

Observatorio Económico

Colombia

Bogotá, 5 de marzo de 2012
Análisis Económico

Colombia
 Economista Jefe
Juana Téllez
 juana.tellez@bbva.com
 57 1 347 1600 Ext. 11416

Colombia
 Economista Senior
Julio C. Suárez
 julio.suarez@bbva.com
 57 1 347 1600 Ext. 11410

Colombia y Estados Unidos abren sus puertas

Tratado de Libre Comercio mejorará ingreso y competitividad de Colombia

- **Libre comercio hace más competitivos los mercados y reduce el costo de vida**

El libre comercio es una oportunidad no sólo para aumentar las exportaciones, sino para mejorar el bienestar de la población. La ampliación del comercio incrementará la variedad de productos disponibles para los consumidores, aumentará la productividad de los productores y hará más competitivos los mercados reduciendo el costo de vida de los consumidores,

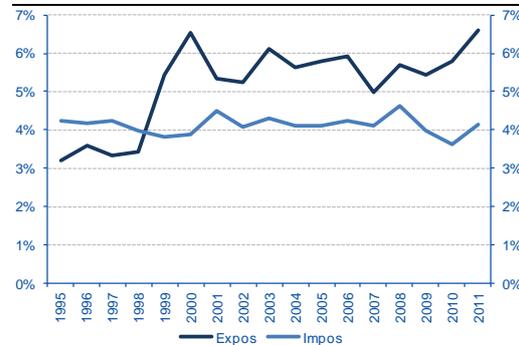
- **Se amplía el intercambio con el principal socio comercial**

El tratado afianzará las relaciones comerciales entre los dos países, permitiendo que algunos sectores que no estaban beneficiados por las preferencias arancelarias del ATPDEA puedan entrar al mercado estadounidense sin aranceles. Algunos productos con ventaja relativa para Colombia potenciarán sus exportaciones, mientras otros sectores deberán realizar mejoras productivas para afrontar los retos del tratado.

- **Desgravación arancelaria prudente, acompañada con mejoras en infraestructura y regulación**

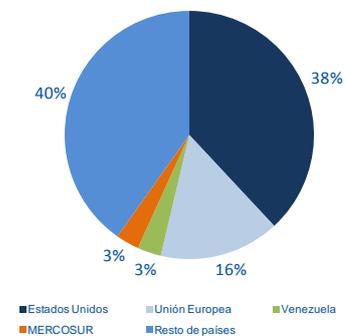
Con la entrada en vigencia del tratado 76% de los productos de origen estadounidense entrarán al mercado colombiano sin arancel, mientras que el 94% de los productos colombianos hará lo propio en el mercado estadounidense. Los demás productos tendrán un proceso de desgravación y de cuotas, que en todo caso se desmontarán paulatinamente mientras los productores ajustan su producción para enfrentar los retos del tratado.

Gráfico 1
Exportaciones e importaciones de Colombia hacia EE.UU. (% PIB)



Fuente: DANE y BBVA Research

Gráfico 2
Distribución de las exportaciones colombianas por país de destino en 2011



Fuente: DANE y BBVA Research

Estrategia de apertura y diversificación comercial

La importancia del tratado con los Estados Unidos radica en su participación en el comercio exterior colombiano. Estados Unidos es el principal receptor de las exportaciones colombianas (gráfico 2) y el principal país de origen de las importaciones, con un superávit comercial a favor de Colombia desde 1999 (gráfico 1).

