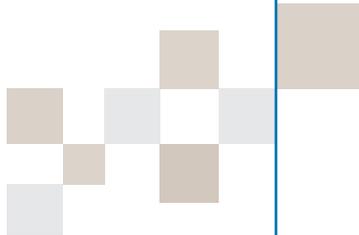


Impacto de la devaluación cambiaria en la balanza comercial con la Unión Europea. Incidencia para Colombia ante el acuerdo comercial firmado

Raúl Ávila Forero / Grace Quiceno Soto

- Entre 2013 e inicios de 2016, el euro y el dólar se han venido apreciando respecto al peso colombiano, con una ligera caída entre febrero y junio de 2014. Este comportamiento se explica, entre otros factores, por las menores exportaciones y por el repunte de las importaciones, a lo que se suma la caída de la inversión extranjera directa, especialmente en el sector petrolero/minero.
- En este contexto, es importante analizar el impacto de la tasa de cambio en la relación peso/dólar en los últimos años y su incidencia en la balanza comercial colombiana, y determinar si las posibles ventajas de la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea se han manifestado en aspectos productivos o en el impacto cambiario.
- A pesar del corto tiempo transcurrido desde la aprobación de ese tratado, es evidente que algunas exportaciones (café, frutas, grasas y aceites animales o vegetales) e importaciones (aeronaves) tienen tasas de crecimiento altas.
- De todos modos, el impacto de la tasa de cambio en el intercambio comercial con la Unión no ha sido el esperado, ya que desde finales de 2014 la balanza comercial ha sido deficitaria para Colombia, a pesar de la clara tendencia devaluacionista.
- Los tratados de libre comercio con la Unión Europea y Estados Unidos no han mostrado aún los resultados esperados en cuanto a la diversificación de las exportaciones, especialmente aquellas con mayor valor agregado. Por el contrario, en Colombia es evidente una economía basada en el sector primario y enfocada en la explotación de productos minero-energéticos.
- La estrategia de política de desarrollo productivo recientemente aprobada por el gobierno nacional busca superar las barreras al fortalecimiento de los sectores con mayor valor agregado, ampliando el potencial regional y logrando potenciar sectores productivos que se inserten en las cadenas globales de valor.





Contenido

Introducción	4
Antecedentes	4
¿Por qué firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea?.....	5
La tasa de cambio y su relación con el acuerdo entre Colombia y la Unión Europea	7
El comercio exterior entre Colombia y la Unión Europea	9
El comercio exterior entre Colombia y Estados Unidos	19
Los tratados con la Unión Europea y Estados Unidos: resultados y propuestas	22
Conclusiones.....	23
Referencias	26





Introducción¹

En los tratados de libre comercio, tal como el suscrito entre Colombia y la Unión Europea, se acuerdan tanto el trato preferencial para que productos y servicios ingresen con ventajas, como la reducción de barreras no arancelarias, ajustes en las medidas sanitarias y fitosanitarias, asuntos laborales, disposiciones para el medio ambiente y propiedad intelectual, entre otros aspectos que benefician los intercambios comerciales.

Este tipo de acuerdos no cuenta con plazos, es decir son indefinidos, contrario a lo que sucede con los denominados sistemas de preferencias generalizadas (SGP), como el que le otorgó la Unión Europea a Colombia hasta 2013 (SGP-Plus), mediante el cual ciertos bienes recibían, transitoriamente, preferencias unilaterales. En la actualidad, las relaciones comerciales entre el país y la Unión no se basan en un acceso preferencial unilateral, sino en un acuerdo comercial que garantiza la estabilidad, la seguridad jurídica y la predictibilidad, que busca fortalecer, además de lo comercial, el respeto a los derechos humanos, la democracia, la lucha contra la pobreza y el desarrollo sostenible.

Este documento analiza la balanza comercial y las relaciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea con la entrada en vigor del acuerdo comer-

cial desde agosto de 2013. Hasta ese momento, y con los beneficios que el país tenía por medio del SGP-Plus, sus exportaciones eran sobre todo de productos del sector primario, tales como productos alimenticios y animales vivos, además de los combustibles minerales, mientras que las importaciones se centraban en maquinaria y equipos con desarrollo tecnológico, por ejemplo, vehículos. Los principales elementos analizados son el impacto de la tasa de cambio en la relación peso/dólar en los últimos años y su incidencia en la balanza comercial colombiana, determinando si las ventajas de la firma de dicho tratado se deben a aspectos productivos, de coyuntura internacional o al impacto cambiario.

Este estudio comercial y cambiario se divide en siete secciones. En la primera se presentan los antecedentes del acuerdo y las razones que llevaron a su firma. En la segunda, las ventajas y desventajas que se visualizaban ante la firma del tratado. La tercera sección se centra en el examen de la tasa de cambio y cómo ha incidido en la balanza comercial. Luego, en la cuarta, se analiza el comercio exterior de Colombia con la Unión Europea, revisando los orígenes y destinos, y los productos más comercializados, teniendo en cuenta la subdivisión por capítulos arancelarios. Un ejercicio similar se hace en la quinta parte, con Estados Unidos, país con el que también hay un tratado de libre comercio, comparando los impactos del libre comercio negociado por parte de Colombia, con sus hoy en día principales socios comerciales. La sexta sección compara los resultados expuestos de los dos acuerdos comerciales. Y en la última se presentan las conclusiones y recomendaciones del diagnóstico realizado.

Antecedentes

Desde hace décadas, el principal destino de las exportaciones colombianas es Estados Unidos, seguido por la Unión Europea como bloque de integración económica. De acuerdo con estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), en 1994 la suma de las exportaciones a

1 Agradecemos el apoyo técnico de Jissel Rodríguez Ruiz, administradora de empresas de la Universidad Nacional de Colombia.

Asimismo, los aportes recibidos en las reuniones de discusión del documento de parte de María Fernanda Valdés y Lothar White, coordinadora de programas y director de la Friedrich-Ebert-Stiftung en Colombia (Fescol); Jaime Acosta, consultor independiente; Fabio Arias, secretario general de la Central Unitaria de Trabajadores (CUT); Ana Rita Cárdenas, directora de proyectos especiales de Acoplásticos; Andrés Gómez, de la Dirección de Asuntos Económicos de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex); Germán Camilo Prieto, docente de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana; Rafael Puyana, vicepresidente del Consejo Privado de Competitividad; Luis Miguel Morantes, presidente de la Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC); y Samira Alkhatib, representante de Procolombia.



estos dos destinos representaba el 65% (Cardona, 2016), más de la mitad del total agregado. Hasta hace algunos años, y tradicionalmente, las relaciones comerciales entre Colombia y los países de la Unión Europea eran positivas y superavitarias, y esta era uno de los principales destinos de las exportaciones minero-energéticas y de exportaciones no minero-energéticas hacia Colombia.

Desde la década de los noventa las relaciones comerciales entre el país y la Unión se rigieron por el sistema generalizado de preferencias, que es:

un instrumento de política comercial no recíproco utilizado por los países más desarrollados para ayudar al desarrollo de los países, el cual consiste en la eliminación y/o reducción de aranceles de determinados productos (MinCIT, s. f., a).

El sistema de preferencias generalizadas otorgado al país entró en vigencia en 1992 y se extendió hasta 2004, año en el cual fue renovado como SGP-Plus, vigente hasta 2013.

Acuerdos como el del sistema de preferencias generalizadas tienen entre sus desventajas el ser temporales, estar condicionados y tener limitaciones en la cantidad de productos beneficiados, lo cual generaba incertidumbre a los exportadores e inestabilidad para ingresar al mercado europeo. Además, en la medida que Colombia se convertía en un país de ingresos medios-altos, la posibilidad de quedar por fuera de los beneficios unilaterales con Europa era muy alta. Por lo anterior, la negociación de un acuerdo comercial se convertiría en la mejor alternativa para el país. Sin embargo, no todos los de la Unión consideraban a Colombia como un mercado de oportunidades, lo que empezó a cambiar con la entrada en vigencia del acuerdo comercial.

El proceso de negociación se inició en 2007 entre dos bloques, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea. No obstante, entre los países andinos se presentaron diferencias, empezándose entonces una negociación multipartes. Así pues,

Colombia y Perú reiniciaron las negociaciones en el año 2008, seguidas de avances desde 2009, negociación que en su fase final tomó dos años y siete meses, periodo durante el cual se realizaron nueve rondas de negociación. Los acuerdos se cerraron a comienzos de 2010 y en mayo de ese mismo año la Comisión Europea, Colombia y Perú adoptaron los textos finales sobre los que alcanzaron un consenso definitivo. Finalmente, el Acuerdo para el caso colombiano y peruano se firmó en Bruselas el 26 de junio de 2012 (MinCIT, 2014)².

Hasta entonces, las exportaciones de Colombia hacia la Unión eran principalmente del sector primario, destacándose productos alimenticios y animales vivos, además de combustibles minerales como hullas, coques y petróleo. Y las importaciones se centraban en maquinaria y tecnología como equipos industriales y vehículos, ensamblados y sin ensamblar, debido a la capacidad industrial europea.

En cuanto a los países de destino de las exportaciones de Colombia, los ocho primeros: España, Holanda, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Italia, Francia y Portugal, recibían más del 90% de los productos vendidos.

¿Por qué firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea?

La intención de firmar un acuerdo de este tipo con la Unión Europea se debió a diferentes razones, entre ellas: 1) aumentar la participación colombiana en el mercado internacional; 2) la necesidad de generar estabilidad en las relaciones comerciales; 3) aprovechar la oportunidad de ingresar al mayor mercado del mundo, por ser el mayor exportador e importador de bienes, y también el mayor comprador y vendedor de servicios; 4) ampliar la oferta de productos

² En la Unión fue aprobado el 11 de diciembre de 2012, en Colombia el Congreso lo hizo el 5 de junio de 2013, siendo sancionado por el presidente Juan Manuel Santos mediante la ley 1669 del 16 de julio de 2013. El acuerdo entró en vigencia a partir del 1 de agosto de ese mismo año.



de alta calidad y precios competitivos; y 5) permitir a los empresarios el acceso permanente a un mercado con alto poder adquisitivo y, también, importar sin aranceles materias primas y maquinaria para mejorar la productividad de sus empresas.

