

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

ISSN 1794-2616

Junio 27 de 2017



No. 1369

COMPLEJIDADES DEL AJUSTE EN LA BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA (2015-2017)

El pasado 15 de mayo de 2017 se cumplieron los primeros cinco años del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. La fecha pasó algo desapercibida, pues la verdad es que no había muchos motivos para celebrar.

Dicho acuerdo había generado altas expectativas de beneficio para la diversificación exportadora a favor del agro y la industria de Colombia. Sin embargo, los resultados han dejado mucho que desear, pues no se han cumplido los objetivos ni en materia de diversificación ni en llevar las llamadas exportaciones “no tradicionales” al umbral de los US\$30.000 millones/año. De hecho, las cifras recientes indican que estas han venido declinando de su pico de US\$15.000 millones en 2008 hacia un penoso US\$10.000 millones en 2017 (últimos doce meses al corte de marzo).

Recordemos que, tras casi cuatro años de negociaciones entre ambos países, finalmente se firmó el tan anhelado acuerdo en febrero de 2006. No obstante, dicho TLC tan solo entró en vigencia en 2012, luego de las demoras que tuvo este en los respectivos congresos, pero en particular en el de Estados Unidos, que solo lo aprobaría hasta octubre de 2011. Anteriormente,

México (1994), Chile (2004), Centroamérica (2006) y Perú (2009) se habían beneficiado de TLCs con Estados Unidos, dejando claro que Colombia estaba llegando algo tarde a la “nivelación de cancha del comercio internacional”.

De igual manera, en agosto próximo van a cumplirse cuatro años de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y la Unión Europea (UE). Sin embargo, al igual que con Estados Unidos, el balance para Colombia no ha sido el esperado. El desempeño de las exportaciones en su componente “no tradicional” no es el deseado y los avances en materia de diversificación exportadora y agregación de valor agregado de Colombia hacia la UE han sido más bien marginales.

Tal como lo habíamos advertido, la entrada en vigencia de los TLCs era tan solo una oportunidad de diversificación exportadora, pero no una garantía de éxito, pues esto último requería habernos despertado más rápidamente a las exigencias de la competitividad internacional. Han sido muy limitados los avances en la llamada “agenda interna” del país durante 2002-2014, donde persisten: i) la precaria dotación de infraestructura (con costos para movilizar un

contenedor Bogotá-Santa Marta o Bogotá-Buenaventura del orden de los US\$1.400 vs. los US\$800 que en promedio exhiben los países de la Alianza del Pacífico); ii) los altos costos energéticos del sector productivo (US\$c8.7/Kwh vs. US\$c6-7/Kwh de Brasil-Argentina-Perú); iii) los sobrecostos laborales (del orden del 55%, incluso después de la reforma a los parafiscales en 2012); iv) las deficiencias en la cadena logística (con demoras en los tiempos de exportación de hasta tres días por sobre nuestros pares regionales); y v) las altas tasas impositivas a las firmas (aun cuando la Reforma Tributaria de 2016 alivió la tasa de tributación efectiva para las firmas del 47% al 33% en 2017-2020).

Buena parte de las dificultades externas se deriva de que el gobierno no se percató a tiempo de los efectos de la llamada Enfermedad Holandesa durante 2007-2013, la cual fue tildada en 2015 de un “mero resfrío”. Los tenues progresos en reducir el Costo Colombia han producido entonces un estancamiento de las exportaciones no tradicionales, como ya lo explicamos (ver gráfico 1).

Colombia ahora enfrenta una preocupante crisis exportadora, perdiendo el -50% de su valor durante 2013-2016 (ver *Informe Se-*

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

ISSN 1794-2616

Junio 27 de 2017



Pág. 2

manal No. 1322 de junio de 2016). En efecto, en 2012 Colombia llegó a exportar bienes por US\$60.000 millones (16% del PIB), cayendo después a niveles de US\$31.000 millones (11% del PIB) en 2016 y con un esperado leve rebote hacia los US\$36.000 millones en 2017.

