



Bancolombia

Comentario Económico del día



Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Junio 27 de 2018

¿Qué ha pasado en cinco años del TLC Colombia-Unión Europea?

Estamos prontos a cumplir cinco años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia con la Unión Europea (UE). Dicho TLC prometía aportarle de manera importante a la diversificación de la canasta exportadora y a la generación de valor agregado en el país, a través de la venta de bienes exclusivos y con altos estándares de calidad a un mercado de más de 500 millones de habitantes (ver *Comentario Económico del Día* 8 de julio de 2015).

Lastimosamente, los resultados para el país no han sido los esperados, pues en el balance comercial se pasó de tener superávits de US\$2.000 millones (0.5% del PIB) en el período pre-TLC a un déficit de -US\$1.400 millones anuales (-0.4% del PIB) al cabo de cinco años de operación del acuerdo.

Los primeros cinco años del TLC con la UE estuvieron marcados por el fin del super-ciclo de *commodities* y la debilidad de la demanda en la eurozona. En efecto, la destorcida minero-energética de 2014-2015 puso de manifiesto la excesiva concentración de las exportaciones en *commodities* (bordeando el 75% del total de la canasta exportadora del país), lo que se tradujo en una pérdida de cerca de la mitad de las exportaciones colombianas hacia ese mercado. De esta manera, las exportaciones hacia la UE pasaron de US\$10.000 millones en 2014 a US\$5.000 millones en 2016, para apenas repuntar hacia los US\$5.300 millones anuales en abril de 2018 (equivalente a un exiguo crecimiento del 6%).

Simultáneamente, la UE venía presentando profundas dificultades tanto en su sector real como en

el financiero. Al aunarse ello a la austeridad fiscal requerida para controlar la exagerada deuda pública de casi todos sus miembros (salvo Alemania), se generaron efectos recesivos.

Más recientemente, la UE ha mostrado señales de recuperación (aunque débiles), registrando expansiones de su PIB-real del 2.4%-2.6% anual durante 2017-2018 (aún por debajo de su 3% potencial). Resta saberse si dicha recuperación podrá consolidarse en medio de la elevada incertidumbre política-financiera, especialmente en España e Italia, donde el Banco Central Europeo ha dado marcha atrás a sus intenciones de incrementar sus tasas de interés en el 2018.

Las exportaciones de Colombia a la UE han representado apenas un 1.7% del PIB, tras cinco años de operación del TLC (vs. 2.4% del PIB en la etapa pre-TLC), ver gráfico adjunto. Ello contrasta con la exitosa experiencia chilena, donde al cabo de cinco años de TLC con la UE la penetración exportadora ya alcanzaba el 10% del PIB (vs. 6.2% del PIB en la etapa pre-TLC), impulsada por los favorables precios del cobre, pero también por la mayor diversidad exportadora (ver *Comentario Económico del Día* 31 de agosto de 2016).

Se ha buscado entonces consuelo en el crecimiento exhibido por el componente no tradicional (agroindustria) de las exportaciones. Si bien es cierto que dicho rubro se expandió un 33% en los primeros cinco años del acuerdo, jalonado por las ventas de productos agropecuarios (principalmente aceite de palma), el país todavía está lejos de poder consolidar las ventas no tradicionales a ese mercado.

