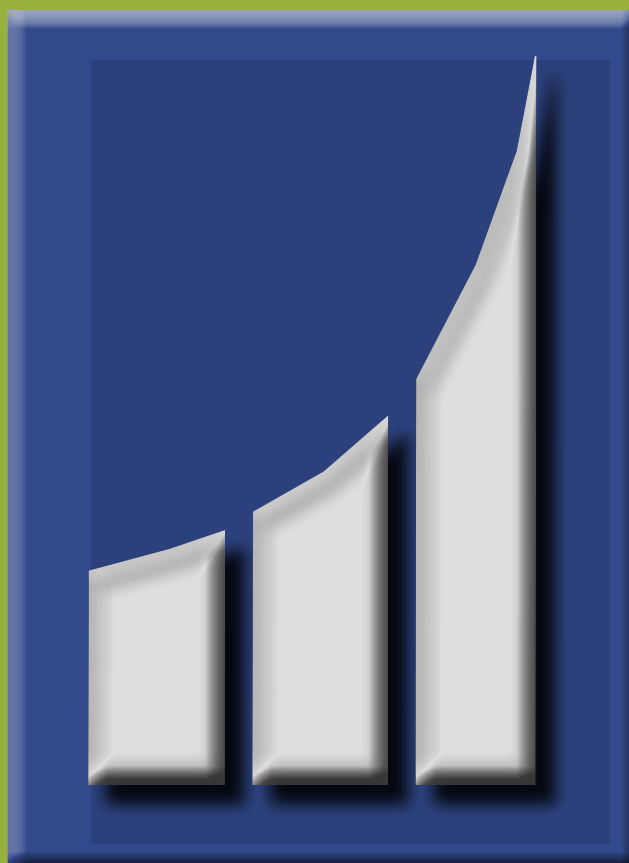


# TENDENCIA ECONÓMICA

Informe Mensual de FEDESARROLLO

## 124

Octubre 2012



Editorial: El TLC y el comercio entre Colombia y Estados Unidos

Actualidad: Retos del sector externo y tratados de libre comercio

Indicadores económicos

**EDITORES TENDENCIA ECONÓMICA**

Leonardo Villar  
Juan Mauricio Ramírez

**DIRECTOR EJECUTIVO**

Leonardo Villar

**SUBDIRECTOR**

Juan Mauricio Ramírez

**DIRECTOR DE ESTUDIOS MACROECONÓMICOS Y SECTORIALES**

Jonathan Malagón

**INVESTIGADORES ASISTENTES**

Alex Cañas  
María Alejandra Peláez  
Carlos Ruíz  
Julio César Vaca

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN**

Consuelo Lozano | Formas Finales Ltda | [formas.finales@gmail.com](mailto:formas.finales@gmail.com)

**IMPRESIÓN**

La Imprenta Editores S.A.  
Calle 77 No. 27A-39  
[laimprenta@etb.net.co](mailto:laimprenta@etb.net.co)  
Bogotá, D.C.

Impresa y hecha en Colombia  
Printed and made in Colombia

**FEDESARROLLO**

Calle 78 No. 9-91 | Tel.: 325 97 77 | Fax: 325 97 70 | A.A.: 75074  
<http://www.fedesarrollo.org.co> | Bogotá, D.C., Colombia

## El TLC y el comercio entre Colombia y Estados Unidos

Las negociaciones del TLC entre Colombia y Estados Unidos comenzaron en mayo de 2004 y culminaron en febrero de 2006, hace más de seis años. La acalorada discusión sobre sus repercusiones solía poner de manifiesto dos posiciones encontradas, donde para unos el Tratado se convertía en el elemento decisivo de si Colombia podría o no crecer en el futuro a tasas superiores al 4,5% anual, mientras para otros era la segura causa de una debacle económica y social que terminaría por acelerar el deterioro de los sectores agrícola e industrial. El acuerdo entró en vigencia el pasado 15 de mayo, y unos pocos meses después los ánimos parecen haberse decantado, mientras el tema ha perdido todo tipo de relevancia dentro de los espacios noticiosos y de opinión.

Las cifras de comercio exterior colombiano con corte a agosto muestran que hasta ese momento no se ha presentado un efecto cuantificable del TLC con Estados Unidos pese a haber transcurrido más de cuatro meses desde su entrada en vigencia. Por una parte, las importaciones colombianas procedentes de Estados Unidos en los primeros ocho meses de 2012 crecieron solo 1,4%, cifra que se compara de manera desfavorable con un 11,2% de crecimiento de las importaciones totales del país, desmintiendo el temor de una eventual inundación de importaciones americanas en el mercado colombiano. En efecto, la participación de Estados Unidos en las importaciones totales colombianas se redujo entre 2011 y los primeros 8 meses de 2012. Más aun, cuando se excluyen las compras de combustibles (especialmente refinados), Estados Unidos pasó de representar el 21,7% de las compras externas de Colombia en 2011 a 18,6% en el periodo enero-agosto de 2012.