Para Colombia la firma del acuerdo representaba un potencial, al abrir las puertas a un mercado de 520 millones de consumidores y reducir las barreras arancelarias y no arancelarias. No obstante, asuntos como el potencial industrial de los países europeos, la diversidad de sus mercados, las desigualdades en infraestructura, las crisis económicas por las que pasaban, o pasan, algunos de sus miembros, y la posterior posible, ahora vigente, salida del Reino Unido, generan incertidumbre sobre la suerte que correrá la economía colombiana con el tratado.

Las principales ventajas potenciales del acuerdo para Colombia son:

- ♦ En el caso del sector agrícola, se logró una negociación favorable para diferentes productos de interés para el país: así, para el banano se acordó una reducción del arancel, de 176 /ton a 75 /ton en 2020; con el azúcar se convino un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas, con crecimiento que se estimó en 3% anual; mientras que en el caso de la carne (excluyendo la de cerdo y la avícola) el contingente establecido fue de 5.600 toneladas con un crecimiento anual del 10%. En el café, producto representativo del país, se logró libre arancel para el tostado y para las preparaciones de café. Otros productos con libre arancel son el aceite de palma, flores, frutas y hortalizas (para la mayoría de productos) y tabaco.
- ♦ En cuanto a los bienes industriales, incluida la pesca, Colombia logró que se flexibilizaran las normas de muchos productos que antes tenían una norma restrictiva en el SGP-Plus, entre los que se encuentran los de la petroquímica y plásticos, y un cupo de 15.000 toneladas anuales; textiles, con una regla que permite la importación de fibras de terceros países; y confecciones, que

obtuvo una regla que permite importar los hilados de terceros países, aun cuando la tela debe ser elaborada en las partes.

De acuerdo con un análisis publicado por el Departamento Nacional de Planeación en 2014, y teniendo en cuenta simulaciones que únicamente consideraron la eliminación de aranceles a las exportaciones, se estimó que uno de los efectos del acuerdo en la economía local sería un aumento adicional del PIB de 0,46%, mientras que las exportaciones tendrían una variación positiva de 0,71%, y las importaciones de 1,73%. Sin embargo, en todos estos campos el país presenta grandes atrasos, como baja productividad y problemas de infraestructura, que no se suplirán exclusivamente con las reducciones arancelarias (Herrera, 2011).

En su momento, las desventajas que se preveían para Colombia ante la firma de un tratado eran:

- ♦ La mayor, que no solo es válida en el caso de la Unión Europea, sino también para acuerdos de libre comercio firmados con Estados Unidos (2006), Canadá (2008) y Corea del Sur (2013), por mencionar algunos, es la exportación de materias primas y bienes primarios frente a la importación de productos terminados. Aun cuando la balanza comercial con el bloque económico ha sido favorable para Colombia, excepto en 2015, el país sigue vendiendo materia prima y comprando productos terminados, por ejemplo, exporta petróleo e importa gasolina.
- ♦ En su momento, el sector lácteo fue uno de los que mayores preocupaciones manifestó respecto a la firma del acuerdo con la Unión Europea, al ser uno de los que más subsidios recibía, directos e indirectos, por parte de los gobiernos europeos. Además, visto desde la parte industrial, la desproporción de este sector es mayor, teniendo en cuenta que en Colombia está compuesto por pequeñas empresas y cooperativas, las cuales, en el mejor de los casos, tienen cincuenta cabezas de ganado, mientras que en Europa hay multinacionales con economías de escala.



- ♦ En infraestructura, Colombia tenía, y aún tiene, un gran rezago frente a los países europeos en relación con la adopción de nuevas tecnologías, así como en el desarrollo de obras de infraestructura, puertos, aeropuertos, carreteras, vías férreas, etcétera. Para el país es mucho más complejo, y costoso, llevar sus productos terminados al mercado europeo que para este traerlos (Polanía, 2013).
- ♦ Crisis de la Unión Europea: cuando se firmó el acuerdo, la principal preocupación allí giraba alrededor de la crisis económica en la que estaban Grecia, España y Portugal, cuyo efecto fue la disminución en las compras, no solo en estos países, sino también en otros con mayor estabilidad como Francia e Inglaterra. Actualmente, el debate sobre la continuidad del Reino Unido en el bloque prende las alarmas para los empresarios colombianos, ya que es el tercer destino de sus exportaciones a la Unión.

Un aspecto muy importante, clave para ampliar en análisis posteriores, es el relacionado con el asunto laboral y sus incidencia en cuanto al proceso de negociación: las tres principales centrales sindicales colombianas (CUT, CGT (Confederación General del Trabajo) y CTC), y la Confederación de Pensionados de Colombia (CPC), manifestaron sistemáticamente su oposición al acuerdo con la Unión Europea, por las grandes desventajas en las que estaba Colombia por tratarse, según ellos, de una negociación asimétrica en cuanto a los aspectos negociados y a las potenciales desventajas a largo plazo que traería el tratado para los trabajadores nacionales; además, existía, y persiste, gran preocupación por las repercusiones del tratado en asuntos como la propiedad intelectual, los derechos laborales y las libertades sindicales.

Desde el punto de vista europeo, los puntos de mayor debate alrededor de la aprobación del acuerdo fueron la situación crítica en derechos humanos, la violencia continua contra sindicalistas, el desacato de normas laborales internacionales, la carencia de sostenibilidad en cuanto a estándares laborales, sociales y ambientales, y la integración débil de sindicatos y

ONG en la supervisión de las cláusulas de derechos humanos y sostenibilidad acordadas. Dichos aspectos aún siguen en el tintero y están presentes en los debates sobre los impactos y el ajuste y protección a los derechos laborales colombianos.

La tasa de cambio y su relación con el acuerdo entre Colombia y la Unión Europea

Entendida como el precio de una moneda en función de otra (Krugman y Obstfeld, 2001: 339), la tasa de cambio tiene efectos importantes sobre las exportaciones y las importaciones (FMI, 2015). Se afirma que una tasa de cambio apreciada reduce los incentivos para las exportaciones e impulsa las importaciones, lo cual tiende a generar una balanza comercial deficitaria. El caso contrario, un tipo de cambio devaluado estimula las exportaciones, pero no hace que los productores se vuelvan competitivos y, en últimas, genera pobreza (Porter, 1991). Sin embargo, hay quienes sostienen que la fragmentación creciente de la producción en distintos países –lo que se conoce como el auge de las cadenas mundiales de valor–, implica que los tipos de cambio son mucho menos importantes para el comercio que en otras épocas, y que ambos factores pueden haberse desvinculado por completo (FMI, 2015).

La tasa de cambio real es un precio relativo que señala tanto las rentabilidades entre sectores productivos de bienes transables y no transables, como las relaciones de intercambio entre ambos tipos de bienes. De acuerdo con esto, el tipo de cambio real es uno de los factores determinantes en las decisiones de producción y consumo de esos bienes. Además, es considerado un indicador de competitividad. El argumento tradicional involucra la mejora de competitividad de los sectores productivos resultante del incremento del tipo de cambio (tendencia devaluacionista).

A continuación se analiza el impacto de la tasa de cambio en Colombia, viendo el comportamiento del euro y del dólar, en las importaciones y exportacio-



nes con la Unión Europea entre enero de 2013 y febrero de 2016 (figura 1).

Como se ve, durante el periodo analizado el euro y el dólar se han estado apreciando, con una ligera caída entre febrero y junio de 2014, como se dijo, comportamiento que se explica por menores exportaciones y un repunte de las importaciones. A la menor cantidad de divisas en el país por una baja de las exportaciones se sumaría una caída de la inversión extranjera directa, especialmente en el sector petrolero (Reuters, 2015).

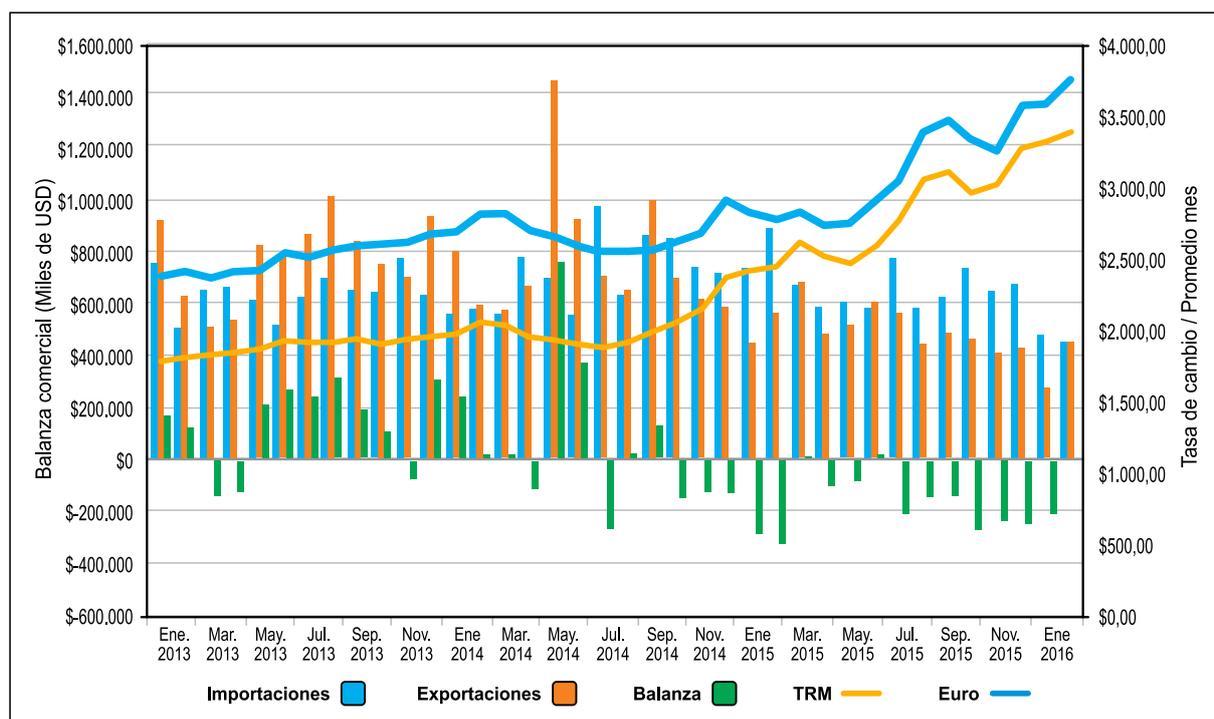
El gobierno nacional afirma sistemáticamente que la caída del peso estimulará a los sectores industrial y agrícola mediante el mayor consumo de bienes y servicios locales, dada la absorción de la demanda de bienes importados y reemplazándola por bienes nacionales. Además de que esto se asevera que compensará parcialmente la caída en los precios del crudo e impulsará la competitividad y la creación de empleo (Reuters, 2015). No obstante, propios y ex-

traños coinciden en que algunos costos se ven de manera inmediata, mientras que los beneficios pueden demorarse un poco (Ávila, 2015).

