

Análisis acuerdo de Libre Comercio Colombia - Unión Europea: Sector minero - energético 2012-2018



Analysis free trade agreement Colombia-European Union: mining sector - energy 2012-2018

León – Castillo, María Fernanda; Pongutá - Santos, Santiago

María Fernanda León – Castillo
mleon22@unisalle.edu.co
Universidad de La Salle, Colombia
Santiago Pongutá - Santos
sponguta88@unisalle.edu.co
Universidad de La Salle, Colombia

Revista Científica Profundidad Construyendo Futuro
Universidad Francisco de Paula Santander, Colombia
ISSN: 2422-1783
ISSN-e: 2422-2518
Periodicidad: Semestral
vol. 12, núm. 12, 2020
profundidad@ufps.edu.co

Recepción: 20 Julio 2019
Aprobación: 25 Octubre 2019

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/737/7373928006/>

DOI: <https://doi.org/10.22463/24221783.2639>

Resumen: Este documento desarrolla un análisis descriptivo del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y la Unión Europea, enfocándose en el sector minero energético que representa aproximadamente el 70% de la comercialización entre las partes. Esto, se debe a la creciente tendencia de los países hacia la expansión y apertura de sus economías, siendo este acuerdo uno de los más importantes componentes de la agenda comercial de Colombia y al ser la Unión Europea el segundo socio comercial del territorio colombiano, representando un 14,7% del comercio exterior en el país, enmarcado a su vez por unas exportaciones principalmente de productos minero-energéticos. El mismo es consistente con el proceso de gradual inserción internacional de Colombia en las corrientes internacionales de comercio e inversión y constituye un aporte fundamental para complementar el mercado nacional con las oportunidades que genera un comercio con 500 millones de consumidores, analizando si efectivamente la implementación del acuerdo ha favorecido o no el proceso gradual de inserción y exportación de Colombia.

Palabras clave: Acuerdo comercial, Comercio exterior, Intercambio, Sector minero energético, Tratado de libre comercio.

Abstract: This document develops a descriptive analysis of the Free Trade Agreement signed between Colombia and the European Union, focusing on the mining energy sector which represents approximately 70% of the commercialization between the parties. This is due to the growing tendency of the countries towards the expansion and opening of their economies, being this agreement one of the most important components of the commercial agenda of Colombia and being the European Union the second commercial partner of the Colombian territory, representing 14.7% of the foreign trade in the country, framed in turn by exports mainly of mining and energy products. It is consistent with the process of gradual international insertion of Colombia in international trade and investment flows and constitutes a fundamental contribution to complement the national market with the opportunities generated by trade with 500 million consumers, analyzing whether.

Keywords: Energy mining sector, Exchange, Free trade agreement, Foreign trade, Trade agreement.

1. Introducción

En el esquema actual de las relaciones entre Colombia y La Unión Europea, se encuentran tres pilares que estructuran las mismas: el diálogo político, los proyectos de cooperación y los acuerdos comerciales, es por eso por lo que la UE entabla relaciones con interlocutores a distintos niveles, tal como regionales, subregionales y estatales. La creciente tendencia de los países hacia la expansión y apertura de sus economías ha incrementado el interés por los acuerdos y tratados económicos. Este ha sido el caso de algunos países de América Latina y Asia, que se han transformado en territorios fundamentales de inversión para las grandes potencias durante el último siglo (Dullien, 2009). Los acuerdos de libre comercio, como el suscrito entre la Unión Europea y Colombia, pactan fundamentalmente, por un lado, un trato preferencial para que productos y servicios ingresen con ventajas y, por el otro, se conviene la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Así, los productos colombianos exportados al mercado europeo ingresarán con ventajas que otros países no tienen y a su vez, sucedería lo propio con los productos europeos que ingresen a Colombia.