Por su parte, la participación de Estados Unidos en las exportaciones colombianas (con corte a septiembre) es del orden de 37%, superando con creces el peso de la economía norteamericana dentro de las importaciones nacionales. Sin embargo, la gran mayoría de dichas exportaciones se concentra en combustibles (petróleo y carbón) y otros minerales (oro y ferroníquel). En 2011, por ejemplo, las exportaciones colombianas a Estados

Unidos ascendieron a US\$ 21.705 millones, US\$18.048 millones de los cuales correspondieron a combustibles y otros minerales. Al considerar las exportaciones diferentes a combustibles y minería, la participación de Estados Unidos en las ventas nacionales resulta similar a su participación dentro de las importaciones totales, cercana al 21%. En suma, al descontar hidrocarburos y minería, Estados Unidos representa un poco más de una quinta parte del comercio exterior colombiano y su participación se ha reducido entre 2011 y los primeros nueve meses de 2012, lo cual resulta paradójico dada la entrada en vigencia del TLC.

Al comparar el tamaño de las exportaciones y las importaciones, la balanza comercial con Estados Unidos es ampliamente superavitaria para Colombia. Entre enero y agosto del año en curso lo fue en más de US\$ 6.000 millones, correspondiente a cerca del 2% del PIB anual colombiano. Sin embargo, merece la pena destacar que el resultado positivo en la balanza comercial se encuentra plenamente soportado por combustibles. En efecto, al excluir combustibles<sup>1</sup>, Colombia registraría un déficit que en 2011 superó los US\$4.700 millones<sup>2</sup> y que en los primeros ocho meses de 2012 superó los US\$2.000 millones. Esto significa que Colombia presenta un importante desbalance con Estados Unidos en el comercio de bienes industriales y agrícolas. Tratar de equilibrarlo aumentando las exportaciones netas de esos tipos de bienes constituye un enorme reto de política.

Una manera de ver las posibilidades de crecimiento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos es en cuanto a su grado de diversificación en términos del

número de productos. Mientras a China en el año 2010 teníamos exportaciones registradas de 121 productos y a España o a Alemania exportábamos alrededor de 250 o 300 productos, el número de productos vendidos a Estados Unidos era cercano a 650. Este número solo es inferior al del número de productos que vendemos a Ecuador y es similar al correspondiente a Venezuela o Perú<sup>3</sup>. La gran diversificación de las ventas a Estados Unidos seguramente hará más fácil que en un ambiente de libre comercio se encuentren nichos en los cuales esas exportaciones puedan crecer de manera acelerada.

Otra manera de ver las posibilidades y ventajas de Colombia es comparando los fletes de transporte marítimo o aéreo con los que enfrentan otros países de la región. Esto se encuentra íntimamente relacionado con su privilegiada localización y con su acceso a dos océanos. Datos de Araújo Ibarra muestran que el costo de los fletes marítimos para el comercio con Estados Unidos en los casos de Perú o Brasil son 3 o 4 veces superiores a los colombianos y que los de Chile o Argentina pueden serlo 6 o 7 veces. En fletes aéreos, las diferencias son mucho más pequeñas, pero los fletes colombianos continúan siendo significativamente más bajos que los de cualquier otro país de Suramérica e incluso que los de algunos de Centroamérica como Honduras o Guatemala<sup>4</sup>. Infortunadamente, esta ventaja es contrarrestada por el abultado retraso en materia de infraestructura de puertos y transporte, materia en la cual Colombia se encuentra muy por debajo de los otros países con los que compite en la región. Por ejemplo, según el último reporte del Foro Económico Mundial 2012-2013, Colombia se sitúa en el puesto 125 entre 144 países en

<sup>1</sup> Se excluyó el capítulo 27, dentro del cual está combustibles.

<sup>2</sup> El Cuadro 1 al final de este editorial muestra un resumen de estas cifras.

<sup>3</sup> Ver Gráfico 5 en el artículo de Actualidad de esta publicación de Tendencia.

<sup>4</sup> Datos tomados de la presentación de Hernando José Gómez en la Asamblea de la ANDI, agosto 9 y 10 de 2012. [http://www.andi.com.co/Archivos/file/Asamblea/2012/02Jueves\\_PM/HernandoJoseGomez.pdf](http://www.andi.com.co/Archivos/file/Asamblea/2012/02Jueves_PM/HernandoJoseGomez.pdf)

materia de infraestructura portuaria, mientras Chile, México y Perú se encuentran en los puestos 34, 64 y 111. La situación es muy similar en cuanto infraestructura vial, donde Colombia aparece en el puesto 126 y Chile, México, Perú e incluso Brasil aparecen en una posición más favorable (Posición 23, 50, 100 y 123 respectivamente).

En resumen, la entrada en vigencia del TLC ha pasado de alguna manera desapercibida muy a pesar de la inmensa expectativa que se generó en su momento en torno a las negociaciones. Lo positivo es que se dejó de lado el ya

inoportuno debate sobre su conveniencia y permite concentrar los esfuerzos y las discusiones alrededor de los temas más fundamentales como infraestructura, estabilidad de las reglas del juego, acceso a los mercados restringidos por razones fitosanitarias, inversiones en investigación y desarrollo, y adopción de nuevas tecnologías. Al final del día, para Colombia el TLC con Estados Unidos no es solo un tratado comercial o arancelario. Su gran externalidad positiva radica en poner de manifiesto la necesidad de resolver los cuellos de botella que imponen bajos techos a la competitividad nacional.