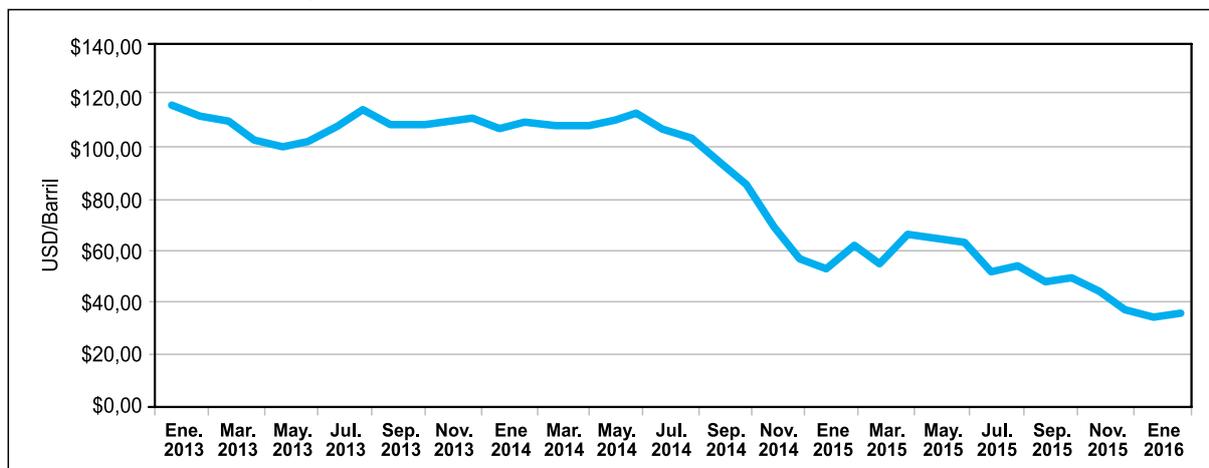
En el caso del intercambio comercial con la Unión Europea, el impacto de la tasa de cambio no ha sido el esperado, ya que desde finales de 2014 el equilibrio comercial ha sido deficitario para Colombia. Como se observa en la figura 1, hasta octubre de 2014 la balanza comercial con la Unión era positiva para el país, con excepción de marzo, abril y noviembre de 2013, y mayo y julio de 2014; desde entonces comienza a ser deficitaria, aun cuando la tasa de cambio muestra una devaluación del peso frente al euro y el dólar.

Este comportamiento se debe principalmente a la caída del precio del crudo, principal producto de exportación de Colombia hacia la Unión, precio que en el periodo analizado pasó de USD\$115,55 por barril en enero de 2013 a USD\$35,97 en febrero de 2016 (figura 2).

Figura 1. Tasa de cambio euro y dólar promedio mensual frente a balanza comercial, enero 2013-febrero de 2016



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Dian, Dane y Banco de la República.


Figura 2. Precio del petróleo Brent, mensual, 2013-2016


Fuente: elaboración propia a partir de datos de investing.com

Como se verá más adelante, la participación de las ventas de petróleo a la Unión Europea cayó 49% en los últimos tres años, al pasar de USD\$7.123 millones (78% de las exportaciones) en 2013 a USD\$3.662 (60%) en 2015, y refleja cómo un país como Colombia se ve muy afectado por la carencia de una política de desarrollo productivo clara y por depender de un producto para generar ingresos.

Al excluir el petróleo y en general a los productos del capítulo 27 del arancel, “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales”, se ve que el comportamiento de la tasa de cambio ha tenido un impacto positivo en otros productos como las frutas o el café, al ser estos los que, como se verá, más participación han ganado en las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, que pasaron de 6% a 12% y 13%, respectivamente.

El comercio exterior entre Colombia y la Unión Europea

Se habló antes de los antecedentes del acuerdo y las razones que llevaron a su negociación, de las ventajas y desventajas de su firma, así como de las posibles implicaciones. En esta parte se analiza el comportamiento de las relaciones comerciales entre

Colombia y la Unión Europea desde 2013, año en el que el acuerdo entró en vigencia, hasta 2015.

A pesar de lo corto de este periodo de tiempo para análisis consistentes y de largo plazo, es evidente que algunas exportaciones: café, frutas, grasas y aceites animales o vegetales; e importaciones, aeronaves, tienen tasas de crecimiento altas. Por esto, a continuación se examinan los destinos y orígenes de los productos y el comportamiento de las exportaciones e importaciones teniendo en cuenta los capítulos del arancel con mayor movimiento.

Exportaciones y países de destino

Las exportaciones colombianas a la Unión Europea y, en general, a los países desarrollados, han estado conformadas por bienes con poco valor agregado. De los veintiocho países de la Unión, los principales destinos de las exportaciones en el periodo 2013-2015 fueron, de mayor a menor, España, Países Bajos, Alemania, Italia, Bélgica, Portugal y Francia, destinos que representaron más de 90% de las exportaciones en esos años.

Es importante precisar que hay casos particulares como los Países Bajos, donde solo una parte del producto se consume internamente, ya que otra se re-



mite a los demás países del bloque, aprovechando la capacidad de los puertos holandeses y su función de “hub” o distribuidor (Delegación de la Unión Europea en Colombia, s. f.).

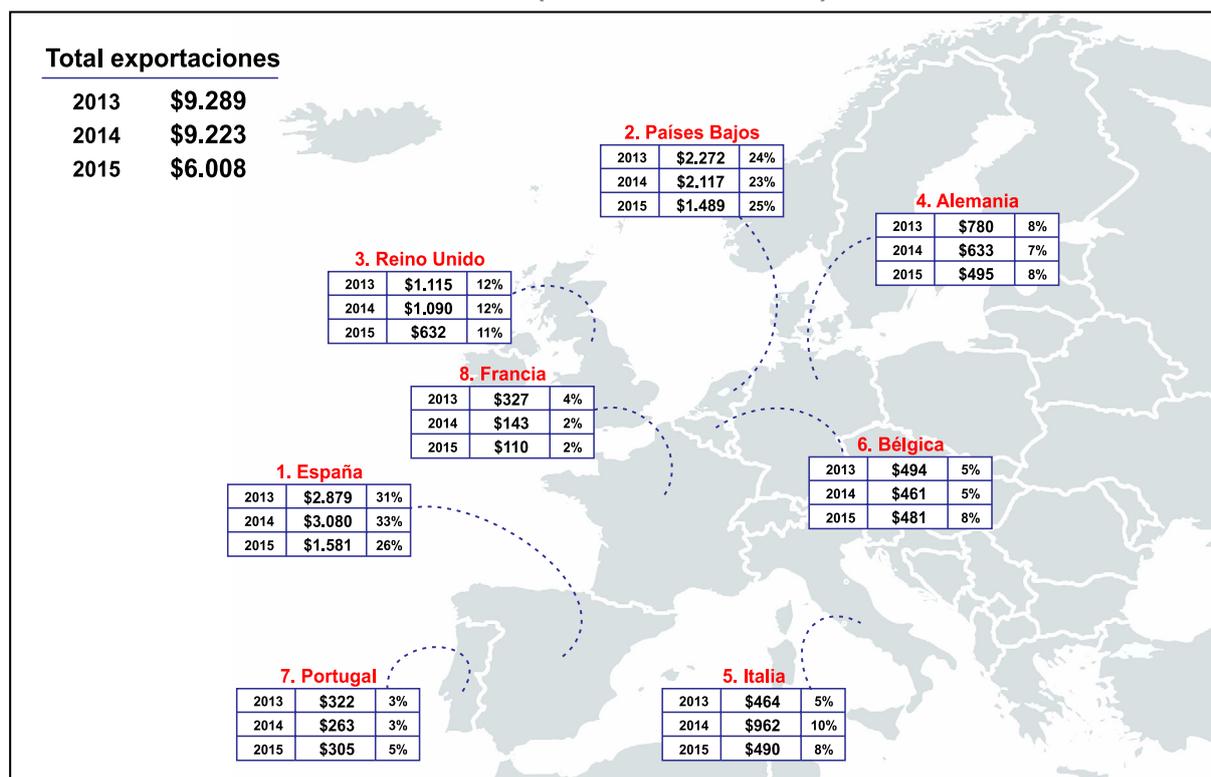
Como se ve en la figura 3, en estos tres años las exportaciones hacia España, Países Bajos, Reino Unido y Francia han disminuido; en el caso español, por ejemplo, su participación en las exportaciones totales pasó de 31% a 25%. Alemania, por su parte, conserva una participación entre el 7% y 8%, aun cuando las ventas bajaron de USD\$780 millones a USD\$495 millones. Portugal, Bélgica e Italia, en cambio, tienen una tendencia al alza en las exportaciones.

En general, durante 2014 la demanda de productos colombianos disminuyó, excepto por España e Italia; en este último país, de hecho, hubo un crecimiento notorio en el año 2014 respecto a 2013, al pasar de USD\$464 millones a USD\$962 millones.

La disminución de las exportaciones a estos destinos tradicionales se ve compensada con la entrada en nuevos mercados como los de Finlandia o Suecia (países no Unión Europea), en los que se pasó de ventas en total, de USD\$58'074.779 a USD\$95'242.256 y de USD\$41'230.138 a USD\$58'216.543, respectivamente. Lo cual no ha sido suficiente para compensar la caída de las exportaciones colombianas hacia la Unión en los últimos dos años, especialmente en 2015, cuando fue 34% menor con respecto a 2014.

En cuanto a la composición de las exportaciones, los seis primeros capítulos con destino a la Unión Europea concentraban más del 90% de las del periodo analizado. Es importante destacar que el capítulo 27, “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales”, ha concentrado más del 60% de las exportaciones (tabla 1).

Figura 3. Principales destinos de exportación de productos colombianos a la Unión Europea, 2013-2015 (valor FOB millones USD)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian.