Adicionalmente, la reducción de barreras arancelarias se traduce en temas técnicos que facilitan el comercio, como medidas sanitarias y fitosanitarias, inversiones, asuntos laborales, disposiciones para el medio ambiente, propiedad intelectual, entre otros. Estos acuerdos comerciales son compromisos indefinidos, que no cuentan con plazos, como sí sucede con el actual acceso preferencial que la Unión Europea le brinda a 176 países mediante el Sistema de Preferencias Generalizadas (Delegación de la Unión Europea en Colombia, 2018); preferencias que han sido otorgadas unilateralmente de manera transitoria y que no beneficia a todas las exportaciones. De esta forma, las relaciones comerciales entre Colombia y la UE no se basan en un acceso preferencial unilateral sino en la estabilidad, seguridad jurídica y la predictibilidad. Además, por motivo del crecimiento y compromiso latinoamericano, se ha logrado la negociación de tratados importantes que conllevan beneficios bilaterales para los involucrados, como el actual TLC entre Colombia y la UE.

No obstante, el Acuerdo Comercial suscrito con la UE no solo busca fortalecer lo estrictamente comercial, sino que contribuye a la consolidación de la democracia, el respeto a los derechos humanos, la lucha contra la pobreza, el aumento del empleo en condiciones decentes, el compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sostenible. Así mismo, el Acuerdo ratifica el compromiso de cumplir estándares internacionales en todas las materias que abarca, incluidos los lineamientos multilaterales.

En la primera sección, se mencionan los antecedentes a la firma del Tratado y sus respectivas negociaciones, en la segunda sección, se detalla la selección del Sector minero energético; en la tercera sección, se traen a colación algunas ventajas y desventajas que trajo consigo la incorporación del acuerdo; y

finalmente, en la cuarta sección, se ofrecen algunas conclusiones teóricas al respecto.

2. Reflexión

2.1 Antecedentes y Negociación

La negociación del Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea demoró 2 años y 7 meses, en los cuales se generaron 9 rondas de negociación, con 4.170 participantes en 284 reuniones con la sociedad civil. En efecto, la primera parte del proceso fue bloque a bloque (CAN-UE), “el 23 de abril de 1993, suscribieron un Acuerdo de Cooperación aprobado por la Comunidad Andina mediante la Decisión 329 e implementado en 1998, estas formalmente establecieron un mecanismo de diálogo político en 1996 con la Declaración de Roma, que institucionaliza y prevé reuniones oficiales sobre asuntos bilaterales e internacionales de interés común”. (SICE, 2019).

Según el autor Tremolada, Tassar & Costa (2019), el 17 de mayo de 2008, la Comunidad Andina y la UE llegaron a un “acuerdo marco flexible” para la asociación de ambos bloques. Resaltando que cada uno de los países miembros de la CAN podría optar por entrar o no, según sus posibilidades, intensidades, plazos y velocidades. Una vez de ser pactado el nuevo acuerdo fue firmado en diciembre de 2003 en territorio romano, una vez ratificado, reemplazaría al Acuerdo Marco de Cooperación y a la Declaración de Roma de 1996. El Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 definió áreas de cooperación y estableció comisiones mixtas para el seguimiento de actividades, así como también un subcomité sobre comercio, los cuales continúan con su labor.

“Las negociaciones se lanzaron el 14 de junio de 2007 durante la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino celebrado en Tarija, Bolivia. Ambas partes saludaron la aprobación de la Decisión 667 que establece el Marco general para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea señalando que la negociación del acuerdo debe tomar en cuenta los diferentes niveles de desarrollo económico entre los bloques”. (PROCOLOMBIA, 2018)

Rondas de Negociación

En este sentido, a finales de enero 2009, Colombia, Ecuador y Perú se reunieron en Bruselas con la UE para avanzar en las negociaciones de un acuerdo comercial.

- La primera ronda de negociaciones entre la CAN y la UE tuvo lugar en Bogotá el 17 de setiembre de 2007. Culminando 13 de febrero de 2009.
- La segunda ronda se realizó en Bruselas el 14 de diciembre de 2007.
- La tercera se concluyó en Quito el 25 de abril de 2008.
- La cuarta concluyó el 19 de junio de 2009.
- La quinta en Lima del 20 al 24 de julio.
- La sexta del 21 al 25 de setiembre en Bruselas.
- La séptima ronda de negociaciones del 16 al 20 de noviembre de 2009 en Bogotá.