Cuadro 1  
**RESUMEN DE EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL  
CON EE.UU.**

Exportaciones	2011	Enero-septiembre 2012	Crec. ene-sep 2012/2011
Exportaciones totales a EE.UU. (US\$ Mill FOB)	21.705	16.647	6,7%
Sin combustibles	5.744	4.731	11,1%
Sin combustibles ni oro ni ferroníquel*	3.657	2.627	-5,5%
Participación Exportaciones a EE.UU. en el total, %	38,1	37,2	-0,3 pp
Sin combustibles	28,1	30,0	1,6 pp
Sin combustibles ni oro ni ferroníquel*	22,3	21,4	-1,6 pp
Importaciones	2011	Enero-agosto 2012	Crec. ene-ago 2012/2011
Importaciones totales de EE.UU (US\$ Mill CIF)	13.594	9.284	1,4%
Sin combustibles	11.034	6.543	-11,6%
Participación Importaciones de EE.UU. en el total, %	24,9	23,7	-2,3 pp
Sin combustibles	21,7	18,6	-4,0 pp
Balanza comercial	2011	Enero-agosto 2012	
Balanza comercial con EE.UU. (US\$ Mill FOB)	8.683	6.159	
Balanza comercial con EE.UU. sin combustibles (US\$ Mill FOB)	-4.750	-2.075	

\* Se excluyeron los capítulos del arancel de aduanas No. 27, 71 y 72.

Nota: 1. La Balanza comercial con EE.UU fue calculada con un factor de conversión de 1 dólar CIF equivalente a 1,05 dólares FOB; 2. El crecimiento en la participación al comparar el periodo enero-agosto de 2012/2011 (o enero-septiembre 2012/2011) está en puntos porcentuales.

Fuente: DANE.

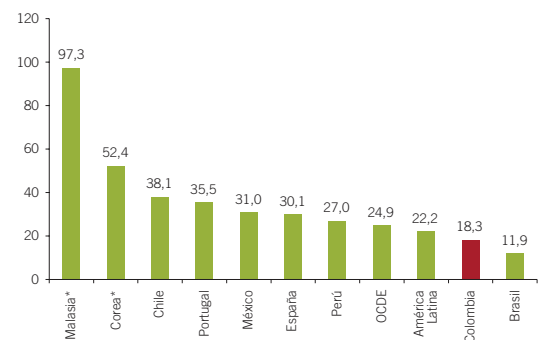
## Retos del sector externo y tratados de libre comercio

### 1. Los retos del sector externo colombiano

A pesar de la llamada apertura económica de principios de la década de los noventa, la economía colombiana continúa exhibiendo niveles de comercio exterior relativamente bajos en relación al tamaño de su PIB. En efecto, cifras de la CEPAL muestran que si bien la tasa de apertura de la economía nacional pasó de 22% en 1990 a 43% en 2011, el dato de cierre del año pasado se compara de manera desfavorable frente a las demás economías de la región, estando por debajo del promedio de América Latina (51%) y muy inferior a países como Chile (79,5%) o México (64,5%). De igual forma, su tasa exportadora es sustancialmente inferior a la de Perú, México o Chile, y también a la del promedio de América Latina (Gráfico 1).

Adicionalmente, las exportaciones de Colombia muestran una muy alta concentración en pocos rubros, fenómeno que se ha ido acentuando durante las dos últimas décadas. En efecto, mientras que en 1992 las exportaciones de café y petróleo representaban el 39% de las totales, las de petróleo representan hoy el 49% de las ventas colombianas en el exterior. Más aun, la conjunción de carbón y petróleo, los dos productos de más peso dentro de la estructura exportadora del país, dan cuenta del 64% de las exportaciones<sup>1</sup>. Esta mayor participación de las exportaciones mineras no es solo producto de los mayores precios asociados con el crecimiento de la demanda mundial por productos básicos y materias primas impulsado por el dinamismo de la China, sino también de un incremento sustancial en los volúmenes exportados (Gráfico 2).

Gráfico 1  
**EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIO COMO PORCENTAJE DEL PIB (2011)**



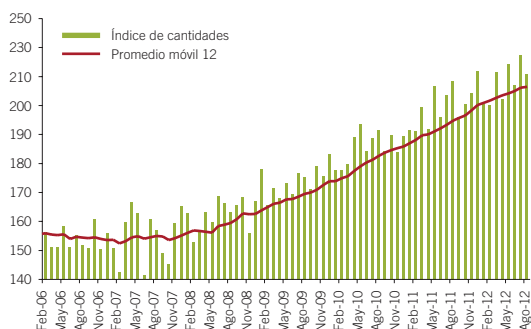
\* El valor para estos países corresponde al de 2010.

Fuente: Banco Mundial y cálculos propios.

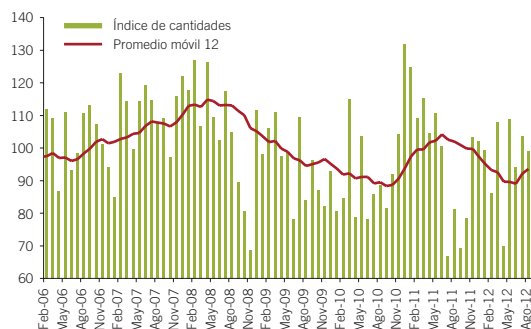
<sup>1</sup> Estos valores corresponden al acumulado enero-agosto de 2012.