Tabla 1. Exportaciones a la Unión Europea por principales capítulos del arancel, 2013-2015

Capítulo	Nombre capítulo	2013			2014			2015			
		Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	45.166.808.850	\$7.123.708.778	96,8	48.621.597.064	\$6.723.764.606	96,6	41.557.049.514	\$3.622.998.650	95,6	60
9	Café, té, yerba mate y especias	157.745.348	\$564.843.868	0,3	198.838.413	\$816.922.087	0,4	218.938.348	\$784.289.318	0,5	13
8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrinos (cítricos), melones o sandías	1.157.605.617	\$585.292.151	2,5	1.286.580.942	\$661.985.578	2,6	1.340.317.626	\$695.869.379	3,1	12
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	121.002.362	\$103.118.815	0,3	155.384.620	\$147.772.347	0,3	324.216.195	\$210.685.875	0,7	4
72	Fundición, hierro y acero	47.040.495	\$174.769.051	0,1	32.091.937	\$122.620.981	0,1	27.250.519	\$66.217.222	0,1	1
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	21.006.003	\$109.241.555	0,0	22.014.201	\$116.717.315	0,0	24.422.433	\$126.791.464	0,1	2
	Los demás	N/A	\$527.416.172	N/A	N/A	\$551.802.458	N/A	N/A	\$501.196.417	N/A	8
	Total	46.671.208.676	\$9.188.390.390	100	50.316.507.177	\$9.141.585.372	100	43.492.194.635	\$6.008.048.325	100	100

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian y Legiscómx.



Después de la firma del acuerdo comercial analizado, los principales rubros exportados por Colombia han sido los siguientes:

1. *Hullas, coques y petróleo* (capítulo 27, partidas 27.01, 27.04 y 27.09). Las exportaciones de estos combustibles minerales (aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, sobre todo) han ido cayendo a consecuencia de los bajos precios internacionales del petróleo. En 2013 las ventas fueron de USD\$7.123'708.778, con una participación del 78% sobre el total; mientras que en 2015 bajaron a USD\$3.622'998.650 y representaron el 60% del total de las exportaciones.
2. *Café* (capítulo 09, partida arancelaria 0901). Este es uno de los productos que más ha venido ganando participación dentro de las exportaciones colombianas a la Unión Europea, pasando de una participación de 6% en 2013 a 13% en 2015.
3. *Bananos* (capítulo 08, partida arancelaria 0803). La fruta más exportada dentro de este capítulo es el banano, que ha representado más del 90% de las ventas de este tipo de bienes agrícolas. Este capítulo, al igual que el del café, ha venido aumentando en los últimos años, con ventas que pasaron de USD\$585'292.151 en 2013 a USD\$695'869.379 en 2015.
4. *Aceite de palma y aceites de coco (de copra), de almendra de palma o babasú* (capítulo 15, partidas 15.11 y 15.13). Estos productos son los de mayor participación en el capítulo 15, representando más del 90%. Durante el periodo analizado el capítulo 15 duplicó sus ventas, pasando de USD\$103'118.815 a USD\$210'685.875, y en 2015 su participación en las exportaciones totales representó el 4%.

Aun cuando con la entrada en vigencia del acuerdo se esperaba una mayor participación de bienes manufacturados, esta sigue siendo muy incipiente, y solo la rama de plástico y sus manufacturas (capítulo 39) aumentó sus ventas de manera representativa, de USD\$27'034.093 en 2013 a USD\$48'018.865 en 2015.

Respecto a las partidas arancelarias, las correspondientes a hullas y derivados y aceite de petróleo o de mineral bituminoso concentran más del 75% en la participación total de 2013 a 2014, aun cuando en 2015 registraron una caída cercana a los 20 puntos porcentuales (tabla 2).

Finalmente, las exportaciones de capítulos menores con un alto crecimiento en el valor FOB de 2013 a 2015 fueron las partidas de cacao y sus preparaciones y materias albuminoideas, con incrementos superiores al 100% (tabla 3).

Importaciones y países de origen

Sistemáticamente, los países de la Unión Europea han sido proveedores de productos de alto valor agregado para el sector productivo colombiano. Al igual que en las exportaciones, los ocho primeros países de origen suman más del 90%, siendo los principales socios Alemania, Francia, Italia, España, Reino Unido, Países Bajos, Bélgica y Austria (figura 4).

Francia es el país de la Unión que mayor participación ha venido ganando en las importaciones colombianas, al haber pasado de 18% en 2013 a 23% en 2015. No sucede lo mismo con los demás países, que como se ve en la figura 4 han venido perdiendo participación. Italia, por ejemplo, tercer país del origen de las importaciones, pasó de venderle a Colombia USD\$1.010'775.297 en 2013 a USD \$823'679.948 en 2015.

A diferencia de las exportaciones, los primeros ocho capítulos de las importaciones desde la Unión no están tan concentrados y representan alrededor del 65% del total de la importación colombiana (tabla 4). Esto refleja la diversificación de la oferta de bienes que tienen sus países, principalmente hacia otros menos desarrollados. Especialmente se destacan máquinas, vehículos y productos farmacéuticos.



Tabla 2. Exportaciones a la Unión Europea por partidas de los capítulos más representativos, 2013-2015

Capítulo	Partida	Nombre partida	2013			2014			2015		
			Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%
27	01	Huillas, briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la huilla	39.448.075.192	\$3.361.953.984	36,6	42.766.909.172	\$3.203.049.144	35,0	36.169.336.068	\$2.072.176.034	34,5
27	09	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	4.919.645.012	\$3.375.497.471	36,7	5.221.820.436	\$3.249.715.079	35,5	4.170.199.488	\$1.220.508.824	20,3
09	01	Café, incluso tostado o descafeinado, cáscara y cascavilla de café; sucedáneos del café que contienen café en cualquier proporción	157.701.695	\$564.391.792	6,1	198.794.770	\$816.510.603	8,9	218.895.261	\$783.920.421	13,1
08	03	Bananas o plátanos, frescos o secos	1.147.512.807	\$535.934.892	5,8	1.271.155.309	\$601.952.891	6,6	1.316.992.523	\$628.842.822	10,5
		Los demás	N/A	\$527.416.172	5,7	N/A	\$551.802.458	6,0	N/A	\$501.196.417	8,3
27	10	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo	376.108.282	\$282.703.347	3,1	226.007.193	\$187.210.781	2,0	832.206.224	\$276.641.828	4,6
15	11	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente	85.763.642	\$71.507.329	0,8	114.316.262	\$99.245.265	1,1	261.562.167	\$155.027.626	2,6
06	03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	20.828.205	\$108.075.505	1,2	21.869.999	\$115.796.171	1,3	24.215.014	\$125.475.087	2,1
72	02	Ferroaleaciones	34.403.375	\$155.911.058	1,7	25.802.340	\$112.808.954	1,2	17.474.439	\$56.599.765	0,9
27	04	Coques y semicoques de huilla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta	422.967.829	\$103.520.149	1,1	406.859.800	\$83.788.593	0,9	385.298.954	\$53.662.689	0,9
15	13	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o babas, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	32.307.231	\$26.249.677	0,3	36.544.207	\$41.753.490	0,5	56.476.985	\$48.456.292	0,8
08	04	Dátiles, higos, piñas tropicales (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	615.024	\$1.472.455	0,0	4.170.108	\$5.261.971	0,1	9.144.167	\$12.786.830	0,2
72	04	Desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero; lingotes de chatarra de hierro o acero	12.360.799	\$18.480.033	0,2	6.260.547	\$9.764.674	0,1	9.772.446	\$9.565.386	0,2
15	16	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente refinados	187.340	\$3.826.790	0,0	205.960	\$3.622.920	0,0	305.454	\$3.980.041	0,1

Continúa en la página siguiente



Capítulo	Partida	Nombre partida	2013				2014				2015			
			Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%
08	05	Agrios (cítricos) frescos o secos	274.291	\$336.278	0,0	501.699	\$659.266	0,0	1.286.080	\$1.513.817	0,0			
06	02	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; blanco de setas	30.618	\$638.013	0,0	16.310	\$496.892	0,0	38.739	\$751.002	0,0			
08	11	Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	163.903	\$384.931	0,0	188.438	\$361.934	0,0	447.604	\$710.879	0,0			
06	04	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	146.563	\$479.589	0,0	127.892	\$424.253	0,0	168.680	\$565.375	0,0			
09	10	Jengibre, azafrán, cúrcuma, tomillo, hojas de laurel, "curry" y demás especias	21.004	\$198.681	0,0	31.476	\$298.269	0,0	38.220	\$302.288	0,0			
08	01	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuli, anacardo, "cajz"), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados	5.807	\$76.480	0,0	11.013	\$110.330	0,0	6.600	\$81.235	0,0			
15	21	Ceras vegetales (excepto los triglicéridos), cera de abejas o de otros insectos	2.000	\$24.000	0,0	0	\$0	0,0	6.000	\$75.000	0,0			
09	04	Pimienta del género piper; frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	5.802	\$76.490	0,0	1.967	\$27.640	0,0	4.320	\$55.718	0,0			
72	28	Barras y perfiles, de los demás aceros aleados; barras huecas para perforación, de aceros aleados o sin alea	5.646	\$45.046	0,0	1.484,80	\$1.578.344	0,0	1.895	\$42.190	0,0			
08	13	Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 0801 a 0806; mezclas de frutas y otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este capítulo	161.008	\$1.724.364	0,0	276.668	\$3.313.593	0,0	6.720	\$14.779	0,0			
27	13	Coque de petróleo, betún de petróleo y demás residuos de los aceites de petróleo o de mineral bituminoso	12.500	\$33.815	0,0	0	\$0	0,0	8.780	\$9.275	0,0			
15	22	Degras, residuos procedentes del tratamiento de las materias grasas o de las ceras animales o vegetales	0	\$0	0,0	1	\$0,05	0,0	157.579	\$6.325	0,0			



Capítulo	Partida	Nombre partida	2013			2014			2015		
			Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%
08	02	Pistachos con cáscara frescos o secos	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0	24	\$224	0,0
08	06	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas	0	\$0	0,0	18.076	\$32.672	0,0	13	\$3	0,0
09	06	Canela y flores de canelero	6.750	\$2.381	0,0	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0
09	08	Nuez moscada, macis, amomos y cardamomos	16.780	\$174.523	0,0	1.020.000	\$85.576	0,0	0	\$0	0,0
15	15	Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluidos el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	5,5	\$1.278	0,0	660	\$8.250	0,0	0	\$0	0,0
15	17	Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, excepto grasas de la partida 1516	71.692	\$109.977	0,0	1.210	\$9.762	0,0	0	\$0	0,0
15	20	Glicerina, incluso pura; aguas y lejas glicerinosas	1.453.785	\$398.162	0,0	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0
27	14	Betunes y asfaltos naturales; pizarras y arenas bituminosas; asfaltitas y rocas asfálticas	36	\$13	0,0	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0
27	15	Mezclas bituminosas a base de asfalto o de betún naturales, de betún de petróleo, de alquitrán mineral o de brea de alquitrán mineral	0	\$0	0,0	461	\$994	0,0	0	\$0	0,0
72	10	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos	158.021	\$128.185	0,0	26.000	\$22.250	0,0	0	\$0	0,0
72	19	Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura superior o igual a 600 mm	26.943	\$147.949	0,0	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0
72	20	Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura inferior a 600 mm	8.842	\$15.810	0,0	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0
72	26	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura inferior a 600 mm	76.856	\$40.734	0,0	0	\$0	0,0	0	\$0	0,0
		Total	46.671.215.358	\$9.188.390.390	100	50.317.412.474	\$9.143.036.576	100	43.491.766.086	\$6.004.583.393	100

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian y Legiscomex.