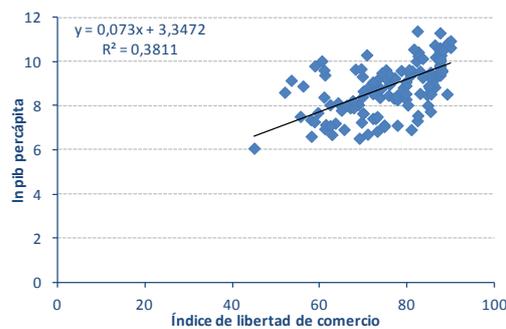
No obstante, el tratado con los EE.UU. hace parte de una ambiciosa estrategia de apertura y diversificación comercial. El Gobierno se encuentra en negociación de acuerdos con Corea del Sur, Turquía, Israel y Panamá; espera la confirmación del tratado con la Unión Europea por parte del Parlamento Europeo, y firmó recientemente acuerdos comerciales con Canadá, Chile, los Estados AELC (Suiza, Islandia, Noruega, Liechtenstein), y el triángulo norte (Guatemala, Honduras y El Salvador). Lo anterior sumado a los tratados ya suscritos con México, MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), y la CAN (Bolivia, Perú y Ecuador).

Libre comercio traerá mejoras en competitividad y bienestar

Los tratados de libre comercio son una oportunidad para mejorar la competitividad y el bienestar del país. Con el libre comercio no sólo se expanden los mercados para la venta en el exterior de productos de producción interna, sino se amplía la variedad de productos disponibles para los consumidores, aumenta la competencia induciendo una reducción en los precios a los consumidores, y aumenta la productividad haciendo que los países especialicen su producción en los productos en los que son más competitivos.

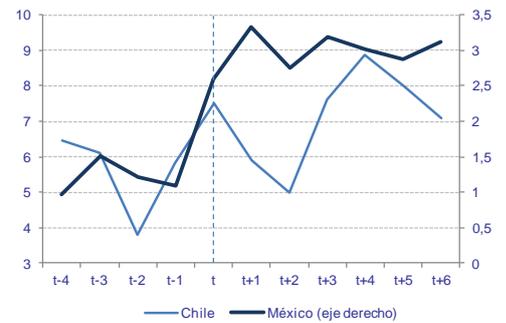
Con el tratado de libre comercio con los EE.UU., los consumidores colombianos encontrarán bienes e insumos estadounidenses que con anterioridad no se comerciaban internamente por los altos aranceles; verán una reducción en el costo de vida por una disminución en los precios de los bienes importados; y aumentará el crecimiento económico por incrementos en productividad¹.

Gráfico 3
Índice de libertad de comercio (0-100) y logaritmo natural del PIB per cápita para diferentes países



Fuente: Heritage Foundation, Banco Mundial y BBVA Research

Gráfico 4
Inversión Extrajera Directa Neta de México y Chile antes y después del NAFTA y el TLC respectivamente (% PIB)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research

¹ El Gobierno Nacional ha estimado un incremento de 1% anual en crecimiento económico como consecuencia del tratado.

Las mejoras en competitividad se traducen en mayores ingresos por persona. La gráfica 3 presenta la relación positiva entre el índice de libertad de comercio² del *Heritage Foundation* y el ingreso por persona de los países, reflejando la forma en que economías con menores trabas al comercio tienen como resultado mayores niveles de ingreso.

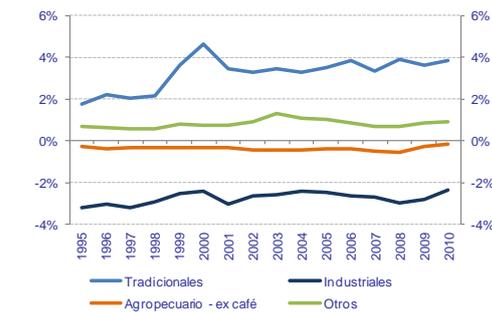
El libre comercio también incrementa los niveles de inversión extranjera directa neta (IED). La gráfica 4 presenta la IED como proporción del PIB para México antes y después de la entrada en vigencia del NAFTA, y para Chile antes y después de la firma del TLC con EE.UU. En la gráfica podemos observar que México casi triplicó su IED, manteniéndola en cerca de 3% después de la entrada en vigencia del NAFTA. El caso de Chile es menos notorio pero igualmente significativo, con un incremento de su IED desde 5,5% en promedio en los cuatro años antes del TLC, y de 7% cuatro años después del TLC.

