

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Octubre 21 de 2014

Una evaluación del TLC de Colombia y Estados Unidos

En 2002, Colombia inició negociaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. El principal objetivo consistía en volver permanentes los beneficios de reducciones arancelarias para nuestras exportaciones (bajo el acuerdo ATPA-DEA) y establecer una serie de reglas estables y de largo plazo en todo lo relacionado con intercambio comercial de bienes y servicios.

Tras 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre los equipos negociadores, finalmente se firmó el tan anhelado acuerdo en febrero de 2006. Se creía que sería cuestión de meses lograr la ratificación del mismo por parte de los respectivos Congresos, pero el Senado de los Estados Unidos tan solo lo haría cinco años más tarde, en octubre del 2011, debido a la pugna bipartidista. Dicho TLC tan solo entró en vigencia en mayo de 2012, luego de 6 largos años de haberlo negociado. Previamente, y con mucha antelación, se habían beneficiado de TLCs con los Estados Unidos: México (1994), Chile (2004), Centro-América (2006) y Perú (2009), dejando claro que Colombia estaba llegando algo tarde a la “nivelación de cancha del comercio internacional”.

¿Qué balance se puede hacer del TLC de Colombia con los Estados Unidos tras cerca de 30 meses de operación del mismo? ¿Qué resultados nos arroja al mirar la penetración de nuestras exportaciones a dicho mercado, especialmente en productos diferentes a *commodities*?

Lo primero que cabe señalar es que, antes de que dicho TLC entrara en vigencia, las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos se habían prácticamente triplicado, al pasar de US\$8.500 millones a US\$22.000 millones durante 2005-2012 (ver *Comentario Económico del día* 16 de abril de 2013). Ahora bien, ello se explica fundamentalmente por el auge de exportaciones de *commodities* como el petróleo y el carbón, llegando a representar el 75% de dicha canasta. Al finalizar el 2012, ese total de exportaciones hacia los Estados Unidos representaban el 5.9% de nuestro PIB (ver gráfico adjunto).

Infelizmente, durante 2013-2014, el total de las exportaciones hacia Estados Unidos ha venido declinando, hasta cerrar en unos US\$18.500 millones en 2013 y seguramente en US\$14.000 millones en 2014, de continuar descendiendo a ritmos del 25% anual (en dólares). Lo anterior implica que dichas exportaciones hacia Estados Unidos, en vez de incrementarse por cuenta del TCL, estarían descendiendo hacia representar tan solo el 4.9% del PIB en 2013 y el 3.8% del PIB al cierre de 2014 (segundo año de operación del TLC). De hecho, las exportaciones No-Tradicionales, que deberían haberse impulsado por dicho TCL, se estarían reduciendo del 1.5% del PIB en 2012 a un lastimoso 1% del PIB en 2014.

**CRÉDITOS DE LIQUIDEZ
Y CARTERA ORDINARIA.**

Continúa

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

www.bancoavillas.com.co

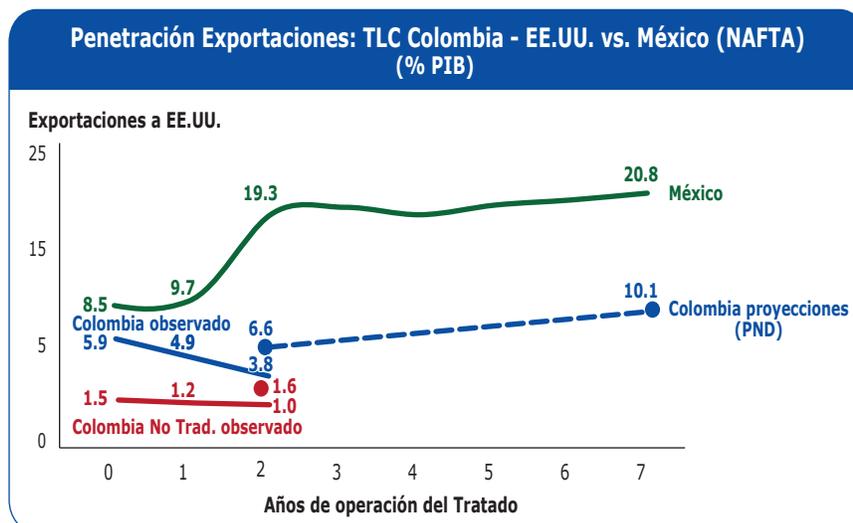
Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Cabe recordar que en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2010-2014 se había fijado una meta de exportaciones de bienes No-Tradicionales por valor de US\$21.000 millones. Esto implicaba que para finales del 2014, todo lo demás constante, las exportaciones No-Tradicionales hacia los Estados Unidos deberían haber alcanzado cerca de los US\$6.000 millones. Esta cifra-meta hubiera sido equivalente al 1.6% del PIB de Colombia, pero todo parece indicar que tan solo llegaremos al 1% del PIB. De forma similar, el total de exportaciones hacia los Estados Unidos deberían haber llegado hasta los US\$24.500 millones. Esta cifra-meta hubiera sido equivalente al 6.3% del PIB de Colombia, pero como vimos tan solo se llegará al 3.8% del PIB. Estos registros implican un desfase en el cumplimiento de las metas de exportaciones hacia los Estados Unidos del orden del 60%, a pesar de haberse cumplido algo más de dos años de vigencia de dicho TLC.

Cabe entonces preguntarse, ¿Cómo se desempeñó México en su TLC con los Estados Unidos en sus primeros años de implementación? En el gráfico adjunto se observa que en los dos primeros años México logró incrementar ligeramente sus exportaciones a Estados Unidos, elevándolas de representar el 8.5% al 9.7% del PIB, esto a pesar de que “la crisis cambiaria Tequila” de 1994-1995 significó un gran golpe a nivel global. Pero durante los siguientes 5-7 años de implementación del TLC, México lograría elevar su penetración exportadora hacia los Estados Unidos a niveles del 19%-21% de su PIB (ver *Comentario Económico del día* 12 de junio de 2014).

En síntesis, el arranque de la penetración exportadora de Colombia hacia los Estados Unidos deja mucho que desear. En vez de lograrse un auge exportador por cuenta del TLC, hemos visto que el total de las exportaciones hacia ese mercado ha caído de representar el 5.9% en 2012 a solo el 3.8% de nuestro PIB al cierre de 2014 (según nuestro pronóstico). En el caso de las exportaciones No-tradicionales, estas descenderían de representar el 1.5% del PIB en 2012 a solo el 1% del PIB en el 2014. Nótese que estos desempeños significan desfases hasta del 60% respecto de las metas trazadas en el PND 2010-2014, tanto en las totales como en las llamadas No-tradicionales. Esperemos que en el futuro cercano veamos mejores desempeños exportadores hacia los Estados Unidos por cuenta de los esfuerzos que se vienen haciendo para mejorar la dotación de infraestructura, abaratamiento de los costos energéticos del sector productivo y del desmonte de sobre-costos laborales. Es evidente que el letargo en adelantar eficientemente la llamada “agenda interna” durante 2002-2014 nos está pasando una abultada factura en materia de menor comercio internacional frente al esperado.



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