Tabla 3. Exportaciones a la Unión Europea por capítulos menores con alto crecimiento, 2013-2015 (valor FOB USD)

Capítulo	Nombre partida	2013			2014			2015			Crecimiento de 2013 a 2015 (%)	
		Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto (kg)	Valor FOB (USD)	%	Peso neto	Valor FOB
21	Preparaciones alimenticias diversas	3.707.117	\$49.500.004	0,54	3.384.183	\$42.234.731	0,46	4.359.685	\$53.545.469	0,89	18%	8%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	10.204.341	\$36.430.327	0,40	18.941.879	\$67.825.047	0,74	18.935.087	\$50.572.371	0,84	86%	39%
39	Plástico y sus manufacturas	8.419.838	\$27.034.093	0,29	8.358.748	\$34.205.672	0,37	20.928.584	\$48.018.865	0,80	149%	78%
17	Azúcares y artículos de confitería	52.871.202	\$39.726.579	0,43	72.799.203	\$46.666.620	0,51	68.400.457	\$44.745.219	0,74	29%	13%
18	Cacao y sus preparaciones	3.883.300	\$10.653.199	0,12	5.138.596	\$19.430.884	0,21	9.118.715	\$30.154.502	0,50	135%	183%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	1.940.160	\$9.538.774	0,10	3.095.401	\$12.175.999	0,13	3.668.580	\$12.869.848	0,21	89%	35%
35	Materias aluminoides; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	430.572	\$2.972.964	0,03	591.616	\$3.573.022	0,04	1.195.663	\$6.872.251	0,11	178%	131%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian y Legiscomex.



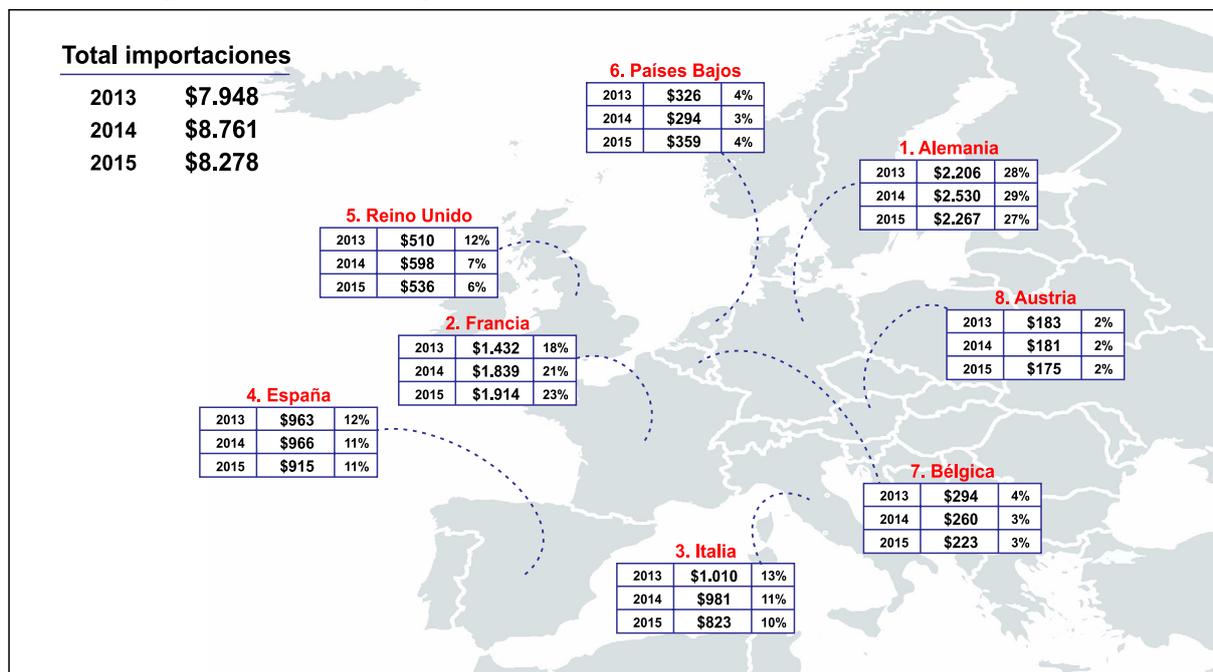
Tabla 4. Importaciones de la Unión Europea por principales capítulos del arancel, 2013-2015

Capítulo	Nombre capítulo	2013			2014			2015			
		Peso neto (kg)	%	Valor CIF (USD)	Peso neto (kg)	%	Valor CIF (USD)	Peso neto (kg)	%	Valor CIF (USD)	
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	82.276.994	15,9	\$1.412.702.315	73.917.090	16,8	\$1.405.086.646	77.237.081	12,4	\$1.293.448.303	16
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.	881.122	0,2	\$973.181.043	1.486.944	0,3	\$1.592.272.950	1.498.711	0,2	\$1.448.226.294	17
30	Productos farmacéuticos	5.569.232	1,1	\$1.051.584.875	6.539.753	1,5	\$1.189.606.013	6.905.708	1,1	\$1.118.358.863	14
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	30.483.805	5,9	\$439.638.284	29.341.252	6,7	\$440.500.783	31.867.902	5,1	\$437.667.381	5
39	Plástico y sus manufacturas	56.161.633	10,9	\$243.685.518	68.120.790	15,5	\$276.857.413	67.090.959	10,8	\$250.204.252	3
29	Productos químicos orgánicos	42.758.901	8,3	\$211.408.333	59.092.322	13,5	\$222.842.868	64.151.511	10,3	\$259.121.899	3
38	Productos diversos de las industrias químicas	33.478.772	6,5	\$209.102.768	37.251.004	8,5	\$213.312.792	46.839.426	7,5	\$212.215.461	3
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	114.717.892	22,2	\$171.124.270	127.810.946	29,1	\$185.518.847	138.339.608	22,3	\$174.272.453	2
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	150.345.197	29,1	\$171.921.173	35.286.787	8,0	\$52.103.067	186.469.403	30,1	\$137.468.317	2
	Los demás	N/A	N/A	\$2.758.623.959	N/A	N/A	\$2.813.724.345	N/A	N/A	\$2.947.411.946	36
	Total	516.673.547	100	\$7.642.972.538	438.846.887	100	\$8.391.825.724	620.400.310	100	\$8.278.395.169	100

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian y Legiscólex.



Figura 4. Principales orígenes de importación, 2013-2015 (valor CIF millones USD)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian.

Los principales rubros dentro del total de las importaciones han sido:

1. *Maquinaria y aparatos mecánicos*, capítulo 84 del arancel. Entre ellos centrifugadoras, partes para tornos, grúas, impresoras y copiadoras, artículos de grifería, turborreactores y turbinas, máquinas para lavar vajillas, topadoras, bombas de aire, aparatos y artefactos mecánicos y partes de estas máquinas. El total de este apartado ascendió a USD\$1.293'448.303 en 2015. No obstante, entre 2013 y 2015 su participación se redujo de 18% a 16%.
2. *Las demás aeronaves*; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales (capítulo 88, partida 88.02) es lo más importado dentro de este apartado, que ha aumentado su participación y ventas en los años analizados, pasando de USD\$973'181.043 en 2014 a USD\$1.448'226.294 en 2015.
3. *Productos farmacéuticos*, clasificados bajo el capítulo 30. Se destacan: antiseros, medicamentos y artículos farmacéuticos en general. Este apartado ha tenido una participación constante de 14% en

las importaciones colombianas, aunque su valor, en dólares, ha aumentado ligeramente.

4. *Vehículos terrestres* del capítulo 87. Se destacan partidas como autos para transporte de personas, vehículos para transporte de mercancías, para usos especiales como tractores, partes y piezas para automóviles y motocicletas. Aquí las importaciones se han mantenido estables en un valor cercano a los USD\$440 millones.

Del examen de las importaciones y exportaciones entre Colombia y la Unión Europea luego de que el acuerdo comercial entrara en vigencia se concluye que las relaciones comerciales son más dinámicas con un grupo de países con los cuales Colombia ha tenido vínculos fuertes, incluso antes de la entrada en vigor del tratado. Sin embargo, las compras y ventas con estos países han ido disminuyendo año a año de lo que va del tratado, lo cual podría explicarse por la desaceleración de la economía colombiana que demanda menos productos industriales, pero también puede significar que se está ampliando



do la mirada hacia otros países del bloque tales como Finlandia, Irlanda y Suecia.

El comercio exterior entre Colombia y Estados Unidos

Históricamente, Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia, y antes del tratado de libre comercio el país gozó de dos programas de preferencias arancelarias (Andean Trade Preference Act (Atpa) y Andean Trade Preference and Drug Eradication Act, APTDEA), por medio de los cuales, al igual que el sistema generalizado de preferencias con la Unión Europea, Colombia tenía preferencias para algunas líneas arancelarias. Después de la última prórroga del ATPDEA en 2010, que culminó el 15 de febrero de 2011, el tratado de libre comercio con Estados Unidos se consideró una posibilidad para que empresarios hicieran inversiones a largo plazo, incrementaran su capacidad productiva, contaran con una estabilidad en el tiempo y en las condiciones favorables para las exportaciones (MinCIT, s.f., b; Procolombia, s.f.).