- La octava ronda de negociaciones se hizo del 18 al 22 de enero de 2010, en Bogotá
- La novena y última ronda de negociaciones se realizó en Bruselas del 22 al 28 de febrero de 2010.

Cabe resaltar que los jefes negociadores de los respectivos países se reunieron en Bruselas los días 23 y 24 de marzo de 2011 para rubricar los textos finales del acuerdo comercial entre las partes. Después de la rúbrica, “se iniciará el proceso de traducción, firma y adopción del acuerdo para que éste pueda entrar en vigor. El 16 de marzo de 2012, el Consejo de la Unión Europea aprobó el tratado de libre comercio con Colombia y Perú en el ámbito de la sesión del Consejo de Asuntos Exteriores”. (SICE, 2019).

El Acuerdo Comercial entre el Perú, Colombia y la Unión Europea fue suscrito en Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012. Al inicio del 2013 Ecuador decidió restablecer formalmente las negociaciones del acuerdo con la UE. El 17 de julio de 2014, luego de cuatro rondas de negociaciones, las partes concluyeron el tratado que permite a Ecuador unirse al Acuerdo Comercial Multipartes suscrito por Colombia y Perú con la UE. “El 23 de septiembre de 2014, Ecuador y la Unión Europea publicaron el texto del acuerdo comercial y el 12 de diciembre de 2014, procedieron a la rúbrica del acuerdo entre ambas partes. Ecuador se sumó al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú el 11 de noviembre de 2016”. (LEGISCOMEX, 2017)

2.2 Análisis del Sector

Para efectos del acuerdo tratado, este trabajo se enfocará en el sector minero energético, debido a que, como se evidencia en el Observatory of Economic Complexity OEC (2019), las principales exportaciones de Colombia son petróleo crudo (\$ 11.1B), briquetas de carbón (\$ 7.63B), café (\$ 2.7B), petróleo refinado (\$ 2.06B) y oro (\$ 1.45B), utilizando la revisión de 1992 del HS (Sistema Armonizado) clasificación. Sus principales importaciones son petróleo refinado (\$ 2.81B), equipo de transmisión (\$ 1.99B), automóviles (\$ 1.89B), medicamentos envasados (\$ 1.2B) y aviones, helicópteros y / o naves espaciales (\$ 932M).

En 2017, Colombia exportó \$ 39.1B, convirtiéndose en el 55° exportador más grande del mundo. Durante los últimos cinco años, las exportaciones de Colombia han disminuido a una tasa anualizada de -9.4%, de \$ 63.8B en 2012 a \$ 39.1B en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por Crude Petroleum, que representa el 28.3% de las exportaciones totales de Colombia., seguido de Briquetas de carbón, que representan el 19,5% (OEC, 2019).



Figura 1.
Principales productos en materia de exportación en Colombia.
OEC (2019).

Cabe resaltar que a pesar del poco tiempo en vigor y las complicaciones del comercio internacional, el acuerdo ya ha mostrado resultados positivos: la exportación del sector agrícola colombiano hacia la Unión han aumentado, la información oficial al respecto como lo plantea Tremolada, Tassar & Costa (2019), deja ver que además Colombia ha logrado diversificar sus exportaciones privilegiando a sectores distintos al minero energético, lo cual era el ideal de dicho acuerdo. Es así como las ventas minero-energéticas a la UE pasaron de un 73% en 2013 a un 46% en 2017 en favor de las ventas de productos agrícolas.



Figura 2.
Porcentaje de importaciones de países europeos respecto a Colombia.
OEC (2019).

