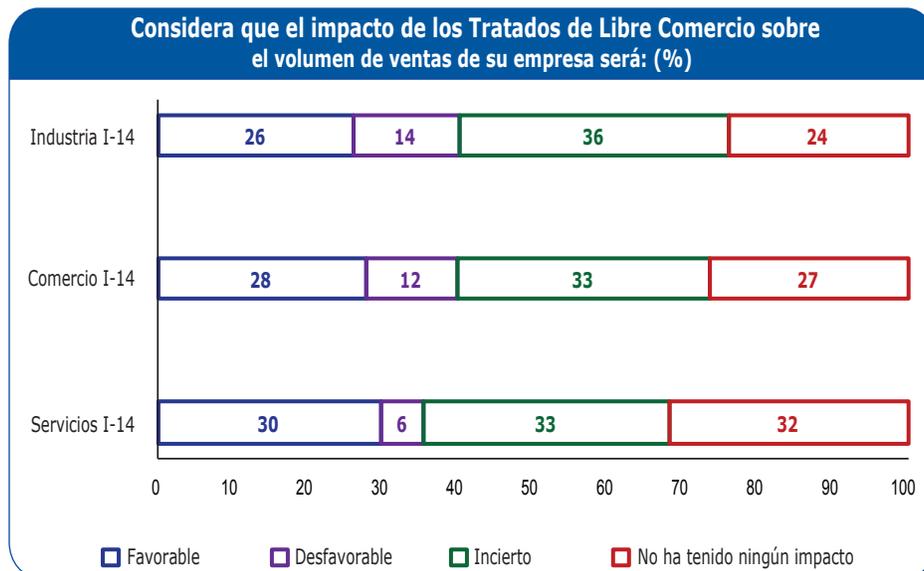
bajos niveles de competitividad que enfrenta el país con sus pares regionales.

En efecto, el índice de competitividad construido por Anif muestra que el país se raja en competitividad al no alcanzar nunca, en las últimas dos décadas, una calificación por encima de 3/5 al ponderar por ocho pilares de competitividad (ver *Informe Semanal* No. 1313 de mayo de 2016). Aquí, tenemos fuertes lastres en: i) carga tributaria (50% de Colombia vs. 27-35% de la Alianza del Pacífico); ii) costos no salariales (49% vs. 12%-28% de Chile-México); iii) costos de energía eléctrica (US\$c 8.7 por Kwh vs. US\$c 6-7 de Brasil-Argentina-Perú); y iv) costos de transporte (donde cargar un contenedor vale US\$1.700 en Colombia vs. US\$613 en la Alianza del Pacífico en 2016).

Por ello, como ya se ha diagnosticado ampliamente, la política pública debe enfocarse en reducir esos sobrecostos, que son transversales a todos los sectores, para elevar la competitividad del país. Aquí el que parece ir mejor encarrilado es la reducción de los costos de transporte ante las importantes inversiones en infraestructura que se han elevado del 1% del PIB en 2000 hacia el 3% del PIB en 2015 (sobresaliendo los \$50 billones de las obras de 4G). Sin embargo, la política productiva también debería favorecer el aprovechamiento de

los empresarios de la agenda comercial en la que estuvo embarcado el país en los últimos años y reducir su indiferencia a la misma. En el caso Pyme no se trata necesariamente de buscar que se vuelvan exportadoras de bienes-servicios pero sí de aprovechar las ventajas del libre comercio a través de insertarse en cadenas de valor, donde las grandes empresas serían las exportadoras y las Pymes las proveedoras de estas grandes empresas. En esto, las iniciativas sobre *cluster* lideradas por las Cámaras de Comercio de las principales ciudades del país y el Consejo Privado de Competitividad son enfoques en la dirección correcta (ver *Comentario Económico del Día* 25 de abril de 2016).

En síntesis, aunque las Pymes perciben un limitado efecto negativo de los TLCs firmados por Colombia en sus niveles de ventas, la gran mayoría (62%) muestra indiferencia o incertidumbre ante el efecto de dichos TLCs. Esto va en línea con el pobre dinamismo de las exportaciones no-tradicionales de Colombia en los últimos años. Ante ello, la política pública debe enfocarse en dos direcciones. Por un lado, reducir los sobrecostos estructurales que hacen al país poco competitivo frente a sus pares regionales y, por otro lado, promover una política productiva donde se pueda insertar a las Pyme y las grandes empresas en cadenas de valor que aprovechen los acuerdos comerciales ya firmados.



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-II.