El problema es que Colombia continuaría con una balanza comercial deficitaria en 2017-2018 (ver gráfico 2). Recordemos que, en 2016, el déficit comercial fue de -US\$11.809 millones (-4.2% del PIB), producto de exportaciones por US\$31.045 millones (11% del PIB) e importaciones por US\$42.854 millones (15.1% del PIB). Esto solo confirma la dimensión de nuestra actual crisis exportadora, la cual, si bien no es ajena a otros países latinoamericanos, ha sido particularmente aguda en Colombia.

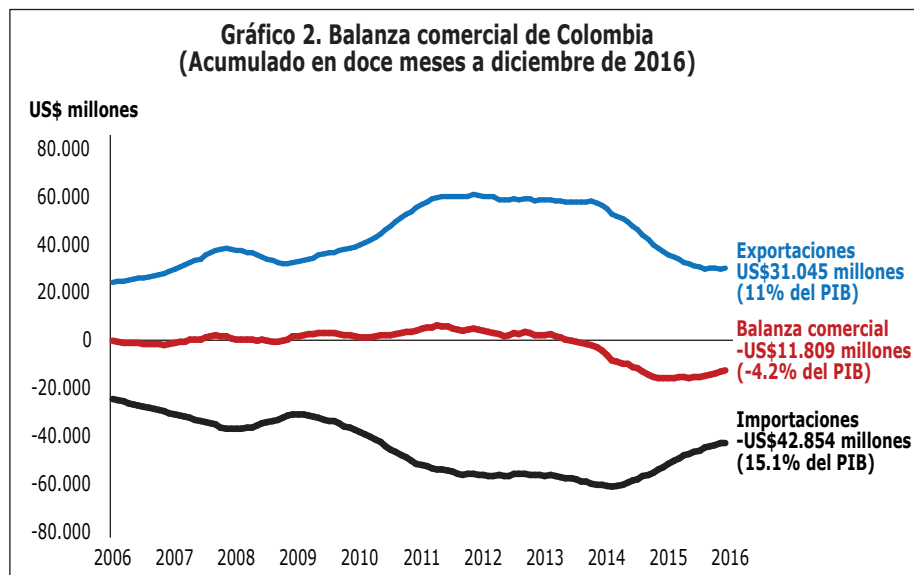
A continuación analizaremos con mayor detalle este desempeño comercial de Colombia y con nuestros dos principales socios comerciales:

Balace comercial con Estados Unidos

Las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos alcanzaron los US\$9.870 millones en 2016 (3.5% del PIB), prácticamente la mitad del valor exportado que se tuvo antes de la reversión en los términos de intercambio tres años atrás. En efecto, antes del TLC con Estados Unidos, Colombia le exportó US\$21.833 millones en 2012. De hecho, las exportaciones no tradi-



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.



cionales (agro e industria) han caído de US\$4.900 millones a US\$3.800 millones (-21%) durante 2013-2016. Las cifras registradas recientemente son entonces un 45% inferiores a la meta que se trazó el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 cuando el objetivo era llevarlas a unos US\$7.000 millones para el mercado de Estados Unidos (1.9% del PIB), ver *Comentario Económico del Día* 22 de junio de 2017).