Gráfico 2  
EXPORTACIONES  
(ÍNDICES DE CANTIDADES)

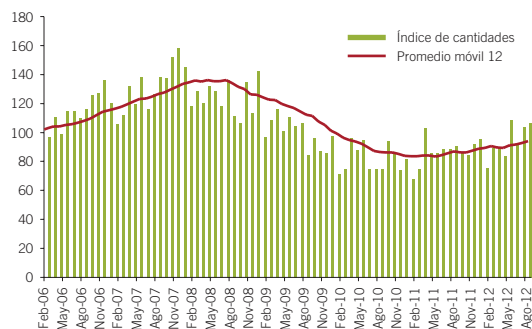
A. Minerales<sup>1</sup>



B. Agrícolas<sup>2</sup>



C. Industriales<sup>3</sup>



<sup>1</sup> Petróleo y derivados, carbón, ferroníquel y oro.

<sup>2</sup> Café, banano y flores.

<sup>3</sup> Exportaciones excluyendo las anteriores.

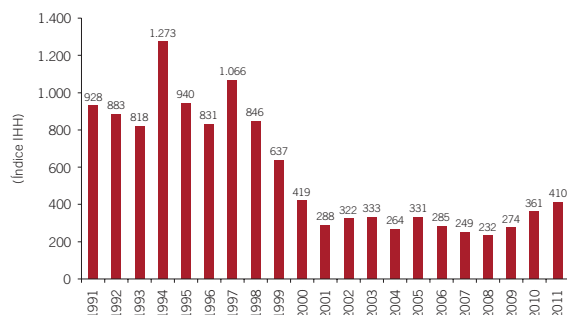
Fuente: DANE y cálculos Banco de la República.

Pese al fenómeno de concentración de las exportaciones totales en favor de los productos mineros, en la última década ha tenido lugar una importante diversificación de las exportaciones no mineras en términos del número de productos exportados (Gráfico 3). Esto como resultado, principalmente, de un gran incremento de las exportaciones hacia Venezuela hasta 2008, cuando alcanzaron un valor de US\$6.092 millones. La caída drástica en las exportaciones a este país a US\$1.422 millones en 2010

como resultado del cierre de este mercado revirtió de manera importante esta tendencia, pero su sustitución parcial por otros destinos, y la pérdida de participación del café, las flores y otras exportaciones agrícolas han permitido mantener un grado de diversificación considerable.

A pesar de que hoy Colombia exporta más productos de los que exportaba hace dos décadas, el grado de sofisticación de su canasta exportadora sigue siendo

Gráfico 3  
CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES NO MINERAS  
POR PRODUCTOS



Sobre una base de 10.000 los rangos de clasificación el nivel de concentración puede ser: IHH menos a 1.000 concentración baja; IHH entre 1.000 y 1.800: concentración media y IHH mayor a 1.800: concentración alta. Fuente: DANE y cálculos MCIT.

relativamente bajo. Hausmann (2006) mide el grado de sofisticación de las exportaciones por el ingreso per cápita promedio de los países que exportan dichos bienes. Así

por ejemplo, el ingreso per cápita promedio de los países exportadores de flores es de US\$7.703<sup>2</sup>. Por el contrario, el ingreso promedio per cápita de los exportadores de medicamentos es de US\$23.349. En promedio, el indicador de sofisticación de la canasta exportadora de Colombia corresponde a US\$9.000 dólares. Sin embargo, con la excepción de petróleo y carbón, los productos que tienen una mayor participación en las exportaciones tienen un grado de sofisticación inferior a ese nivel: café, oro, ferrocemento, bananos y flores (Cuadro 1).

Más aun, aunque los países exportadores de petróleo y carbón tienen en promedio niveles más altos de PIB per cápita, el “grado de complejidad” de estos productos es bastante bajo (columna 4 del Cuadro 1). Dicho grado de complejidad está determinado por el nivel de diversificación de los países que producen un bien o servicio, y por el grado de especialización que se requiere para producirlo<sup>3</sup>. Así, un producto se considera complejo cuando lo produ-

Cuadro 1  
NIVEL DE SOFISTICACIÓN\* DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS  
(2007-2011)

Nombre	Participación en exportaciones (%)	Sofisticación (PIB p.c. promedio exportadores)	Complejidad (más alto, más complejo)
Aceites crudos de petróleo	30	\$10.094	-39,8
Hullas térmicas	13	\$14.922	-11,7
Los demás cafés sin tostar	5	\$2.814	-20,3
Oro(incluido el oro platinado)	4	\$2.967	-26,8
Ferrocemento.	3	\$7.627	-1,0
Bananos o plátanos frescos	2	\$5.843	-20,6
Flores y capullos frescos	1	\$7.703	-18,8
Coques y semicoques de hulla	1	\$14.923	12,2
Azúcares de caña	1		-0,4
Polipropileno.	1	\$17.917	0,7
Demás medicamentos	1	\$23.349	24,0
Policloruro de vinilo	0	\$15.470	11,4

Fuente: COMTRADE, cálculos Hausmann, Hwang y Rodrik y cálculos propios.

<sup>2</sup> Cálculos con base en los datos de PIB per cápita de 2005 en poder de paridad adquisitivo.