Ampliación del intercambio con el principal socio comercial de Colombia, con sectores “ganadores” y “perdedores”

Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia, con una participación del 26% sobre el total de importaciones y 42% del total de exportaciones. Los productos más exportados son los tradicionales (café, petróleo, carbón, ferroníquel y derivados del petróleo), mientras que los más importados son combustibles, trigo y los relacionados con el sector industrial como maquinaria y partes.

Gráfico 5

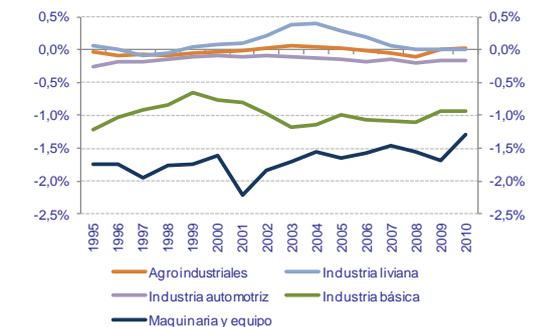
Balanza comercial de Colombia con EE.UU. por grupo de productos (% PIB)



Fuente: DANE y BBVA Research

Gráfico 6

Balanza comercial de Colombia con EE.UU. del sector industrial por subsector (% PIB)



Fuente: DANE y BBVA Research

Dentro de la industria, los productos de maquinaria y equipo pertenecen al subsector de donde proviene la mayor parte de importaciones industriales, mientras que los agroindustriales y los de industria liviana (alimentos, vestido, calzado y textiles) guardan una importancia relativamente menor en el comercio dentro de la industria.

Es difícil estimar el patrón de comercio con la entrada en vigencia del tratado (esto es, cuáles sectores “ganan” y cuáles “pierden” con el TLC). Las tecnologías cambian año a año y la estructura de costos de un sector puede variar significativamente en el mediano plazo, haciendo que un sector que en el pasado era improductivo se convierta en unos años en líder en producción. De igual forma algunos mercados pueden aprovechar los menores aranceles a sus insumos para adoptar mejoras productivas y así sobresalir en la producción nacional.

² Índice que mide el nivel de barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a las importaciones y exportaciones de bienes y servicios. El índice toma valores entre 0 y 100, reportando 100 una economía con niveles mínimos de barreras arancelarias y no arancelarias. Ver más en página web de *Heritage Foundation*.

No obstante, algunas medidas— obviando los anteriores problemas—permiten identificar los sectores que ex-ante la entrada del tratado, sugieren una ventaja competitiva frente al resto del mundo (obviando que los aranceles distorsionan el patrón actual de comercio y no necesariamente reflejan el patrón ex-post). El indicador de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) de Balassa³ (1965) tiene en cuenta que si un país exporta en mayor proporción un producto en comparación al resto del mundo, esto debería ser indicio de que el país es más productivo para producir dicho producto en relación al mundo, y por lo tanto revelaría una ventaja comparativa en su producción. Dicho indicador se calcula para EE.UU. y Colombia para una agregación del total de la producción en 63 categorías de productos, presentando si el producto se clasifica con ventaja relativa para Colombia o EE.UU. (ver tabla 1 del anexo). La clasificación es agregada, de tal forma que se debe considerar que al interior de cada categoría, pueden haber subsectores con una clasificación diferente a la del sector agregado (p. ej. Colombia puede tener una ventaja comparativa en producción de motocicletas, a pesar de que la categoría “vehículos” muestra una desventaja relativa en agregado).