2.3 Análisis Cualitativo y Cuantitativo del Sector

El sector minero-energético en las últimas décadas ha venido caracterizándose por su papel dominante en la economía del territorio colombiano. Como menciona Vásquez (2016), desde que en el año 2003 inició lo que se ha conocido como el boom de los commodities y hasta al menos el segundo semestre de 2014 la principal cualidad de este segmento de la economía fue la de una expansión inusitada, a excepción de la recaída que ocasiono la crisis económica global de 2008, pero en líneas gruesas ininterrumpida. El sector minero-petrolero a través del tiempo ha demostrado la hegemonía respecto al aporte en el PIB y la entrada al país de Inversión Extranjera Directa (IED).

Tabla 1.

Inversión Extranjera directa Total y del sector minero-energético (hasta 2015)

Año	Total	Min-ene	IED Min-ene/IED Total %	Petróleo	Minas y canteras	Electricidad gas y agua
2010 p	6.430	4.691	72,9	3.080	1.838	43
2011 p	14.648	7.561	51,6	4.700	2.480	381
2012 p	15.039	8.617	57,2	5.471	2.474	672
2013 p	16.209	8.402	51,8	5.112	2.977	314
2014 p	16.325	6.836	41,8	4.732	1.582	523
2015 p (ene-sept.)	9.235	3.744	40,5	3.021	612	111

Banco de la República. Elaboración ENS.

En cuanto a la anterior tabla, se puede observar la amplia participación del sector minero-energético en cuanto a los flujos de IED. Entre las conclusiones que propone Vásquez (2016), podemos encontrar que casi la mitad del dinero de inversión que entra al país, al estar destinado muy especialmente al segmento minero-petrolero, refuerza el carácter primario y extractivista de la economía colombiana; la preponderancia de este segmento explica igualmente la caída de la IED más que previsible para 2015, toda vez la disminución de los precios de los commodities influyó a su vez en el decrecimiento de los flujos de inversión hacia el territorio colombiano, dada la menor rentabilidad del negocio en la actual coyuntura de precios y económica.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de Colombia, representando 14,7% del comercio exterior y posicionándose por detrás de los Estados Unidos (26,8%) y superando a China (12,6%) y México (5,95%). Los Países Bajos, España, Bélgica, Italia y Alemania se han destacado como los destinos de exportación de mayor relevancia y presencia, encontrándose dentro de los veinte destinos donde más se exportó en el año 2017. Además, Alemania, Francia, España, Italia y el Reino Unido se han posicionado entre los veinte países donde más importó Colombia en el mismo año (Analdex, 2018).

Según lo analizado por Analdex (2018), en 2013, año en el que entró en vigencia el TLC, las exportaciones colombianas a Europa tuvieron un valor de USD 9.290 millones. Cabe resaltar que, en el mismo año, a pesar de las exportaciones haber crecido en un 10% con respecto a 2016, estas alcanzaron apenas los USD FOB 5.439 millones, un 40,3% menos que en 2012. Este decrecimiento de las exportaciones colombianas a los países europeos se debe a la materialización del efecto que se tuvo por la caída en las exportaciones minero-energéticas.

Las importaciones originarias de la Unión Europea vieron un crecimiento del 10% entre 2016 y 2017, teniendo una gran importancia para los empresarios colombianos, dado que son compras de materias primas y bienes de capital que necesita la industria para ser más competitivos. Además, la balanza comercial pasó de ser favorable para Colombia a ser deficitaria, pasando de USD 1.1356 millones en 2013 a USD -1.1389 millones en 2017.



Figura 3.
Comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea.
Analex (2018), datos DANE.

Tabla 2.
Principales productos importados (USD Millones)

Capítulo	Descripción del producto	2013	2014	2015	2016	2017
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	1.461	1.473	1.297	1.024	1.178
30	Productos farmacéuticos	1.060	1.198	1.118	996	1.020
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás	467	478	438	541	509
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	602	544	510	415	438
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	974	1.593	1.448	227	436
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	454	514	430	359	363
29	Productos químicos orgánicos	223	240	260	228	269
39	Plástico y sus manufacturas	248	281	250	238	257
38	Productos diversos de las industrias químicas	211	216	213	206	211
48	Papel y cartón	177	191	174	173	194
27	Combustibles minerales	173	53	137	175	180
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	186	157	131	100	130
	Subtotal	6.235	6.938	6.406	4.680	5.185
	Total	7.962	8.774	8.283	6.256	6.857

Analex (2018), datos DANE.