<sup>3</sup> Hausmann, R. Hidalgo, C. et al. “The Atlas of Economic Complexity”, CID 2011.



cen pocos países, pero dichos países tienden a ser muy diversificados. No es este el caso del petróleo o del carbón.

De otro lado, el PIB per cápita promedio de los países que exportan los bienes manufacturados que exporta Colombia es de US\$14.000, estando por encima de países como Perú y Chile (Gráfico 4). Esto muestra que estas exportaciones son sustancialmente más sofisticadas que las exportaciones no manufactureras y que tienen un papel crucial en la promoción de una estructura productiva con mayor valor agregado, sofisticación e innovación.

En síntesis, se puede afirmar que los principales retos que enfrenta el sector externo en Colombia son: (1) aumentar la tasa exportadora, (2) disminuir la dependencia de las exportaciones mineras y (3) aumentar el grado de sofisticación de las exportaciones.

Las estrategias para lograr estos objetivos van más allá del sector externo y se relacionan con la generación de bienes públicos transversales requeridos para aumentar la competitividad de la economía, y con las estrategias dirigidas a sectores específicos, actualmente bajo el enfoque del

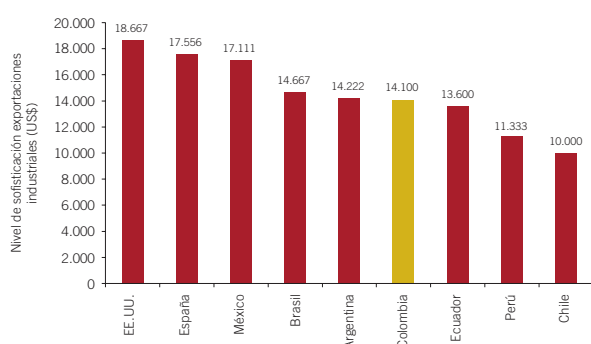
Programa de Transformación Productiva. Adicionalmente, los tratados de libre comercio se convierten en un elemento positivo, aunque probablemente no suficiente, de dicha transformación productiva. En efecto, en los últimos años el país se ha embarcado en una estrategia de ampliación de sus tratados comerciales con miras a lograr el acceso efectivo a un mayor número de mercados, así como de tratados bilaterales de inversión para aumentar y diversificar los flujos de inversión extranjera directa (IED). Resulta crucial evaluar, por lo tanto, hasta qué punto estas estrategias contribuyen al logro de los objetivos enumerados anteriormente.

## 2. La agenda de los TLC

Hace una década Colombia tenía tres acuerdos comerciales: Pacto Andino, G-3 y un acuerdo de complementación con Chile. Hoy se cuenta con siete acuerdos comerciales (Cuadro 2) y tres acuerdos de complementación vigentes. A ello se suma el acuerdo suscrito con la Unión Europea en mayo de 2010 y que se espera que entre en vigencia en 2013.

Actualmente se encuentran en negociación tratados de libre comercio (TLC) con Corea, Panamá, Turquía, Costa

**Gráfico 4**  
**NIVEL DE SOFISTICACIÓN\* DE LA CANASTA EXPORTADORA DE LA INDUSTRIA**



\* El nivel de sofisticación se refiere al PIB por habitante promedio (año 2005) de los países que exportan dichos bienes.  
Nota: no incluye los productos a base de petróleo.  
Fuente: DNP (2012) Balance Sector Industrial.

**Cuadro 2**  
**COLOMBIA: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO VIGENTES**

Tratado de Libre Comercio	Fecha de suscripción	Fecha de entrada en vigencia
CAN	1966	Octubre 1969
México	Junio 1994	Enero 1995
Chile	Noviembre 2006	Mayo 2009
EE.UU.	Noviembre 2006	Mayo 2012
Triangulo del Norte	Agosto 2007	Noviembre 2009*
Canadá	Noviembre 2008	Agosto 2011
Estados AELC	Noviembre 2008	Julio 2011*

\* Fecha de entrada en vigencia del primer país.  
Fuente: MCIT.

Rica, Israel, la Alianza del Pacífico y Japón. Para 2014 se espera que Colombia tenga 16 acuerdos vigentes que representarían un mercado de alrededor de 1.500 millones de consumidores.

Como se deriva del Cuadro 2, la mayoría de los TLC tienen menos de dos años de vigencia y es muy pronto aún para evaluar su impacto. Sin embargo, conviene evaluar la evolución de la balanza comercial con estos países en los últimos tres años (Cuadro 3).

Aunque la balanza comercial entre Colombia y los países con los cuales hay tratados vigentes en este momento se ha vuelto crecientemente positiva (incrementándose en

US\$2.700 millones entre 2009 y 2011), la situación varía diametralmente cuando se excluyen las exportaciones de combustibles. En este caso, los superávits con Estados Unidos y Chile se transforman en déficits, y se amplían los déficits comerciales con México y Canadá. Este resultado, además de ilustrar la importancia que ha adquirido el petróleo en las exportaciones, constituye un reto para reducir estos desbalances a través del incremento de las exportaciones netas diferentes a combustibles.

Desde 2009 se observa un incremento importante de las exportaciones sin combustibles a Chile, cuyo tratado lleva tres años de vigencia; este crecimiento, de 29% por año entre enero-agosto de 2009 y el mismo período de 2012 ha sido impulsado por productos como azúcar, artículos de confitería, y materias plásticas y sus manufacturas.