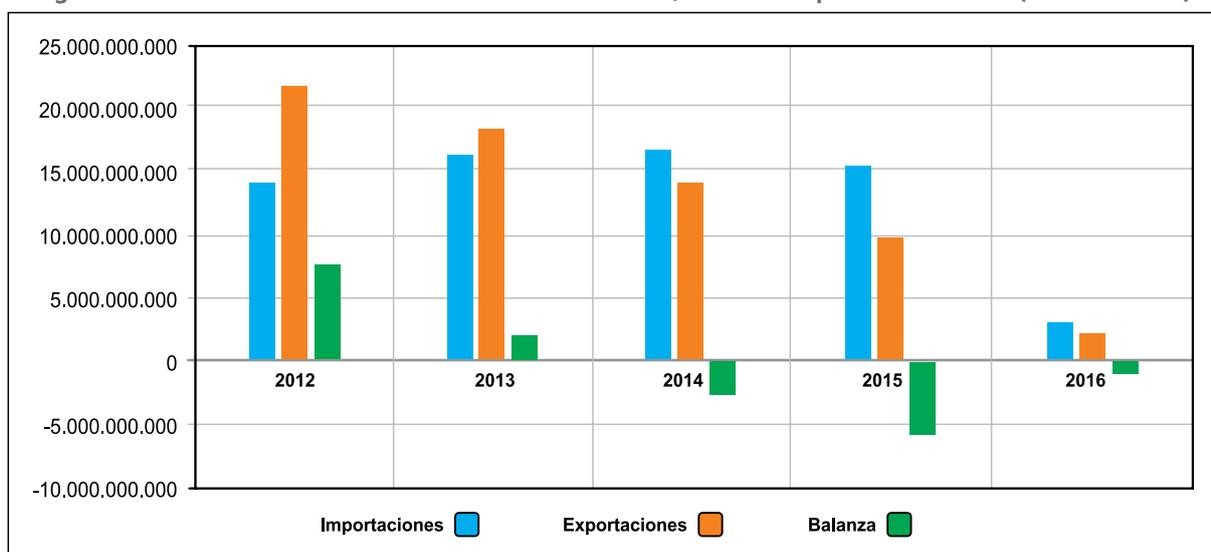
El acuerdo comercial, suscrito el 22 de noviembre de 2006 tras veintidós meses, quince rondas de nego-

ciaciones y cien reuniones entre las partes (Romero, 2006), fue aprobado por el Congreso colombiano el 4 de julio de 2007, mediante la ley 1143, mientras que en Estados Unidos su ratificación tardó hasta el 10 de octubre de 2011, es decir casi cinco años. El tratado fue aprobado en la Cumbre de las Américas que tuvo lugar en Cartagena en abril de 2012 y entró en vigencia el 15 de mayo siguiente con la publicación del decreto 993, mediante el cual se promulga el “Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”, sus “Cartas adjuntas” y sus “Entendimientos” (MinCIT, s. f., c).

Durante los cuatro años de vigencia del acuerdo, y como se ve en la figura 5, las exportaciones colombianas han disminuido considerablemente, mientras las importaciones desde Estados Unidos aumentaron, lo cual explica por qué la balanza comercial pasó de un saldo positivo superior a 7.000 millones de dólares a uno negativo de casi 6.000 mil millones (Piñeros y Ramírez, 2016).

Entre y 2011 y 2015 las exportaciones disminuyeron en 55,1%, mientras que las importaciones aumentaron 9,4%, y en los primeros tres meses de 2016 las importaciones seguían superando a las exportaciones.

Figura 5. Comercio bilateral Colombia-Estados Unidos, 2012-2016 primer trimestre (valor FOB USD)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Dian y Dane.



De acuerdo con un informe al respecto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, dicho cambio se debe a que:

la economía de Estados Unidos, desde la crisis del 2009, ha tenido una recuperación lenta, lo que ha afectado las compras y la demanda externa y han tenido una tendencia decreciente (*sic*). En ese año, mientras que esa economía cayó 2,8%, las importaciones que hizo del mundo decrecieron más del 20%. En el 2015, en comparación con 2014, las importaciones generales de Estados Unidos desde 19 mercados cayeron, incluido Colombia (-23,3%). Mientras que aumentaron solo las provenientes de 6 países como Corea del Sur con 3,3% (*El Espectador*. Redacción Negocios y economía, 15 de mayo de 2016).

Las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos están concentradas en cinco capítulos del arancel, que tienen un peso de más del 80%, y cuyo capítulo 27 “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales”, si bien ha caído en los últimos años, representa más de 50% (tabla 5).

Como se lee en la tabla, las exportaciones se centran en bienes primarios siendo los rubros más exportados:

1. *Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos y hullas* (capítulo 27, partidas 27.09, 27.10 y 27.01). Que cayeron vertiginosamente, no solo por los bajos precios del petróleo, sino también por la reducción de la demanda de estos productos por parte de Estados Unidos, que ha logrado aumentar su cuota de autoabastecimiento.
2. *Oro y piedras preciosas o semipreciosas, naturales, excepto los diamantes* (capítulo 71, partidas 71.08 y 71.03). Rubro cuyas exportaciones se redujeron de USD\$1.867'059.156 en 2013 a USD\$765.175.132 en 2015, habiendo perdido entonces su posición de segundo producto más exportado.

3. *Café, incluso tostado o descafeinado* (capítulo 9, partida 09.01). Este es de los productos que más se han beneficiado con el acuerdo, al aumentar sus ventas de USD\$851.785.349 en 2013 a USD\$1.081'400.793 en 2015, convirtiéndose en el segundo producto más exportado, con 11% de las exportaciones totales de 2015.

Otros dos sectores que se han visto favorecidos con el tratado de libre comercio son los textiles, cuyas ventas aumentaron considerablemente el último año, cuando fueron de US\$274,2 millones (*Dinero*, 16 de mayo de 2016), y la agroindustria, mediante la exportación de filetes de tilapia fresca. En este caso, Colombia duplicó sus ventas y se convirtió además en el segundo proveedor de este producto de Estados Unidos (Ibíd.). Cabe anotar que desde 2012 se han identificado 376 nuevos productos exportados, la mayoría relacionados con bienes manufacturados (78,2%) y agroindustriales (12,8%).

En relación con las empresas, de acuerdo con el MinCIT, desde mayo de 2012 un total de 7.501 empresas colombianas han exportado al mercado estadounidense, y de ellas, 2.230 lo hicieron por primera vez. En 2015 el monto exportado por esas nuevas firmas llegó a los USD\$1.497 millones. A pesar de lo cual la oposición dice que lo exportado por las empresas nuevas solo representa el 2% del total de las exportaciones.

En cuanto a las importaciones, desde la entrada en vigencia del tratado aumentaron 9,4%, pasando de USD\$14.178 millones a USD\$15.512 millones en 2015. Durante el periodo el 64% de importaciones desde Estados Unidos fueron materias primas y productos intermedios para producción local de bienes finales (tabla 6).

Sin tener en cuenta el capítulo 27, las importaciones se centran en maquinaria, productos químicos y vehículos. Los primeros seis capítulos representan 66% de las importaciones totales. Los principales rubros son:



Tabla 5. Exportaciones a Estados Unidos por principales capítulos del arancel, 2013-2015

Capítulo	Nombre capítulo	2013			2014			2015			
		Peso neto (kg)	%	Valor FOB (USD)	Peso neto (kg)	%	Valor FOB (USD)	Peso neto (kg)	%	Valor FOB (USD)	
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; masas bituminosas; ceras minerales	24.020.858.329	96,6	\$13.114.847.292	20.785.901.719	95,7	\$8.912.946.773	21.506.738.186	96,4	\$5.237.723.287	53
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	74.687	0,0003	\$1.867.059.156	55.749	0,0003	\$1.220.991.597	33.122	0,0001	\$765.175.132	8
9	Café, té, yerba mate y especias	245.187.633	1,0	\$851.785.349	263.922.762	1,2	\$1.043.931.211	299.878.466	1,3	\$1.081.400.793	11
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	156.180.162	0,6	\$1.014.221.493	164.344.070	0,8	\$1.043.056.941	167.321.367	0,7	\$1.000.466.094	10
8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	444.189.685	1,8	\$206.609.789	509.129.525	2,3	\$228.868.949	346.008.584	1,6	\$166.567.749	2
	Los demás capítulos	N/A	N/A	\$1.404.356.783	N/A	N/A	\$1.750.605.657	N/A	N/A	\$1.601.933.369	16
	Total	24.866.490.497	100	\$18.458.879.862	21.723.353.825	100	\$14.200.401.128	22.319.979.724	100	\$9.853.266.424	100

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dian y Legiscomex.



Tabla 6. Importaciones desde Estados Unidos por principales capítulos del arancel, 2013-2015

Capítulo	Nombre capítulo	2013		2014		2015	
		Valor CIF (USD)	%	Valor CIF (USD)	%	Valor CIF (USD)	%
27	Combustibles y aceites minerales y sus productos	\$4.992.984.317	31	\$6.650.151.926	40	\$4.357.780.980	28
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	\$1.973.258.970	12	\$1.961.275.204	12	\$1.773.187.957	11
88	Navegación aérea o espacial	\$1.170.046.558	7	\$508.690.784	3	\$1.038.060.959	7
29	Productos químicos orgánicos	\$1.075.953.304	7	\$984.749.739	6	\$847.602.683	5
39	Materias plásticas y manufacturas	\$769.640.305	5	\$818.301.024	5	\$722.767.303	5
85	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	\$700.584.655	4	\$750.885.472	4	\$556.648.178	4
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	\$707.439.231	4	\$629.507.717	4	\$419.065.160	3
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	\$577.112.259	4	\$650.772.843	4	\$553.492.932	4
10	Productos diversos de las industrias químicas	\$359.699.652	2	\$382.583.015	2	\$364.937.262	2
30	Cereales	\$477.803.515	3	\$1.190.523.206	7	\$1.266.665.978	8
	Demás capítulos	\$3.532.150.103	22	\$2.237.354.204	13	\$3.612.192.665	23
	Total	16.336.672.869	100	16.764.795.134	100	15.512.402.057	100

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la DIAN y Legiscomex

1. *Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos* (capítulo 27, partida 27.10). A esta partida corresponde más del 95% dentro del capítulo, y su participación en las importaciones ha caído durante estos tres años. Esto pone en evidencia que Colombia vende materia prima y compra productos terminados.
2. *Bombas para líquidos y elevadores de líquidos; y topadoras frontales* ("bulldozers"), topadoras angulares ("angledozars"), niveladoras, traíllas ("scrapers"), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas (capítulo 84, partidas 84.13 y 84.29).
3. *Las demás aeronaves* (por ejemplo: helicópteros, aviones), vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales; y partes de los aparatos de las partidas 88.01 y 88.02. En conjunto constituyen más del 95% de las importaciones de este

capítulo y su peso dentro de las importaciones totales es de 7%.