Como podemos evidenciar en el cuadro anterior y según el informe del Centro de Pensamiento de Estrategias Competitivas (2017), la mayor parte de las exportaciones colombianas están concentradas en productos minero-energéticos. En 2013, estas exportaciones constituyeron el 79% del producto exportado. Aún después de la caída en los precios del petróleo en los últimos años, en 2016 estos productos representan el 53% de las exportaciones de Colombia a la Unión Europea.

Como menciona el Centro de Pensamiento de Estrategias Competitivas (2017) en su informe, la Unión Europea, en conjunto, es uno de los principales destinos de las exportaciones colombianas. En 2016, el 15,8% de las exportaciones de Colombia tuvieron como destino a la Unión Europea. Sin embargo, “el valor de las exportaciones con destino a este mercado pasó de 9.290 millones de dólares en 2013 a 4.971 millones de dólares en 2016, de los cuales el 46,7% corresponde a bienes no minero energético. De esta manera, el valor de las exportaciones totales decreció en 18,8% durante el período de vigencia

del acuerdo” (Hoyos, Jiménez, Campos, 2017). Esta disminución se ve atenuada por el comportamiento de las exportaciones no minero-energéticas, que lograron un crecimiento promedio anual de 6,3%, entre 2013 y 2016 y de 5,1% en el primer semestre de 2017, en donde se evidencia un mejor aprovechamiento de ese mercado, en este tipo de productos.

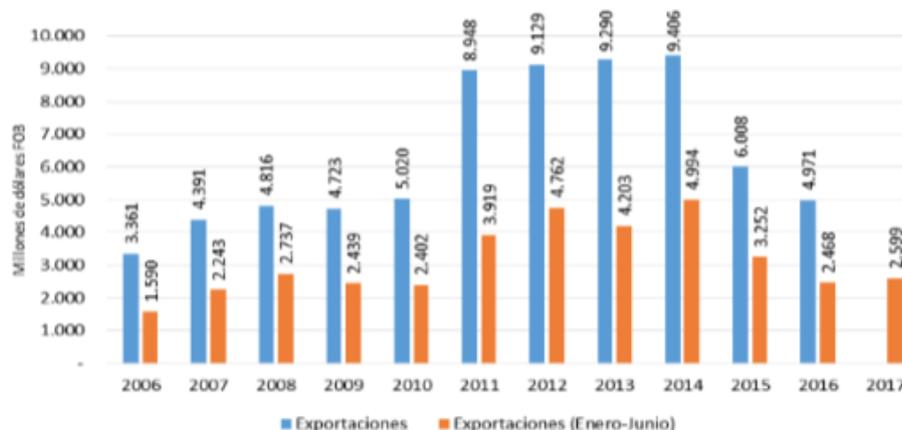


Figura 4
Exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, 2006–2017 (Junio).
DANE, calculo CEPEC – Universidad del Rosario.