En el caso del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Honduras y Guatemala), el tratado entró en vigencia a finales de 2009, y las exportaciones no minero-energéticas crecieron 92% entre 2010 y 2011, creciendo 98% las exportaciones industriales. De otro lado, las exportaciones a EE.UU., excluyendo combustibles crecieron 17,9% entre junio y septiembre con respecto al mismo período de 2011. Sin embargo, la mayor parte de este crecimiento se explica por las exportaciones de piedras preciosas que aumentaron 43%, de tal manera que si se excluye este rubro el crecimiento es tan solo de 2,8%.

Se debe señalar que simulaciones con modelos gravitacionales encuentran que como resultado del TLC con Estados Unidos el comercio de Colombia con ese país se incrementaría 34%<sup>4</sup>. La experiencia de países que han firmado tratados de libre comercio con Estados Unidos corroboraría estos cálculos: al año siguiente de entrada en

**Cuadro 3**  
**EXPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL CON PAÍSES**  
**CON TLC VIGENTES (US FOB)**

	2009	2011	Crecimiento Enero-agosto 2009-2012 (%)
<b>Exportaciones a EE.UU.</b>	<b>12.879</b>	<b>21.705</b>	<b>49,5</b>
Excluyendo combustibles	4.111	5.744	45,7
Balanza comercial con EE.UU.	3.914	8.777	
Excluyendo combustibles	-3.976	-4.750	
<b>Exportaciones a México</b>	<b>536</b>	<b>705</b>	<b>55,8</b>
Excluyendo combustibles	484	606	34
Balanza comercial con México	-1.643	-5.057	
Excluyendo combustibles	-1.455	-3.401	
<b>Exportaciones a Chile</b>	<b>627</b>	<b>2.205</b>	<b>227,8</b>
Excluyendo combustibles	301	527	87,3
Balanza comercial con Chile	68	1.348	
Excluyendo combustibles	-176	-204	
<b>Exportaciones a Canadá</b>	<b>386</b>	<b>614</b>	<b>24,7</b>
Excluyendo combustibles	189	292	31,2
Balanza comercial con Canadá	-254	-298	
Excluyendo combustibles	-314	-402	

Fuente: DANE y cálculos propios.

<sup>4</sup> Para el caso del TLC con la Unión Europea el comercio global de incrementaría 18% de acuerdo a los resultados de estos modelos.

vigencia el TLC con Estados Unidos, las exportaciones de Perú crecieron 25% (2009), las de Centroamérica 47% (2006) y las de Costa Rica 41% (2009). Queda por ver si las exportaciones colombianas muestran también este comportamiento, lo cual impulsaría sin duda, la recuperación de las exportaciones manufactureras.

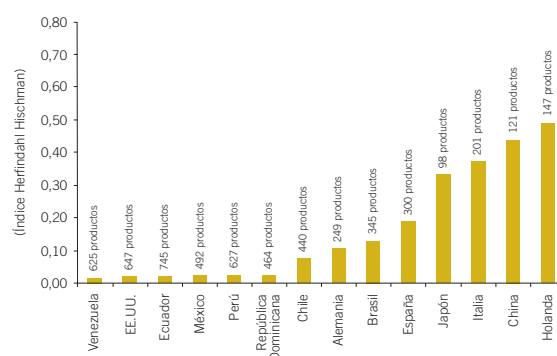
Lo anterior sería aún más importante si se tiene en cuenta que el TLC con Estados Unidos no parece haber generado una “reprimarización” o una reducción de las exportaciones industriales en Perú y Centroamérica. En efecto, las exportaciones de mayor crecimiento en estos países después de la firma del tratado involucraron exportaciones no tradicionales como fertilizantes, aceites y grasas, estructuras de acero, tintas, alimentos para animales, y metalmecánica en el caso de Perú, confecciones, papel y cartón, barras de hierro y acero, autopartes, químicos, equipo de calefacción o refrigeración en el caso de Centroamérica, y microcircuitos, aparatos eléctricos, frutas y verduras, llantas de caucho, azúcar, muebles, artículos de plástico, autopartes, motores en el caso de Costa Rica<sup>5</sup>.

En el caso de Colombia, con un mayor desarrollo productivo que Perú o Centroamérica, se puede esperar un impulso importante a las exportaciones industriales, incluso a aquellas no basadas en recursos naturales. El Gráfico 5 muestra, en efecto, que el mercado de los Estados Unidos es uno de los más diversificados para las exportaciones industriales colombianas en términos del número de productos exportados (647 productos) frente a países como Holanda (147 productos) o China (121 productos).

La experiencia de otros países de la región muestra que los TLC frecuentemente implican el desarrollo de nuevos

productos, además de la especialización en líneas de productos donde un país puede tener fortalezas. En el caso del Perú en los dos años de vigencia del TLC con EE.UU. se registraron 418 nuevos productos, de los cuales el 96% son productos no tradicionales, principalmente de los sectores metalmecánico, químico y textil, y 1.312 nuevas empresas exportadoras, 96% de las nuevas empresas son pequeñas y microempresas<sup>6</sup>.