Con la clasificación se encuentra que productos como café, azúcar, petróleo, cuero, plata y aluminio tienen una ventaja relativa en Colombia mas no en EE.UU., indicando que el TLC podría potenciar dichos sectores en Colombia dadas sus ventajas frente a EE.UU. Por otro lado, se presentan 25 sectores que no presentan ventaja relativa en ninguno de los dos países, que representan un potencial para su exportación por parte de ambos países. Un total de 22 sectores presentan una ventaja relativa en EE.UU. mas no en Colombia, los cuales podrían presentar tropiezos con la entrada del tratado. Finalmente, siete sectores muestran ventajas comparativas tanto en Colombia como en EE.UU., por lo cual la entrada en vigencia del TLC intensificará su competencia.

Proceso de desgravación prudente para mejorar competitividad interna y afrontar la mayor competencia

El tratado de libre comercio entrará en vigencia en 2013, coincidiendo con la finalización de las preferencias arancelarias del ATPDEA. La reducción de impuestos a las importaciones será gradual para ambos países (tabla 1). Con la entrada del tratado de libre comercio, al 60% de los productos de origen colombiano se les eliminará de manera inmediata el arancel para acceder al mercado estadounidense (donde el 34% ya tiene acceso libre sin arancel), mientras el 74% de los productos de origen estadounidense tendrán entrada sin arancel al mercado colombiano en el primer año de entrada en vigencia, siendo que el 2,3% de los productos son actualmente libres de aranceles.

Para el resto de los productos, iniciará un proceso de reducción escalonada. El proceso de desgravación difiere por producto, que en todo caso terminará entre 2015 y 2030. Para algunos productos (“otros” en tabla 1), el proceso de desgravación es acompañado por un esquema de cuotas, en donde se establece la cantidad máxima de bienes que un país puede exportar hacia el otro, pero que en todo caso se va flexibilizando en el tiempo.

El proceso de desgravación permitirá que los productores de ambos países inviertan para mejorar su estructura productiva, bien sea para ampliar sus exportaciones hacia el otro país, mejorar su productividad para afrontar la creciente competencia, o modificar sus líneas de negocio para enfocar sus esfuerzos en la venta de otro tipo de bienes. En todo caso, es una oportunidad para que el sector privado evalúe y mejore sus estructuras productivas para afrontar el cambio en las condiciones de comercio.

³ El índice se define como $VCR(ij) = (X_{ij}/X_{it}) / (X_{wj}/X_{wt})$ Donde $X(ij)$ y $X(wj)$ son las exportaciones del país i del producto j , y las exportaciones mundiales (w) del producto j , $X(it)$ y $X(wt)$ son las exportaciones totales del país j y del mundo en el año t . Un valor inferior a 1 indica que el país tiene una desventaja relativa revelada en el producto j . Si el índice toma un valor superior a 1, el país tiene una ventaja comparativa revelada en la producción del producto.

Los gráficos 7 y 8 presentan el valor del arancel promedio que se aplicará en Colombia (gráfico 7) y en Estados Unidos (gráfico 8) a las principales importaciones y exportaciones con el proceso de desgravación. Es así que las principales importaciones a Colombia tendrán una disminución de sus aranceles en promedio de 14,1% a 5,4%, mientras que los productos que compiten con las exportaciones tendrán una reducción de sus aranceles de 9,7% a 4% en el primer año de vigencia. Posteriormente iniciará un proceso de desgravación que finalizará en 2023 para los productos en cuestión.

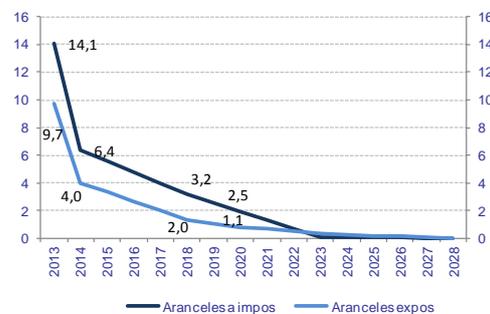
Tabla 1
Número de productos por período de desgravación según país y sector