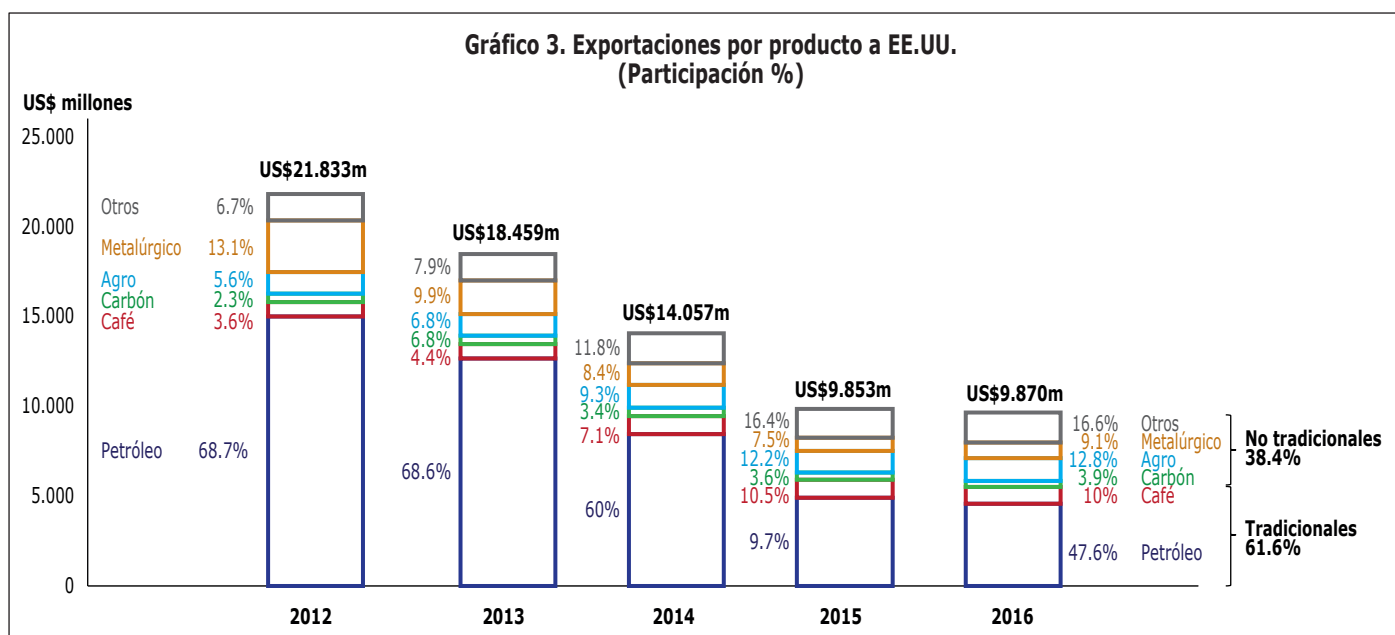
En el caso de las exportaciones tradicionales a Estados Unidos, estas se contrajeron un -63% durante 2012-2016, las cuales se explican por deterioros en petróleo (-69%) y carbón (-24%). Lo grave es que las exportaciones no tradicionales (agro e industria) han sido incapaces

de penetrar el mercado de Estados Unidos de forma significativa y de allí que continúen cayendo a ritmos del -31%, ver gráfico 3. Esto es señal de que la devaluación real peso-dólar del 25% durante 2015-2017 ha resultado insuficiente para compensar el elevado Costo Colombia (arriba explicado).

Las importaciones FOB desde Estados Unidos bordearon los US\$11.293 millones en 2016 (4% del PIB), también cayendo un -24% anual. Respecto del período 2012-2016, estas importaciones han venido disminuyendo de niveles de US\$12.700 millones, lo cual implica un alto sacrificio en modernización del país, ya que el grueso de ellas son insumos y maquinaria.

Como resultado de lo anterior, Colombia ahora exhibe un déficit comercial con Estados Unidos del orden de -US\$1.423 millones (equivalente al 0.5% del PIB), lo cual resulta una paradoja histórica, pues antes del TLC manteníamos una balanza comercial superavitaria con Estados Unidos, ver gráfico 4. En particular, se evidenció una pérdida de potencial exportador en el sector de plástico y caucho, que dejó al país como importador neto de estos productos, ver *Informe Semanal* No. 1358 de abril de 2017.