**Gráfico 5**  
**EXPORTACIONES INDUSTRIALES: ÍNDICE HERFINDAHL (DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS -MÁS BAJO, MÁS DIVERSIFICADO-) Y NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS\* POR DESTINO, 2010**



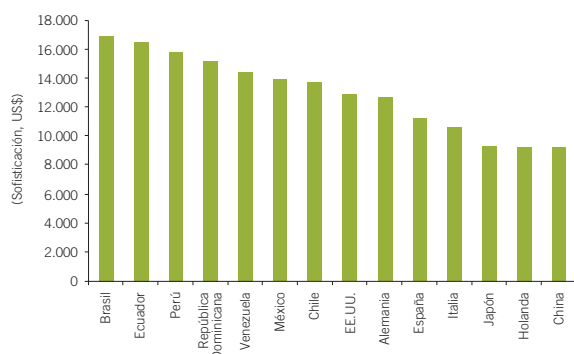
\* Hace referencia a la clasificación HS1992 a cuatro dígitos.  
Fuente: DNP (2012) Balance Sector Industrial.

Ahora bien, se debe destacar el rol crucial que cumplen los mercados regionales para el desarrollo de las exportaciones industriales y el logro de una mayor sofisticación de la canasta exportadora. El grado de sofisticación de las exportaciones industriales a países como Brasil, Perú o Ecuador es sustancialmente mayor que el de las exportaciones industriales a países desarrollados, incluyendo las exportaciones a Estados Unidos, que son las de mayor grado de sofisticación entre las exportaciones industriales colombianas a países desarrollados (Gráfico 6).

<sup>5</sup> Esta información proviene de la Oficina para el aprovechamiento del TLC con Estados Unidos.

<sup>6</sup> Esta información proviene de la Oficina para el aprovechamiento del TLC con Estados Unidos.

Gráfico 6  
**NIVEL DE SOFISTICACIÓN PROMEDIO DE LOS  
 PRODUCTOS INDUSTRIALES EXPORTADOS POR  
 COLOMBIA A SUS PRINCIPALES  
 DESTINOS, 2010**



Fuente: DNP (2012) Balance Sector Industrial .

Finalmente, los TLC no son importantes solamente por su efecto sobre las variables comerciales, sino también sobre los flujos de inversión. En efecto, los TLC típicamente involucran acuerdos sobre temas específicos asociados al régimen de inversión y constituyen, además, una garantía de estabilidad en reglas y en temas regulatorios críticos para las decisiones de inversión en el país tanto para inversionistas locales como extranjeros.

Este efecto probablemente se ha materializado en los flujos de IED con Chile y el Triángulo Norte Centroamericano, con los cuales los tratados ya llevan cerca de tres años de vigencia (Cuadro 4). En el caso de los países del Triángulo Norte la inversión en Colombia se ha triplicado con respecto a los niveles que tenía en 2008, y la inversión de colombianos en dichos países, prácticamente inexistente en 2008, llegó a US\$660 millones en 2010 y a US\$325 millones en 2011.

Colombia debe disminuir la dependencia de las exportaciones mineras, aumentar su capacidad exportadora y sofisticar su canasta exportadora, es decir, incrementar la participación de exportaciones de mayor valor agregado e innovación.

La entrada en vigencia de TLC con diversos países es una ventana de oportunidades para alcanzar una mayor diversificación en mercados y en productos exportados, pero también para inducir mayores flujos de inversión tanto de extranjeros en el país como de colombianos en el exterior.

Esta agenda necesariamente implica un mayor dinamismo de las exportaciones industriales y de las exportaciones

Cuadro 4  
**FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

País/ Período	2002	2005	2011	2012-H1	Crecimiento 2011 vs. 2010 (%)	Crecimiento 2012-H1 vs. 2011-H1 (%)
Estados Unidos	784	1410	507	268	27	176
Panamá	41	209	533	234	25	-37
Chile	En otros	En otros	651	387	3158	70
España	107	599	733	En otros	1584	-113
Holanda	30	319	810	83	612	267
Otros	719	5603	1116	1322	467	68
Total*	1681	8140	4349	2294	322	11
Reinversión de utilidades	4	988	1487	2146	35	34
Sector petrolero	449	1125	1995	3358	83	15
Nuevo total	2134	10252	13388	7798	99	18

Fuente: Banco de la República.

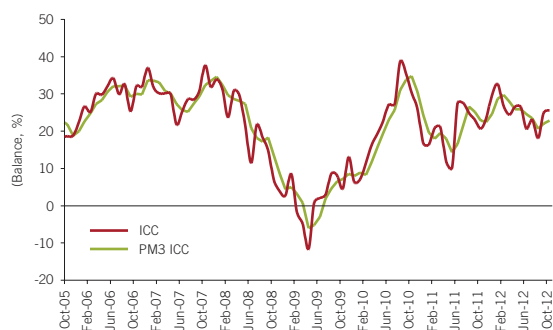
de servicios. En el sector industrial, es fundamental revertir la tendencia decreciente que se ha observado en sus exportaciones en los últimos años. La inserción de sectores productivos nacionales en cadenas de valor globales ha sido fundamental para el avance de la transformación productiva en países como Costa Rica y México, los únicos que han avanzado en este sentido en la región.