Los tratados con la Unión Europea y Estados Unidos: resultados y propuestas

Durante más de dos décadas, Estados Unidos y la Unión Europea (como bloque económico) otorgaron sistemas de preferencias a las exportaciones colombianas, el primero de acuerdo con la Atpa y la ATPDEA, preferencias otorgadas como parte de la lucha contra el narcotráfico. En cuanto a la Unión, se trató del sistema generalizado de preferencias. Mediante estos sistemas se otorgaban, transitoriamente, preferencias unilaterales a ciertos bienes para incentivar así las exportaciones. Con el vencimiento de estos mecanismos y por la necesidad colombiana de lograr una mayor inserción en el comercio internacional, se negociaron y firmaron acuerdos de libre



comercio con estos, sus dos mayores socios comerciales.

Nuestro análisis revela que esos tratados de libre comercio representaban buenas oportunidades de exportación para el aparato productivo nacional. Sin embargo, y contra lo esperado por algunos, ya que desde el principio hubo voces disidentes, el hecho es que la producción nacional se fue “primarizando”, y reduciéndose la agregación de valor a las exportaciones (Cardona, 2016).

En ambos casos es claro que las exportaciones colombianas se centran en bienes primarios con poco valor agregado, mientras que las importaciones son principalmente de productos con alto valor agregado, que además son necesarios para la producción interna. En consecuencia, el error de Colombia consiste en tener una política comercial de apertura sin contar primero con una política industrial y una definición de lo que su economía tiene para ofrecerle al mundo. Habría sido necesario, y sigue siéndolo, comenzar por un análisis del potencial productivo local en sectores de alta demanda mundial y con buenas perspectivas de crecimiento a largo plazo, para entrar luego a elegir socios comerciales estratégicos (Piñeros y Ramírez, 2016).

La nueva política de desarrollo productivo deberá maximizar el potencial de diversas ramas de la industria, con énfasis en los sectores no minero-energéticos a raíz del aumento en sus exportaciones, y en la focalización regional para identificar cuáles son las regiones en las que se considere prometedor el desarrollo productivo.

Para que el país capitalice las oportunidades y conjure los riesgos, debe avanzar rápidamente en una agenda comprehensiva de mejora del capital físico y humano, que va más allá de reformas puntuales promovidas por el gobierno como parte de la puesta en marcha de estos acuerdos. Además, los empresarios colombianos deben prepararse para trabajar en un nuevo contexto de negocios en el que la competencia internacional no es una hipótesis sino una realidad (Reina, s. f.).

Por otra parte, como se pudo observar en el apartado “La tasa de cambio y su relación con el acuerdo entre Colombia y la Unión Europea” (*supra*), la devaluación del peso no ha sido suficiente para fortalecer la estructura productiva y aumentar las exportaciones, lo cual muestra que las manufacturas, por tener un alto componente de importaciones, hacen de Colombia un país poco competitivo. Según Guillermo Rodríguez, vocero del Grupo Proindustria:

el impulso del dólar para exportar más no es del todo cierto, aún con la tasa de cambio alta, siempre habrá un desequilibrio, pues las materias primas para importar y los bienes de capital, como maquinaria, se encarecen (Ortiz, 2016).

Como se mostró, mientras que la tasa de cambio ha venido incrementándose es posible ver, al mismo tiempo, cómo las exportaciones en dólares van decreciendo significativamente, lo que permite concluir que aun cuando el peso colombiano se ha devaluado, las exportaciones, contrario a lo que se esperaba, han caído.

Los tratados de libre comercio estudiados apenas llevan tres y cuatro años, respectivamente, y aún hay expectativas de que sucedan muchas cosas, entre las que se destacan mejoras en las expectativas y trabajo por aumentar y diversificar la participación de exportaciones distintas a las minero-energéticas.

Conclusiones

La firma de los dos acuerdos analizados tiene ventajas y desventajas para las partes, especialmente cuando una de ellas es un país en vías de desarrollo como Colombia y la asimetría entre las partes es tan grande; por tanto, es importante analizar, además de los factores comerciales, los impactos que otras variables económicas puedan tener sobre estos.

Se analizó entonces el impacto de la tasa de cambio sobre las exportaciones e importaciones de Colombia con la Unión Europea, concluyendo que la deva-



luación de los últimos años no ha tenido un impacto más fuerte y notorio en las exportaciones a causa de la capacidad nacional competitiva. Y que ante la manifestación de la desaceleración económica y de un ajuste de la demanda agregada, el país ha llegado a un déficit de cuenta corriente.

Por otra parte, se revisaron los antecedentes del acuerdo, así como los pros y contras de su firma, además de examinar la parte comercial teniendo en cuenta los orígenes, destinos y capítulos del arancel más transados, para terminar con un examen comparativo del tratado entre Colombia y Estados Unidos, y del acuerdo con la Unión Europea.

Se encontró que Colombia, antes con el sistema generalizado de preferencias y ahora con el acuerdo de libre comercio, exporta hacia la Unión Europea principalmente productos del sector primario con poco valor agregado como alimentos y animales vivos, además de los combustibles minerales como hullas, coques y petróleo. Las importaciones por su parte se centran en maquinaria y tecnología como equipos industriales y vehículos, ensamblados y sin ensamblar. Lo mismo sucede con su mayor socio comercial, Estados Unidos.

De todo lo cual se concluye que los dos tratados analizados no muestran aún los resultados esperados en cuanto a la diversificación de las exportaciones, especialmente aquellas con mayor valor agregado. Por el contrario, se ve una economía basada en el sector primario y enfocada en los productos minero-energéticos.

Estos tratados tampoco han sido fructíferos en materia laboral. Es más, en los últimos acuerdos comerciales su gestión ha generado algunos sesgos que desembocan en problemas salariales y en la generación de desempleo sistemático en algunas ramas productivas, contando en este último aspecto características como la precariedad y la informalidad laboral; este tema tiene tanto desarrollo que valdría la pena en una futura investigación para Fescol, ampliarlo en detalle, ya que no es el foco de este análisis.

Ante el error de priorizar las políticas comerciales antes que las industriales, y teniendo en mente la presentación reciente de la nueva política de desarrollo productivo, es necesario desarrollar también una política económica como eje transversal que sirva como base para la creación, y posterior respaldo, de las políticas enfocadas al desarrollo industrial (Ángel, Nieto y Pinzón, 2014). Por ejemplo, para las políticas de industrialización por sustitución de importaciones.

En cuanto a la relación entre la tasa de cambio y las exportaciones, los resultados tampoco han sido los esperados, ya que desde finales de 2014 el equilibrio comercial ha sido deficitario para Colombia, a pesar de su clara tendencia devaluacionista. Tal comportamiento puede considerarse desde situaciones como la caída en el precio internacional del crudo, principal producto de exportación de Colombia hacia la Unión Europea. Esto último teniendo en cuenta que Colombia es precio aceptante en el sector petrolero para su exportación.

Adicionalmente, las variables implícitas en esta relación (exportación petrolera a la Unión Europea frente a tasa de cambio) están sujetas a la aparición de eventos exógenos que contribuyen al déficit de la balanza comercial colombiana en el marco de este acuerdo. Eventos como la contracción de la economía europea, la disminución en la producción petrolera colombiana por atentados de grupos insurgentes que se asientan cerca de las zonas de extracción, y la incertidumbre en el comportamiento cambiario, constituyen factores que explican parte de la baja dinámica comercial en el acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea, y obligan a quienes lideran la política comercial colombiana a considerar criterios de competitividad y productividad que respondan a choques externos e internos, y que ponen en juego los beneficios de estrategias comerciales como la firma de acuerdos de integración.

Por fortuna, la política de desarrollo productivo, aprobada a mediados de 2016 por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes), con-



sidera maximizar el potencial de varias ramas de la industria relacionadas con cadenas productivas, especialmente las relacionadas con sectores no minero-energéticos, en cuanto a su fortalecimiento internacional, mediante el aumento en las exportaciones y su inserción a las cadenas globales de valor.

Actualmente, Colombia tiene cerca de 1,4 millones de empresas, de las cuales solo cuatrocientas suman el 80% de las ventas externas. Con esto se pone de manifiesto la existencia de una base exportadora nacional con un gran potencial para hacerle frente a la actual deficitaria balanza de pagos, jalonando a su vez mayores vínculos de la industria hacia el desarrollo internacional de vanguardia en el andamiaje productivo.

Dicha política pretende también el aumento sostenido de la productividad, mediante el fortalecimiento del sector empresarial nacional, clave para aumentar la competitividad y la generación de empleo sostenible que genere ingresos a más familias y potencie ingresos sostenidos que se traduzcan en mayor demanda de bienes en la economía (Ávila y Jaramillo, 2015). El punto importante, que funciona como eje transversal, es la focalización de la política de desarrollo productivo en las regiones del país, de tal manera que se facilite el potenciamiento de más zonas en Colombia, aisladas hasta ahora del desarrollo empresarial. Es muy importante entender que el desarrollo productivo está llamado a ser motor de crecimiento en Colombia y generador de oportunidades en una etapa de posacuerdo.

Para ello, el Atlas de complejidad liderado por Bancóldex permite identificar, desde el nivel municipal hasta el nacional, conjuntos de productos promisorios para un desarrollo productivo. Esta herramienta es un insumo técnico, entre varios, que deben ser asumidos en un proceso de concertación entre actores públicos (estado) y privados (empresas). La decisión de asumir la focalización es de carácter político.