Esta situación de “crisis exportadora” con nuestro principal socio comercial (Estados Unidos), a solo dos horas de vuelo Barranquilla-Miami, hace que el país no pueda ser muy optimista sobre la supuesta



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

ISSN 1794-2616

Junio 27 de 2017

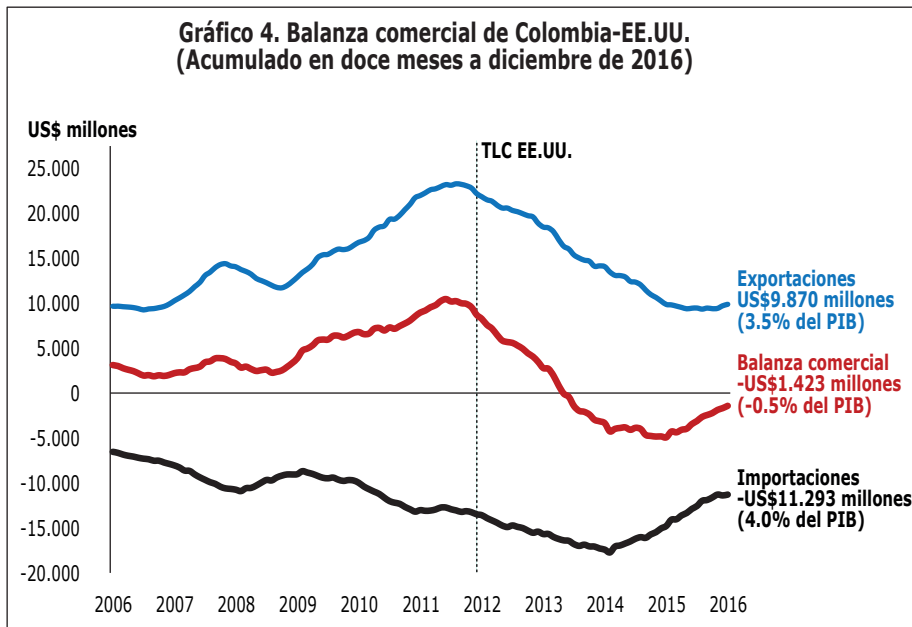


Pág. 4

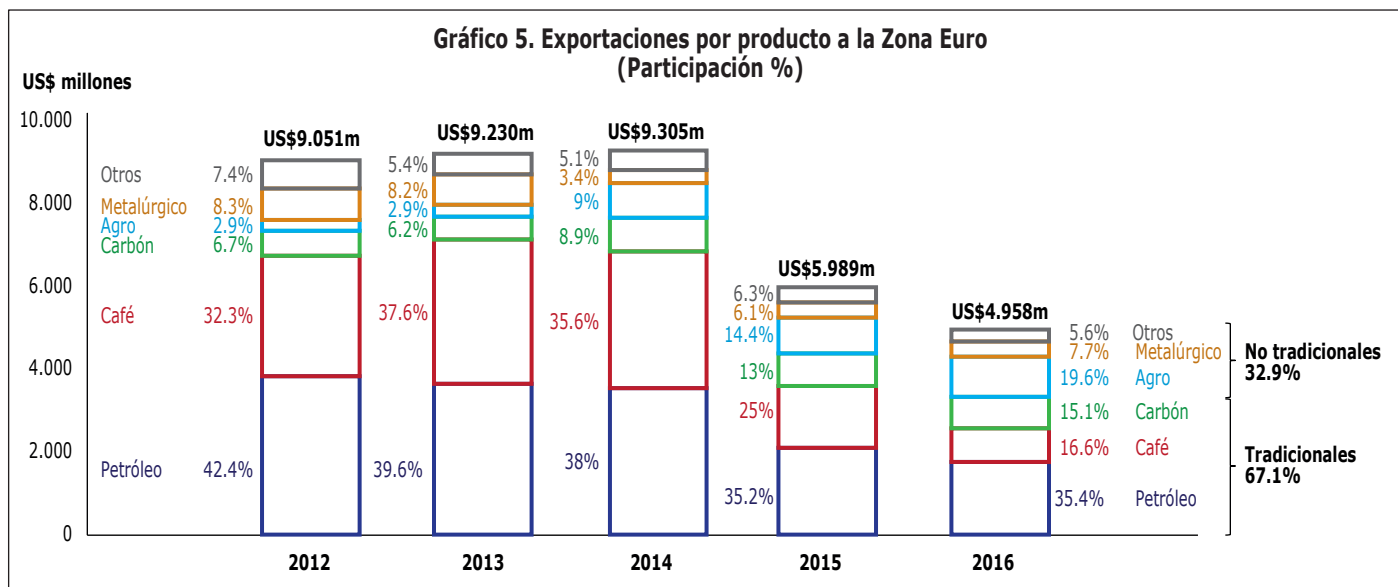
“conquista” de mercados tan distantes como los de Europa o Asia, donde el discurso de llegar al Asia-Pacífico (a través de nuestro precario puerto de Buenaventura) ya sueña a un simple cliché.

