

Director: Sergio Clavijo

Noviembre 26 de 2019

Con la colaboración de Nelson Vera, Juan Sebastián Joya y Cindy Benedetti

Siete años del TLC EE.UU. - Colombia: balance y perspectivas

En medio de las tensiones comerciales del mundo desarrollado, ha pasado algo inadvertido el hecho de completarse siete años de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y EE.UU. Infortunadamente, el balance en este frente está por debajo de las expectativas que se tenían en un comienzo. En efecto, Colombia perdió más del 50% del valor exportado hacia ese país durante 2012-2019, pasando de picos de US\$23.000 millones a solo unos US\$11.000 millones. Todo ello ha implicado pasar de superávits comerciales (bilaterales) del orden del +2% del PIB a persistentes déficits del -0.6% del PIB durante dicho período.

Como veremos, son varios los factores que explican el bajo aprovechamiento que Colombia ha logrado de dicho TLC. Por un lado, se tienen factores de corte externo, principalmente referentes a: i) el fin del auge minero-energético (2014-2015), reduciendo a la mitad las exportaciones petroleras; y ii) el menor dinamismo en el propio comercio global, donde el diferencial en el crecimiento de las exportaciones vs. el crecimiento del PIB global ha descendido estructuralmente hacia valores del 0-1% (cuando lo usual en décadas anteriores era que el crecimiento del comercio exterior duplicara el del PIB, ver <https://www.economist.com/the-economist-explains/2016/10/11/why-is-world-trade-growth-slowng>), todo ello agravado en años recientes por la mencionada guerra comercial.

En el plano interno, se tiene la evidente falta de escalabilidad exportadora de Colombia en productos agro-industriales, asociada al elevado "Costo Colombia" (sobrecostos de transporte, laborales y energéticos). En esta nota ahondaremos en esas razones que explican el balance subpar del TLC con Estados Unidos.

En términos de pérdida de valor exportado hacia EE.UU., la principal explicación tiene que ver con la reversa del super-ciclo de precios de *commodities* global (2014-2015). Allí la revolución *shale gas-oil* tuvo dos grandes efectos sobre las exportaciones colombianas: i) el efecto de los menores precios del petróleo (pasando de picos cercanos a los US\$100/barril-Brent en 2010-2012 al actual rango US\$60-US\$65/barril), resultantes de la sobre-oferta de petróleo mundial; y ii) la caída en los volúmenes exportados por la autosuficiencia energética lograda por EE.UU. (y por la menor dinámica exploratoria a nivel local, pues las refinerías americanas siguen demandando nuestras variedades castilla y similares). Lo anterior implicó pasar de exportaciones petroleras hacia EE.UU. de cerca de US\$15.000 millones en el pico de 2011 a los US\$6.000 millones actuales.

Tampoco ha ayudado el menor crecimiento del comercio global (hoy inferior al 2% anual vs. el 5%-6% de años anteriores), jugando allí tendencias estructurales como: i) el menor ritmo de formación de cadenas globales de valor, ahora en franca reversa durante 2018-2020 (habiéndose alcanzado ya probablemente el pico de globalización de las últimas décadas); y ii) la recomposición en el crecimiento de China desde la inversión hacia su consumo interno, demandando menor cantidad de materias primas (redoblando así el efecto de su desaceleración económica).

Más recientemente, Colombia se ha visto afectada por efectos indirectos de segundo orden de la guerra comercial global. Allí la sobreoferta global de productos con sanciones de EE.UU. ha implicado afectaciones a los sectores del acero y porcícola, opacando las leves expansiones en ventas exter-

Continúa

Créditos de Liquidez y Cartera Ordinaria.

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

Consulta más información en www.avillas.com.co / Banca Empresarial

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Nelson Vera, Juan Sebastián Joya y Cindy Benedetti

nas de aleaciones metálicas, plásticos y componentes eléctricos (ver *Informe Semanal* No. 1479 de septiembre de 2019).