Libres de impuestos	Colombia		Estados Unidos	
	Agropecuario	Industria	Agropecuario	Industria
	0	160	0	3603
2013	714	4401	1233	5176
2015	1	0	0	0
2017	112	317	2	0
2019	0	52	0	0
2020	2	0	0	0
2021	2	0	0	0
2022	23	1056	9	20
2024	1	0	0	0
2027	5	0	35	0
2030	0	0	388	0
Otros	76	0	150	18

Fuente: MinComercio y BBVA Research

Las principales exportaciones Colombianas hacia Estados Unidos (excluyendo bienes primarios como café, carbón y petróleo), verán una reducción de sus aranceles promedio de 4,1% a 0% en el primer año de vigencia del tratado. No obstante, como se mencionó con anterioridad, otros bienes tendrán un proceso de desgravación pero ellos representan una proporción menor dentro del total de las exportaciones Colombianas.

Gráfico 7
Arancel promedio en Colombia a las principales importaciones y a los productos que compiten con las exportaciones (%)



Fuente: MinComercio y BBVA Research

Gráfico 8
Arancel promedio en EE.UU. a las principales exportaciones Colombianas, excluyendo bienes primarios (%)



Fuente: United States International Trade Commission, MinComercio y BBVA Research

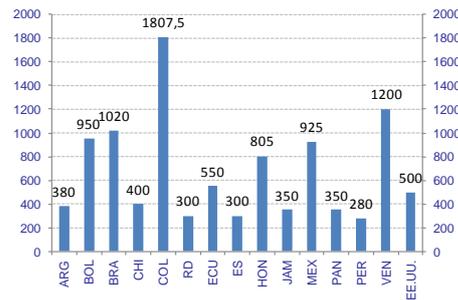
Agenda interna en infraestructura y regulación para aprovechar la apertura comercial

Los entes gubernamentales son conscientes de las falencias en materia de infraestructura vial y de logística comercial. En materia de regulación, el Gobierno espera eliminar algunas trabas a la competitividad, incluyendo simplificación a trámites de aduanas, registros sanitarios y demás trámites que restringen la celeridad del comercio exterior.

En materia de infraestructura, el Gobierno nacional estima una inversión de \$ 42,1bn USD entre 2011-2018. Para 2012 se espera una inversión de 3,6bn COP en regiones que el Gobierno ha determinado como prioritarios para enfrentar el incremento en comercio por el TLC. En total son cuarenta proyectos que incrementarán las vías primarias en 1.131 kms, invirtiendo a su vez 500 mm COP en dobles calzadas y 1,2bn COP en mantenimiento vial.

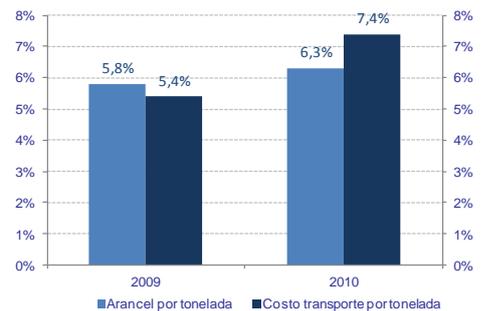
Las mejoras en infraestructura son necesarias para aprovechar los beneficios del libre comercio. Estimaciones indican (gráficas 9 y 10) que los costos de transporte en Colombia son significativamente mayores frente a los países de la región, restándole competitividad a la producción interna. De igual forma, en Colombia los costos de transporte interno lograron superar en 2010 los costos promedio de los aranceles por tonelada impuestos a las importaciones, generando ineficiencias y trabas para que los productores y consumidores aprovechen los beneficios del libre comercio.

Gráfico 9
Costos de transportar por carretera un contenedor en países de la región y EE.UU. (USD)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research

Gráfico 10
Arancel promedio por tonelada y costo de transportar por carretera una tonelada de carga en Colombia (%)



Fuente: DIAN, MinComercio, Banco Mundial y BBVA Research

Anexo 1

Categorización del índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR), para el total de productos clasificados en 63 categorías (SITC3 a dos dígitos). La tabla muestra los productos en los cuales EE.UU. y Colombia especializan su producción en relación al patrón de comercio general del mundo. Su definición se encuentra en el pie de página tres. La flecha azul presenta los productos con potencial de aprovechar el TLC, dada la desventaja comparativa de los EE.UU.