Balance comercial con la Zona Euro

Las ventas externas de Colombia a la Unión Europea (UE) bordearon los US\$4.958 millones en 2016 (1.8% del PIB), lo cual representó una caída del -17.2% anual. En cambio, tres años atrás, las exportaciones hacia la UE registraban niveles de US\$9.305 millones, una cifra que parecía prometedora con la entrada en vigencia del TLC con la Zona Euro.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

ISSN 1794-2616

Junio 27 de 2017



Pág. 5

Sin embargo, la excesiva concentración de exportaciones en *commodities* hacia ese mercado también llevó a que, durante 2015-2016, las ventas externas hacia ese destino también se vinieran a pique. Así, las exportaciones hacia la UE se han contraído un -46% durante 2013-2016.

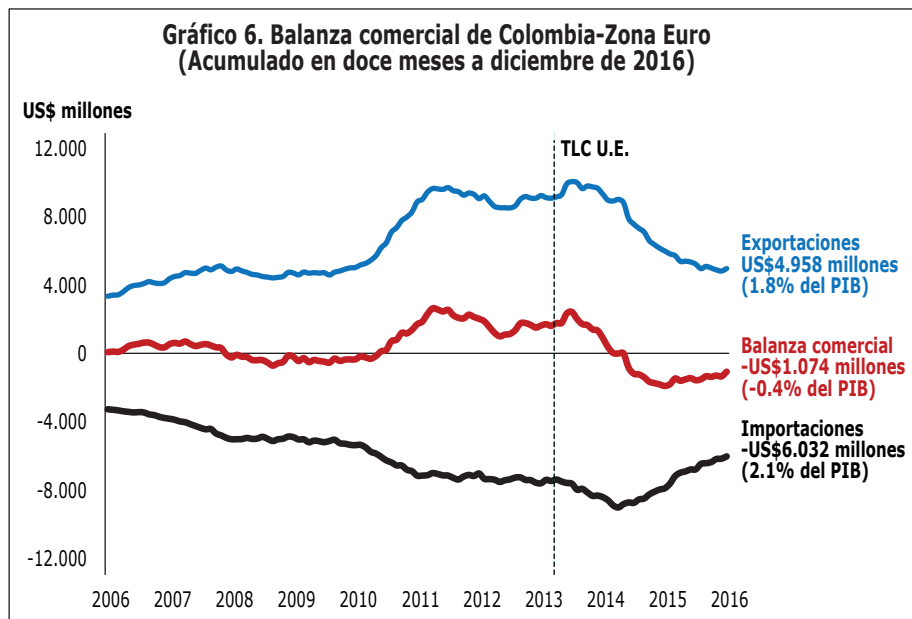
Al discriminar la composición de las exportaciones hacia la UE, se encuentra que las exportaciones tradicionales son las de mayor descenso (-57% durante el acumulado 2013-2016), lo cual se explica por petróleo (-52%) y café (-76.3%). En el caso de los productos no tradicionales, se ha observado una leve expansión del 6.7%, gracias a productos agropecuarios. No obstante, continúa preocupándonos el bajo nivel de nuestra oferta exportadora a Europa, ver gráfico 5.

Las importaciones FOB desde la UE llegaron a los US\$6.032 millones en 2016 (2.1% del PIB), mostrando una reducción del -23.6% anual. Con ello, ahora nuestra balanza comercial con la UE exhibe un abultado déficit de -US\$1.074 millones anuales (equivalente al -0.4% del PIB), ver gráfico 6. Allí, los sectores de cuero-calzado y refinación de

petróleo (pasando de ser exportadores netos a neutros), así como los productos metalúrgicos (pasando de ser neutros a importadores netos), fueron los que presentaron las mayores pérdidas de potencial exportador durante 2016.