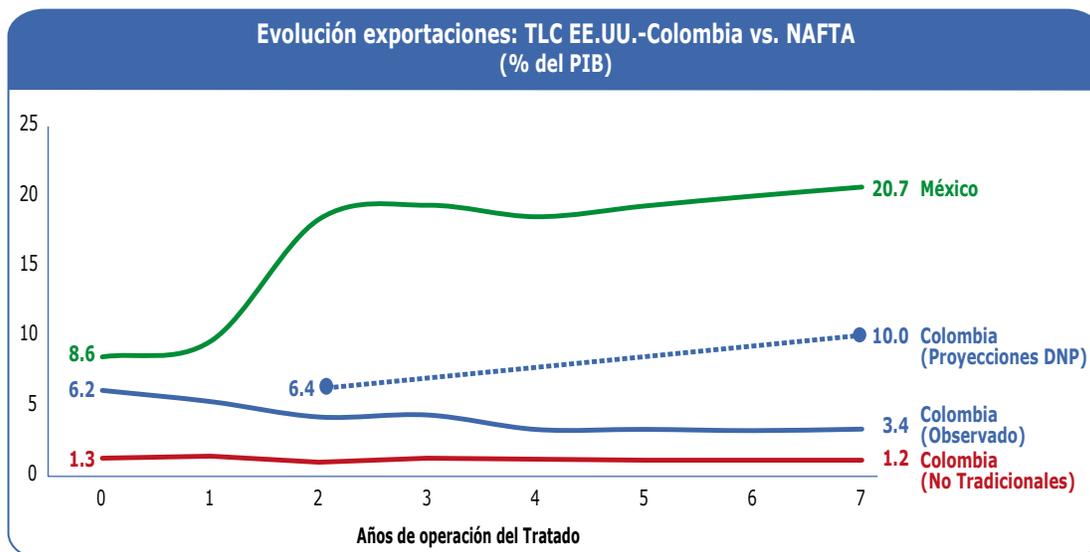
Ahora bien, en materia de agro-industria, la precaria vocación exportadora de Colombia (y el bajo aprovechamiento del TLC) tiene que ver con el atraso en la llamada agenda interna de una economía “encajonada”, cuya producción se concentra en un 50% en el valle de Cundinamarca o de Aburrá (a 800 kms. de los principales puertos), ver *Informe Semanal* No. 1472 de agosto de 2019. Resulta entonces algo ingenuo preguntarse por qué el impulso cambiario de pasar de TRMs de \$2.950 a \$3.400 durante los últimos dos años no logra compensar el consabido “Costo Colombia” de sobre-costos laborales, de transporte y de provisión de energía eléctrica a precios competitivos.

Son esos lastres estructurales de competitividad los que explican el estancamiento de las exportaciones no-tradicionales en niveles de US\$15.000 millones/año por más de una década. En el caso particular de EE.UU., dichas ventas se han incluso contraído en un 20% en los últimos siete años (bordeando actualmente los US\$4.000 millones).

Todo lo anterior nos habla de una penetración exportadora colombiana en EE.UU. de apenas un 3% en la relación ventas externas/PIB al corte de 2019 (la mitad del 6% de un quinquenio atrás), ver

gráfico adjunto. Nótese cómo ello contrasta con la favorable experiencia de México, el cual logró aprovechar el NAFTA para doblar su penetración exportadora hacia niveles del 20% del PIB durante los primeros siete años del TLC (centrándose en la maquila). Pares regionales como Chile (en el caso de las cerezas) y Perú (con casi US\$800 millones de exportaciones de aguacate Hass) también han logrado mayor diversificación en sus exportaciones, escalando sus ventas externas agroindustriales, ver *Comentario Económico del Día* 18 de septiembre de 2019.

En síntesis, el balance del TLC con EE.UU. a siete años de su entrada en vigencia deja pobres resultados en materia del requerido viraje desde el sector minero-energético hacia la agro-industria exportadora. Allí la Administración Duque tiene el desafío de apretar el paso en reformas estructurales clave que permitan reducir el “Costo Colombia”, destacándose: i) mayor dotación de infraestructura-logística, donde la buena tarea que viene haciendo el gobierno en destrabar las obras de concesiones 4G debe complementarse con la finalización de los Corredores Prioritarios de Comercio Exterior; y ii) mayores esfuerzos de flexibilización del mercado laboral. Ello resultará clave para afrontar la mayor competencia del cronograma de desmonte arancelario en productos sensibles provenientes de EE.UU. como arroz (5 años), pollo (9 años) y maíz (11 años).



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