Con estas herramientas, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo identificó en cada departamento

las cadenas productivas de éxito de acuerdo con dos criterios fundamentales: potencial exportador y capacidad productiva. Las cadenas examinadas fueron químicas y ciencias de la vida, metalmecánica, sistema moda, agroalimentos, industrias 4.0 y turismo, que representan cerca de 60% de las exportaciones nacionales y generan alrededor de 1,2 millones de empleos.

La estrategia productiva establecida en el plan se fundamenta, además, en siete ejes básicos que darán impulso al plan:

1. Valor agregado con innovación y emprendimiento.
2. Adopción de conocimiento y tecnología para ser más productivos.
3. Capital humano pertinente.
4. Financiamiento para emprender, innovar y exportar.
5. Encadenamiento de productores con compradores.
6. Romper barreras para que el mundo le compre al país.
7. La calidad como apuesta para ganar mercados.

Un aspecto clave es haber contemplado el financiamiento para estimular el emprendimiento y la innovación, para lo cual se planea el desarrollo de fondos de capital privado y de riesgo, y la creación de portafolios de crédito, incluyendo en este esquema el redescuento y herramientas que respalden a empresas jóvenes para facilitar el acceso a los recursos financieros.

El desarrollo de la industria nacional a partir del aumento de la productividad, como centro neurálgico, tiene como fin la diversificación con base en la producción de bienes y servicios más sofisticados y con alto valor agregado para mejorar la oferta exportable del país.

Positivamente, el plan está apoyado por entidades robustas con experiencia y capacidades para ser el soporte y la guía para la puesta en marcha de cada



uno de los ejes de todas las cadenas productivas: Bancóldex financiando, Colciencias e INNpula con la innovación y emprendimiento, ProColombia en comercio exterior y el Sena con capital humano y calidad.

Como se planteó en otro documento (Ávila y Sánchez, 2015), de análisis económico de la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea, el país cuenta con lineamientos adecuados desde la política pública para potenciar el desarrollo empresarial, que esperamos logre dar el salto que lleve a insertar a las firmas colombianas en las cadenas de valor de los sectores de talla mundial, así como a retomar la atención de la demanda local de bienes y servicios, nichos de negocio muy significativos para cualquier empresario.

Para el desarrollo de la política de desarrollo productivo es necesario escuchar y tener en cuenta, en la construcción de los lineamientos de esta hoja de ruta del desarrollo productivo colombiano de largo plazo, a los expertos nacionales e internacionales y a los empresarios.

Referencias

- Ángel, Santiago, Víctor Nieto y Mario Pinzón. 2014. "Bases para la construcción de una política de desarrollo productivo basado en la sofisticación". *Archivos de Economía*. 419. DNP. Dirección de Estudios Económicos. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/419.pdf>
- Ávila, Raúl y Camila Jaramillo. 2015. "Competitividad y política sectorial en Colombia: un análisis para discusión". *Perspectivas*. 1/2015. Friedrich-Ebert-Stiftung en Colombia. Bogotá. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/11334.pdf>
- Ávila, Raúl y Lucas Sánchez. 2015. "Colombia y la Unión Europea: relación de complementariedades económicas a la luz del tratado de libre comercio". *Perspectivas*. 6/2015. Friedrich-Ebert-Stiftung en Colombia. Bogotá. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/12154.pdf>
- Ávila, Ricardo. 2015. "El dólar por las 'nubes': les duele a muchos, pero le conviene al país". *El Tiempo*. 15 de marzo. <http://www.eltiempo.com/economia/indicadores/aumento-del-precio-del-dolar-en-colombia/15400175>
- Banco de la República. 2016. "Tasa de cambio del peso colombiano (TRM)". <http://www.banrep.gov.co/es/trm>
- Cardona, G. 2016. "Happy Birthday 'inútil' TLC". 16 de mayo. Mensaje en un blog. Recuperado de <http://www.elcolombiano.com/blogs/lacaja-registradora/>
- Dane. 2016. "Comercio internacional exportaciones". <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>
- . 2016. "Comercio internacional importaciones". <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>
- Delegación de la Unión Europea en Colombia. s. f. "Evolución de las relaciones comerciales y de inversión Colombia-Unión Europea". http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/documents/page_content/ue_col_rel_com_20112902_2012final_es.pdf
- Departamento Nacional de Planeación. 2014. "Unión Europea: análisis del comercio internacional y patrón de importaciones (2007-2012)". <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/Libro%20Uni%20C3%B3n%20Europea%20WEB.pdf>
- Dian. 2016. Sistema estadístico de comercio exterior (Siex). <http://websiex.dian.gov.co/>
- Dinero. 2016. "4 años del TLC con EE. UU: ¿cuáles han sido los beneficios para Colombia?". 16 de mayo. <http://www.dinero.com/economia/articulo/los-textiles-y-la-agroindustria-se-des-tacaron-en-el-cuarto-aniversario-del-tlc-con-eeuu/223685>
- El Espectador*. Redacción Negocios y economía. 2016. "¿Cómo le fue a Colombia cuatro años



- después de TLC con Estados Unidos?”. 15 de mayo. <http://www.elespectador.com/noticias/economia/le-fue-colombia-cuatro-anos-des-pues-de-tlc-estados-unid-articulo-632394>
- FMI. 2015. “Los tipos de cambio siguen siendo importantes para el comercio”. *Boletín del FMI*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2015/res092815bs.htm>
- Herrera, Beethoven. 2011. “TLC Colombia-Unión Europea: retos y desafíos”. Diciembre. Fescol. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/08860.pdf>
- Investing.com. 2016. “Petróleo Brent históricos”. Recuperado de <http://es.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data>
- Krugman, P. R. y M. Obstfeld. 2001. *Economía internacional. Teoría y política*. Addison Wesley. Madrid.
- MincIT. 2014. “Tratado de libre comercio Colombia-Unión Europea”. Junio. www.mincit.gov.co/descargar.php?id=70971
- s. f., a. “El sistema generalizado de preferencias y el mercado de la Unión Europea para Colombia”. www.mincit.gov.co/descargar.php?id=16122
- s. f., b. “Resumen del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos”. <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>
- s. f., c. “Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”. <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>
- Ortiz, R. 2016. “Los cuatro años de un agrídulce TLC con Estados Unidos”. *El Colombiano*. 15 de mayo. <http://www.elcolombiano.com/negocios/asi-han-sido-los-dulces-y-amargos-4-anos-de-tlc-con-ee-uu-IX4145280>
- Piñeros, Sara y Marta Lucía Ramírez. 2016. “Cuatro años del TLC con Estados Unidos: ni pérdida ni beneficio”. *Razón Pública.com*. 23 de mayo. <http://www.razonpublica.com/index.php/economia-y-sociedad/9464-cuatro-a%C3%B1os-del-tlc-con-estados-unidos-ni-p%C3%A9rdida-ni-beneficio.html>
- Polanía, D. 2013. “Pros y contras del TLC con la Unión Europea”. Diciembre. Mensaje en un blog. Recuperado de: <https://danielpolania.wordpress.com/2013/12/06/pros-y-contras-del-tlc-con-la-union-europea/>
- Porter, M. E. 1991. *La ventaja competitiva de las naciones*. Javier Vergara Editor. Buenos Aires.
- Procolombia. s. f. “Tratado de libre comercio Colombia-EEUU. Resumen”. <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/resumen>
- Reuters. 2015. “Las ventajas del alza del dólar y los efectos que temen los expertos”. *El Tiempo*. 26 de marzo. <http://www.eltiempo.com/economia/indicadores/pros-y-contras-del-alza-del-dolar/15378956>
- Reina, M. s. f. “Colombia frente a los TLC con Estados Unidos y la Unión Europea”. <http://www.fenalco.com.co/contenido/2961>
- Romero, A. 2006. “El TLC Colombia-USA”. *Tendencias. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*. 7 (2). Universidad de Nariño. Pasto.



Acerca de los autores

Raúl Ávila Forero. Economista y máster en ciencias económicas por la Universidad Nacional de Colombia. Máster en economía de las telecomunicaciones por la Uned (Madrid), en economía y regulación de los servicios públicos por la Universidad de Barcelona y en regulación y competencia por la misma institución.

Docente en las universidades Nacional de Colombia, Sergio Arboleda y Jorge Tadeo Lozano en teoría moderna de la firma, economía de la energía, política energética y regulación. Las opiniones expresadas no comprometen a la Universidad Nacional de Colombia, a la Universidad Sergio Arboleda ni a la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Grace Quiceno Soto. Profesional en negocios internacionales por la Universidad de Medellín y magíster en ingeniería-gestión sostenible de la energía por la Universidad Jorge Tadeo Lozano; además, cuenta con estudios en principios de negocios sustentables en Hochschule Trier - Umwelt-Campus Birkenfeld, Alemania.

Investigadora en proyectos con la Universidad Jorge Tadeo Lozano y ECSIM. Las opiniones expresadas no comprometen a estas entidades.

Pie de imprenta

Friedrich-Ebert-Stiftung (FES)

Calle 71 n° 11-90 | Bogotá-Colombia

Teléfono (57 1) 347 30 77

Fax (57 1) 217 31 15

www.fes.org

Para solicitar publicaciones:

saruy.tolosa@fescol.org.co

Bogotá, septiembre de 2016

ISSN 2422-0663

Presente en Colombia desde 1979, Fescol trabaja por crear un espacio de reflexión y análisis de la realidad nacional, promoviendo el trabajo en equipo y la creación de alianzas institucionales con universidades, centros de pensamiento, medios de comunicación, organizaciones sociales y políticas progresistas que garanticen la participación de actores locales, nacionales e internacionales con una visión común de la democracia y pluralidad política.

Asimismo, busca dar visibilidad y reconocimiento a los esfuerzos regionales y nacionales en la construcción colectiva de alternativas pacíficas; promueve el análisis y el debate de las políticas públicas y apoya procesos de aprendizaje e intercambio con experiencias internacionales en temas como sostenibilidad y medio ambiente, desarrollo económico, fortalecimiento de los partidos y sistemas políticos, entre otros.

Los resultados de estos esfuerzos se ven materializados en la publicación de documentos de propuesta, análisis temáticos y libros, en los grupos de trabajo con expertos (académicos y técnicos), y en la realización de foros, seminarios y debates públicos.

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente las de la Friedrich-Ebert-Stiftung.