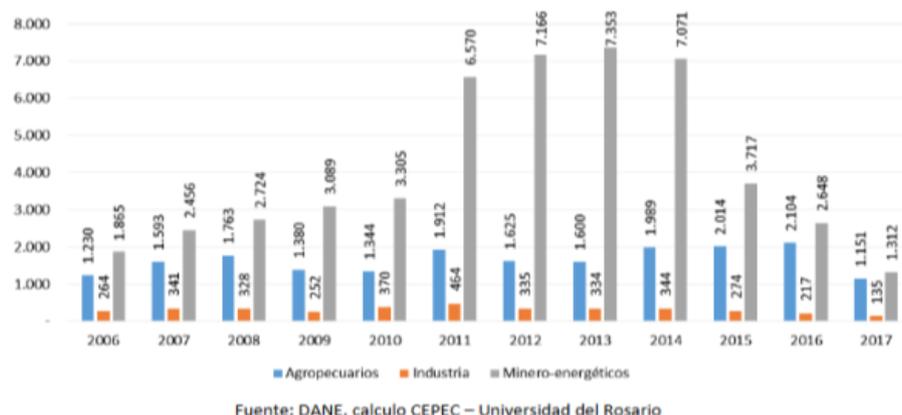


Figura 5.
Exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, por sectores, 2006–2017 (Junio).
Fuente: DANE, calculo CEPEC – Universidad del Rosario

Con respecto a los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) provenientes de Europa, presentados por Analdex (2018), han crecido en 24,3% desde el 2014, última fecha con datos disponibles, siguiendo la tendencia inversa de la inversión proveniente del resto del mundo. De los 14 países de la Unión Europea que invirtieron en Colombia, se observó contracción en únicamente 4 países. Además, la inversión proveniente de Italia creció cinco veces en su valor observado. En general, el Tratado de Libre Comercio permitió la entrada de IED desde el n Colombia, se observó contracción en solo 4 países. Además, la inversión proveniente de Italia creció cinco veces en su valor observado. En general, “el Tratado de Libre Comercio permitió la entrada de IED desde el bloque económico europeo; este pasó de representar 26,9% de la entrada total de capitales en 2014 al país a 37,24% en 2017” (Analdex, 2018). Si bien, la balanza comercial ha pasado a ser deficitaria, el incremento de las exportaciones

no minero-energéticas en US\$ 467 millones es alentador. A esto se le suma el incremento en los flujos de IED realizados por la UE en el país.

2.4 Ventajas y desafíos

En el marco con el compromiso de Colombia en profundizar su integración comercial con el mundo, se desarrolló el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea. El comercio bilateral con el mercado europeo ofrece oportunidades para profundizar la diversificación de la canasta exportadora, aprovechando la competitividad de los bienes no tradicionales tanto agroindustriales como manufactureros.

Como ha puesto de relieve la OMC y el Acuerdo Comercial (2018), en los últimos decenios el número de normas y reglamentos técnicos adoptados por los países ha aumentado considerablemente. Cabe atribuir esta intensificación de la política de reglamentación a la elevación de los niveles de vida en todo el mundo, que ha impulsado la demanda de productos seguros y de alta calidad por parte de los consumidores, y a los crecientes problemas de contaminación del agua, la atmósfera y el suelo que han llevado a las sociedades modernas a buscar productos no nocivos para el medio ambiente. El Acuerdo entre Colombia y la UE contempla disposiciones que, para salvar los problemas que suponen estos obstáculos técnicos al comercio (OTCs), permitirán una mayor comunicación y cooperación en los diferentes ámbitos (reglamentos técnicos, normas, y procedimientos de evaluación de la conformidad) para facilitar el comercio entre las partes y la aplicación del Acuerdo.

El Acuerdo prevé la prohibición, tanto en las leyes nacionales como regionales, de este tipo de prácticas anticompetitivas. Se prohíben asimismo las fusiones que obstaculicen de forma significativa la competencia, en particular como resultado de la creación o fortalecimiento de una posición dominante. Existen autoridades de competencia independientes que velarán por el cumplimiento de estas reglas de forma transparente y no discriminatoria, para lo cual establecerán ámbitos de cooperación entre ellas (Acuerdo Comercial, 2018).

Los acuerdos comerciales deben estar comprometidos con los grandes retos de la globalización, como el desarrollo social y la protección del medio ambiente. El desarrollo sostenible implica buscar avances y reforzar sus tres pilares básicos – desarrollo económico, desarrollo social y protección del medio ambiente– a nivel nacional e internacional. El capítulo sobre desarrollo sostenible en el Acuerdo persigue estos objetivos en el contexto específico del nuevo marco de relaciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea (Acuerdo Comercial, 2018).