En síntesis, es evidente el desafío que representa para Colombia superar estos efectos negativos del Costo Colombia para así poder aprovechar los TLCs con Estados

Unidos y Europa, pues hasta la fecha no existen mayores logros que celebrar. Mejorar las perspectivas de déficits comerciales cercanos al 2.5% del PIB durante 2017-2018 es una prioridad, si es que Colombia quiere mantener su actual calificación de grado de inversión, y ello requiere acelerar el paso en dotación de infraestructura y abaratamiento de nuestros costos laborales y energéticos.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

INDICADORES ECONÓMICOS

		\$MM ⁽¹⁾	CAMBIO PORCENTUAL ANUAL				FECHAS CLAVE JUNIO 26 AL 30 DE 2017
			9 junio 2017	A la última fecha	Un mes atrás	Tres meses atrás	
1. Medios de pago (M1)		91.599	1.1	-0.4	-1.7	4.3	LUNES 26 COL: festivo. EE.UU: órdenes de bienes durables, mayo.
2. Base monetaria (B)		75.212	-2.1	-4.1	0.3	8.4	
3. Efectivo		48.516	1.0	0.3	0.3	12.9	
4. Cuentas corrientes		43.084	1.2	-1.1	-3.9	-4.0	
5. Cuasidineros		320.007	7.6	6.8	9.1	13.2	MARTES 27 COL: estadísticas de cemento, mayo. EE.UU: índice de precios de vivienda-S&P/Case Shiller, abril. EE.UU: Índice de Confianza del consumidor calculado por The Conference Board, junio.
6. Total ahorro bancos comerciales		158.712	2.3	-1.6	-1.1	6.9	
7. CDTs		161.294	13.4	16.6	21.6	20.9	
8. Bonos		25.319	19.9	16.0	12.2	-3.1	
9. M3		450.215	6.7	6.1	6.5	9.8	MIÉRCOLES 28 EE.UU: ventas de vivienda pendientes, mayo.
10. Cartera total		392.720	6.0	6.3	6.4	12.1	
11. Cartera moneda legal		371.215	6.7	7.0	7.8	13.2	
12. Cartera moneda extranjera		21.505	-5.2	-4.9	-13.0	-2.0	
13. Total bancos comerciales		381.138	6.0	6.4	6.6	16.6	JUEVES 29 EE.UU: PIB (tercera estimación), primer trimestre. U.E: Índice de Confianza del Consumidor y de los Inversionistas calculado por la Comisión Europea, junio.
14. CFC		9.135	1.5	1.6	-0.8	-56.0	
15. TES		246.539	9.4	11.9	14.9	9.4	
16. I.P.C.	May		4.37	4.66	5.18	8.20	
17. I.P.C. sin alimentos	May		5.35	5.60	5.17	6.07	VIERNES 30 COL: tasa de desempleo, mayo. COL: reunión de la Junta del Banco de la República. EE.UU: Índice de Confianza del Consumidor calculado por Reuters y la Universidad de Michigan, junio. U.E: Índice de Precios al Consumidor, junio.
18. I.P.C. de alimentos	May		2.09	2.50	5.21	13.45	
19. TRM (\$/US\$)	Jun27	3.010.68	1.27	-4.62	-5.19	15.00	
20. Reservas internacionales ⁽²⁾			47.093	46.937	46.789	47.027	
21. Saldo de TES (\$MM)			246.539	248.117	241.472	225.444	
22. Unidad de Valor Real (UVR)	Jun27		251.14	250.19	247.04	240.21	
23. DTF efectiva anual	Jun26-Jul2		5.95	6.11	6.65	6.93	
24. Tasa interbancaria efectiva	Jun20-Jun23		6.25	6.51	7.25	7.50	

⁽¹⁾ Miles de millones de pesos. ⁽²⁾ Millones de dólares.