La agenda más importante, sin embargo, es interna, y tiene que ver con los temas fundamentales que determinan y actualmente limitan de diferentes maneras la competitividad de la economía colombiana: entre ellos están los temas de infraestructura y logística (como la

consolidación de los “Corredores de Comercio Exterior” y la navegabilidad del Río Magdalena), la eficiencia en los puertos y aduanas (implementación de procesos de evaluación del riesgo, y procesos unificados de inspección así como acceso por carretera a los puertos), la facilitación del comercio (certificación de productos y procesos y certificaciones de laboratorio en los mercados extranjeros), el fortalecimiento institucional (Instituto Nacional de Metrología e INVIMA) y la reducción de los costes de energía y gas, entre otros.

Esta es la agenda necesaria para consolidar una economía exportadora, diversificada y de alto valor agregado.

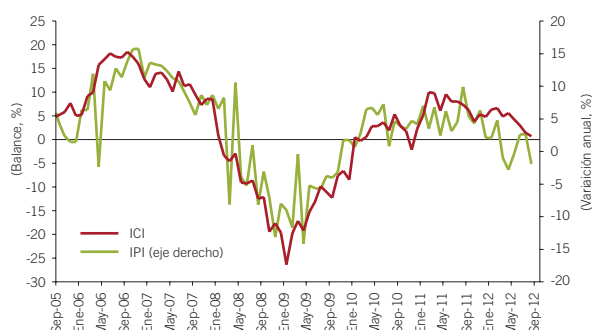
### ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR (ICC)



Nota: Datos sin desestacionalizar.

Fuente: Encuesta de Opinión del Consumidor (EOC).

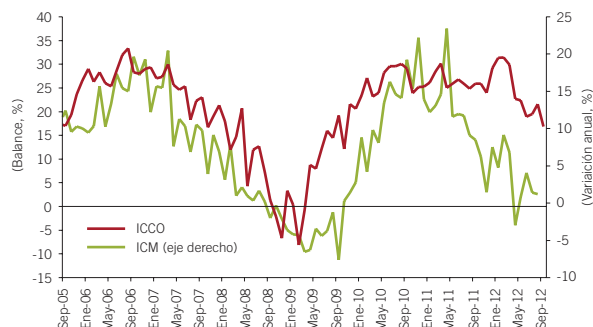
### ÍNDICE DE CONFIANZA INDUSTRIAL (ICI) E ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL SIN TRILLA (IPI)



Nota: Datos desestacionalizados con TRAMO-SEATS.

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial (EOE).

### ÍNDICE DE CONFIANZA COMERCIAL (ICCO) E ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (ICM)



Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial (EOE).

### TASA TES



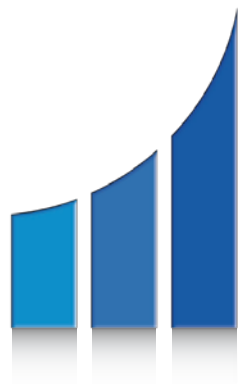
Fuente: Banco de la República.

### PROYECCIONES PIB COLOMBIA (CRECIMIENTO REAL ANUAL, %)

Institución	Proyección PIB (%)	
	2012	2013
Fedesarrollo	4,4	4,3
Consensus (promedio)	4,4	4,5
Más alto	4,7	6,1
Más bajo	3,7	3,5

Fuente: *Latin Focus Consensus Forecast*, octubre.

**1<sup>ER</sup> CENTRO  
DE PENSAMIENTO  
EN COLOMBIA**  
4<sup>º</sup> en Latinoamérica y 29 en el ranking de Think Tanks de Política Económica  
Doméstica a Nivel Mundial.



**FEDESARROLLO**

Centro de Investigación Económica y Social

## ENCUESTAS DE OPINIÓN

EMPRESARIAL: Expectativas de inversión, evolución de inventarios, uso de capacidad instalada.

AL CONSUMIDOR: Disposición de compra de bienes, perspectivas económicas de los hogares.

SOCIAL A HOGARES: Calidad de vida, seguridad social, empleo y educación, servicios públicos.

## PROSPECTIVA ECONÓMICA

Proyecciones macroeconómicas y sectoriales de corto y mediano plazo.

## COYUNTURA ECONÓMICA

Investigación Económica y Social.

**PUBLICACIONES:** Libros y cuadernos

**TENDENCIA ECONÓMICA**

**CONFERENCIAS GREMIALES**

**EVENTOS EN ALIANZA**

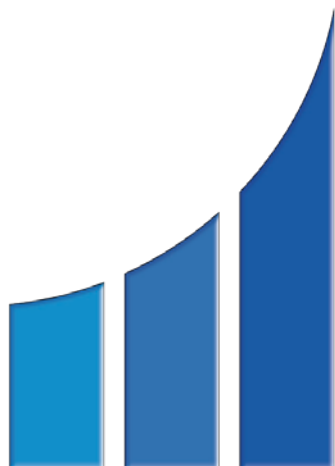
## INFORMES OFICINA COMERCIAL

E-mail: [comercial@fedesarrollo.org.co](mailto:comercial@fedesarrollo.org.co) - Tel. (571) 3259777  
Ext. 332 - 340 - 365 - Calle 78 No. 9 - 91 - Bogotá - Colombia





**1<sup>ER</sup> CENTRO  
DE PENSAMIENTO  
EN COLOMBIA**  
4º en Latinoamérica y 29 en el ranking de Think Tanks de Política Económica  
Doméstica a Nivel Mundial.



# **FEDESARROLLO**

Centro de Investigación Económica y Social