Con el acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea se ha buscado crear un marco legal que aumente la estabilidad en las relaciones comerciales, otorgue mayores beneficios para los sectores industriales y ayude a la generación de empleos. El acuerdo, al igual que otros que tiene el país, es un instrumento clave para incrementar y diversificar las exportaciones colombianas. A pesar de ello, y como lo menciona Analdex (2018), los acuerdos solo dan los lineamientos y condiciones para generar negocios. De allí a que se deba plantear dentro de las estrategias de una política exportadora para los próximos años la inclusión de un mejoramiento del transporte logístico; en aras de reducción de costos tiempo y transporte que permitan mayor competitividad del país.

De esta manera, los aprovechamientos de los acuerdos comerciales incluyen generar las condiciones para acumular origen con otros países, el cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias, trabajar en mejorar los estándares de calidad de productos, entre otras acciones que permitirán una efectiva inserción en mercados con los que tenemos tratamiento preferencial (Analdex, 2018).

3. Conclusiones

Colombia es el quinto socio económico de la UE en la región y la UE es el segundo socio comercial del país y una de las fuentes de inversión extranjera más relevante. En 2017, Colombia ocupó el lugar 42 entre los principales socios comerciales de la UE en el mundo y es el primero en la Comunidad Andina. Una marcada diversificación en las exportaciones de Colombia a la UE, es lo más destacable del balance del acuerdo comercial, toda vez que a la firma del mismo las exportaciones minero energéticas constituían un 73% de las exportaciones de Colombia hacia la UE. Estas exportaciones, en 2017, constituyeron un 46% y el cambio en estas cifras se ha producido por exportaciones de naturaleza agrícola, que han crecido en un 56%.

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, al igual que a la disminución de las exportaciones en el Sector minero-energético. Los primeros cinco años del TLC con la UE estuvieron marcados por el fin del 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 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.

Las exportaciones de Colombia a la UE han representado apenas un 1,7% del PIB, tras cinco años de operación del TLC (a comparación de 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 (comparándolo con el 6,2% del PIB en la etapa pre-TLC), impulsada por los favorables precios del cobre, pero también por la mayor diversidad de exportadores (ANALDEX, 2018).

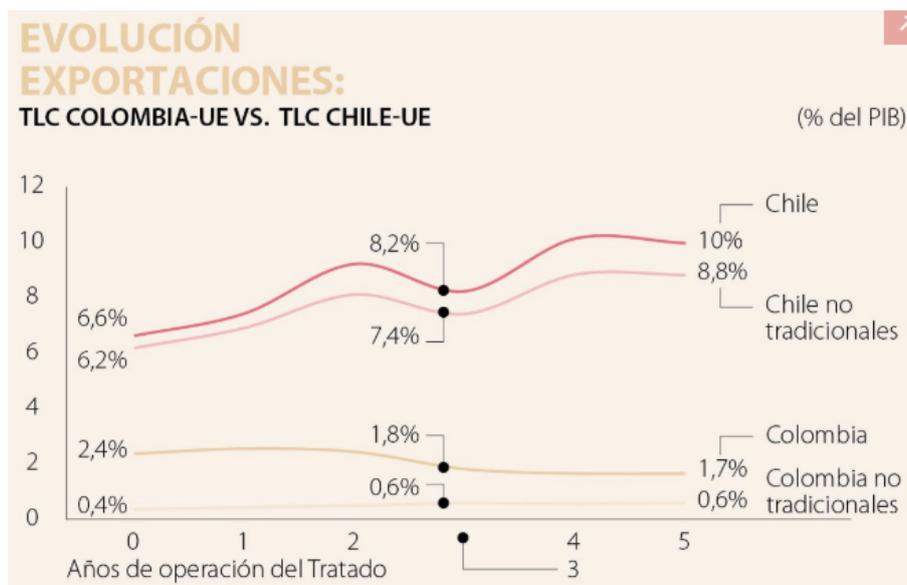


Figura 6.
Paralelo evolución exportaciones TLC Colombia - UE/ TLC Chile - UE.
Cálculos Anif con base en Comtrade, FMI y DANE.