Continúa

Director: Sergio Clavijo

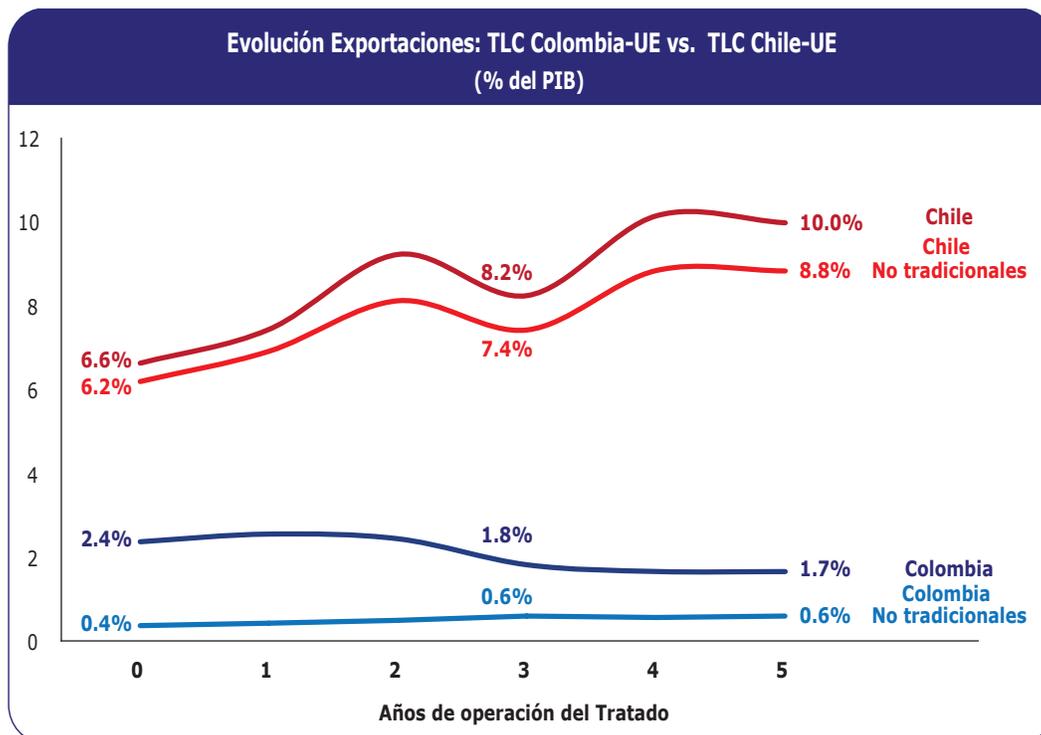
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Allí el elevado “Costo Colombia” (sobrecostos laborales, energéticos y de transporte) sigue siendo el principal obstáculo, al igual que en el resto de TLCs. Han sido particularmente dolorosos los pesados procesos logísticos en aduana e INVIMA, asociados a serios atrasos en materia tecnológica y de capital humano, amén del lastre permanente que implica estar en guardia contra el narcotráfico y el contrabando. Esto deja estancada la penetración exportadora no tradicional en solo un 0.6% del PIB en los últimos tres años (vs. 0.4% del PIB en el período pre-TLC).

También se han tenido varios eventos de reclamos por parte de la UE en obstrucciones al TLC firmado. Por ejemplo, se alegan obstáculos a la entrada de bebidas espirituosas a Colombia debido a un supuesto tratamiento inequitativo entre licores nacionales y extranjeros, lo cual debió solucionarse con la Ley de Licores que entró en vigor en 2017. También hubo reparos al programa de chatarrización de vehículos de carga que se aplica en Co-

lombia. Esta última situación se ha aliviado con la aceptación de Colombia en el seno de la OCDE, pero el país todavía deberá darle cumplimiento a este punto conforme a los tiempos establecidos (ver *Informe Semanal* No. 1416 de junio del 2018).

En síntesis, los resultados obtenidos por Colombia en el marco del TLC no son nada alentadores tras cinco años de haber entrado en operación. Durante este período el país perdió cerca de la mitad del valor exportado respecto del período pre-TLC. Si bien la coyuntura internacional en los primeros años del acuerdo no favoreció las ventas externas del país, se ha llegado a encontrar consuelo en alguna resiliencia que ha exhibido el componente no tradicional, pero la realidad es que ello no ha implicado más que un +0.2% del PIB de mayor penetración exportadora no-tradicional. Por ello resulta necesario avanzar con mayor celeridad en reformas transversales, que permitan mejorar la infraestructura-logística y reducir los costos laborales y energéticos.



Fuente: cálculos Anif con base en Comtrade, FMI y Dane.