	Ventaja comparativa EE.UU. ($VCR_{EE.UU.} > 1$)	Desventaja comparativa EE.UU. ($VCR_{EE.UU.} < 1$)
Ventaja comparativa Colombia ($VCR_{COL} < 1$)	Vegetales y frutas Carbón coque y briquetas Tinturas y materiales curtientes y colorantes Aceites esenciales y productos de perfumería Plásticos en forma primaria Papel, cartón y artículos de pasta de celulosa Oro no monetario	Azúcar, preparaciones de azúcar y miel Productos animales y vegetales en bruto Café, té, cacao, especias y derivados Petróleo y derivados Cuero y manufacturas de cuero Plata y aluminio
Desventaja comparativa Colombia ($VCR_{COL} < 1$)	Carne y preparaciones Artículos manufacturados diversos Aparatos científicos y profesionales Vehículos de carretera Alimentos para animales Cereales y preparaciones Productos y preparados comestibles diversos Cueros y pieles en bruto Semillas y frutos oleaginosos Caucho en bruto Corcho y madera Pulpa y desperdicio de papel Fibras textiles y sus desperdicios Minerales metálicos y chatarra Aceites y grasas animales Productos químicos orgánicos e inorgánicos Productos médicos y farmacéuticos Fertilizantes Plásticos en formas no primarias Materias y productos químicos Minerales no metálicos manufacturados Máquinas y equipo para industria	Animales vivos (ex. peces) Equipos de fotografía y óptica Equipo de transporte Prendas de vestir Muebles, colchones y cojines Artículos de viaje y bolsos de mano Calzado Electrodomésticos y sus partes Máquinas para procesamiento de datos Equipo para telecomunicaciones Máquinas para trabajar metales Productos lácteos y huevos Pescado, crustáceos, moluscos Bebidas Tabaco y sus productos Fertilizantes y minerales en bruto (ex. carbón, petróleo y piedras preciosas) Gas natural y manufacturado Corriente eléctrica Grasas y aceites vegetales fijos, en bruto, refinados o fraccionados Grasas animales o vegetales y aceites procesados, ceras y alimentos Manufacturas de caucho Manufacturas de corcho y madera (ex. mueblería) Hilados, tejidos, artículos confeccionados Metales no ferrosos Manufacturas de metales



Fuente: World Trade Indicators (Banco Mundial) y BBVA Research.

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento será distribuido en el Reino Unido únicamente a (i) personas que cuentan con experiencia profesional en asuntos relativos a las inversiones previstas en el artículo 19(5) de la ley de servicios y mercados financieros de 2000 (promoción financiera) de la orden de 2005, (en su versión enmendada, en lo sucesivo, la "orden") o (ii) entidades de grandes patrimonios sujetas a lo dispuesto en el artículo 49(2)(a) a (d) de la orden o (iii) personas a las que legalmente se les pueda comunicar una invitación o propuesta para realizar una inversión (según el significado del artículo 21 de la ley de servicios y mercados financieros de 2000) (en adelante, todas estas personas serán "personas relevantes"). Este documento está dirigido únicamente a las personas relevantes y las personas que no sean personas relevantes no se deberán basar en el mismo ni actuar de conformidad con él. Las inversiones o actividades de inversión a las que hace referencia este documento sólo están disponibles para personas relevantes y sólo se realizarán con personas relevantes.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA no es miembro de FINRA y no está sujeta a las normas de revelación previstas para sus miembros.

"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: www.bbva.com / Gobierno Corporativo".

BBVA es un banco supervisado por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, e inscrito en el registro del Banco de España con el número 0182.