Se ha buscado entonces consuelo en el crecimiento exhibido por el componente no tradicional 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. 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.

En síntesis, los resultados obtenidos por Colombia en el marco del TLC no son nada alentadores tras siete 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 (Acuerdo Comercial, Colombia-Unión Europea, 2018). Por ello resulta necesario avanzar con mayor celeridad en reformas transversales, que permitan mejorar la infraestructura-logística y reducir los costos laborales y energéticos.

Finalmente, cabe resaltar que la alta dependencia de la balanza comercial frente a las exportaciones de hidrocarburos, evidencia una economía que no es sana ni estable a nivel macroeconómico y medioambiental, como lo demostró la caída de los precios del petróleo y sus derivados. Es necesario preguntarse, el enfoque sobre el cual debe basarse la economía y los acuerdos comerciales realizados con otros países. En el caso de la Unión Europea, existen numerosas oportunidades de diversificación exportadora, sin embargo, a lo largo de los años, el crecimiento en

la exportación de productos no minero-energéticos hacia la UE, ha sido mayor, como es el caso de los productos manufacturados y materias primas.

4. Referencias

- Acuerdo Comercial, Colombia-Unión Europea (2018). Cartilla Colombia - UE. Obtenido de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04._acuerdo_comercial_cartilla.pdf
- Analdex. (2018). TLC entre Colombia y la Unión Europea. Obtenido de <https://www.analdex.org/2018/07/26/tlc-entre-colombia-y-la-union-europea/>
- Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas. (2017). Evolución de exportaciones con países que tienen acuerdos comerciales con Colombia (2006 – 2017). Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.
- Delegación de la Unión Europea en Colombia (2018). Cinco años de implementación del Acuerdo Comercial (2013-2017) Las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la Unión Europea: https://cdn2-eeas.fpfist.tech.ec.europa.eu/cdn/farfuture/OBYUFA9J2GhTHBK8zC9flgzFX:5fobRdTiuIMVbkHS/mtime:1521565796/sites/eeas/files/las_relaciones_economicas_y_comerciales_entre_colombia_y_la_union_europea_cinco_anos_de_implementacion_del_acuerdo_comer
- Dullien, S. (2009), “Central Banking, Financial Institutions and Credit creation in Developing Countries”. Discussion Papers. United Nations Conference on Trade and Development (193), pp. 1-32
- Hoyos, S., Jiménez, J., & Campos, C. (2017). Evolución de exportaciones con países que tienen acuerdos comerciales con Colombia (2006 – 2017). Obtenido de Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas: https://www.urosario.edu.co/competitividad/contenido/Publicaciones/Informe-especial-TLCs_17agosto-VF-3.pdf
- Legiscomex. (2017). Acuerdo comercial entre Colombia y la unión europea de 26 de junio de 2012. 19/09/2019, de ministerio de comercio, industria y turismo Sitio web: http://legal.legis.com.co/document/Index?obra=legcol&document=legcol_cba1f6b9c13200ee0430a01015100ee
- Observatory of Economic Complexity. (2017). Colombia. 21/09/19, de OEC Sitio web: <https://oec.world/en/profile/country/col/>
- PROCOLOMBIA. (2018). Acuerdo Comercial Colombia - Unión Europea. 21/09/2019, de Procolombia Sitio web: <http://ue.procolombia.co/abc-del-acuerdo/resumen>
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior (SICE) (2019). Acuerdos comerciales y secciones relacionadas. 20/09/19, de Organización de los Estados Americanos Sitio web: http://www.sice.oas.org/default_s.asp
- Tremolada, E., Tassara, C. & Costa, O. (2019) Colombia y la Unión Europea: Una asociación cada vez más estrecha. 1era Edición. Universidad Externado de Colombia.
- Vásquez, A. (2016). Panorama del sector minero-energético colombiano: comportamiento empresarial y diagnóstico laboral y sindical. Medellín, Colombia: Escuela Nacional Sindical.