

Centro de Pensamiento Universidad EIA
Balance del departamento del Atlántico en los TLCs 2012 - 2023
Un potencial aún por aprovechar

- Durante el período de vigencia de los TLC, las exportaciones no minero energéticas de Atlántico presentaron un crecimiento anual promedio del 14,6% en el mercado de los Estados Unidos y del 6,3% en el mercado de la Unión Europea
- En Estados Unidos las subpartidas arancelarias con oferta en ese mercado pasaron de 307 a 349 subpartidas.
- Entre tanto en la Unión Europea las subpartidas crecieron de 126 a 303.

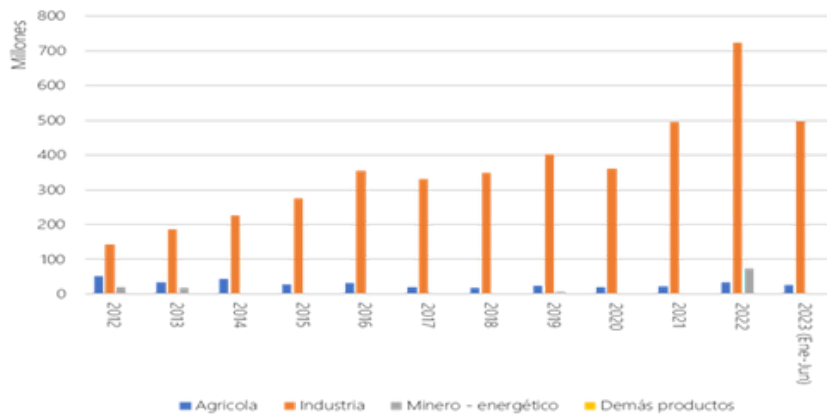
Después de cumplida la primera década de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos y Europa, el desempeño de las exportaciones del Atlántico con destino a esos mercados muestra resultados relativamente satisfactorios, como consecuencia del repunte de las exportaciones no - minero energéticas en los últimos años y, muy especialmente, de las ventas industriales.

Según un informe del Centro de Pensamiento de la Universidad EIA, durante los períodos de vigencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y la Unión Europea, las **exportaciones totales de Atlántico** experimentaron un crecimiento anual promedio del 14,5% y 7,7%, respectivamente.

Durante este período se destacó, en particular, el desempeño de **las exportaciones no minero-energéticas de Atlántico**, que son las que realmente se benefician de los TLC, las cuales experimentaron un crecimiento promedio anual del 14,6% en el mercado de **Estados Unidos (2012-2022)** y del 6,3% en el de la **Unión Europea (2013-2022)**. En el período más reciente, al comparar el primer semestre de 2023 con el primer semestre del año anterior, se observa un aumento del **46,5%** y una **disminución del 52,9%** en las exportaciones, respectivamente, en ambos mercados.

En el balance global de las exportaciones no minero energéticas del Atlántico, resulta evidente que los montos exportados presentan un potencial aún por aprovechar. **Mientras que las exportaciones no minero energéticas pasaron de 193 a 757 millones de dólares en el mercado de los Estados Unidos durante el período 2012 - 2022, con destino a la Unión Europea solo crecieron de 120 a 209 millones de dólares en el período 2013 - 2022.**

Gráfica 1. Exportaciones según sector, Estados Unidos (2012-2023)

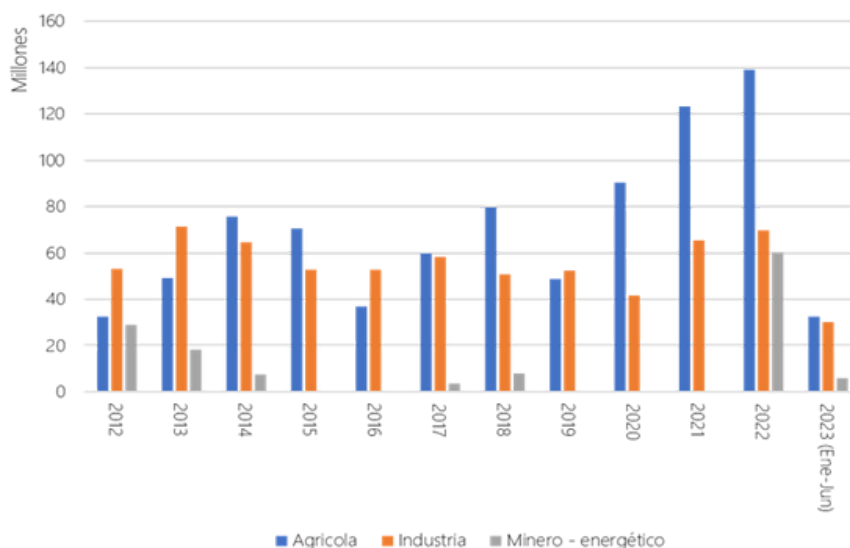


Fuente: DANE-DIAN (2023). Cálculos propios.

Por sectores específicos, se observa que las ventas de productos manufacturados crecieron 17,6% anual promedio en Estados Unidos mientras que cayeron 0,2% en la Unión Europea durante la vigencia de los tratados. Por otro lado, se observa un comportamiento menos favorable de los productos agrícolas en el mercado de los Estados Unidos con una caída del 4,1% anual promedio durante el período de vigencia del tratado. Entre tanto, para este mismo grupo de productos el mercado de la Unión Europea presentó un crecimiento de 12,3% anual promedio durante el período considerado.

En medio del debate semántico al interior del gobierno sobre la “renegociación” o “revisión” de estos tratados, no debe perderse de vista la tarea de un mayor aprovechamiento de las oportunidades que al departamento de Atlántico se le ofrecen en los sectores industrial, agrícola y de servicios para acceder a esos mercados”, señaló José Manuel Restrepo, Rector de la Universidad EIA.

Gráfica 2. Exportaciones según sector, Unión Europea (2012-2023)



Fuente: DANE-DIAN (2023). Cálculos propios.

De hecho, en **Estados Unidos** las subpartidas arancelarias con oferta en ese mercado pasaron **de 307 a 349 subpartidas** con una importante presencia de las pequeñas y medianas empresas del departamento. **En este contexto, resulta relevante destacar los esfuerzos que algunos sectores productivos del departamento de Atlántico están llevando a cabo para crecer en ambos mercados.**

En el caso de los Estados Unidos resalta el comportamiento de las exportaciones de algunos productos industriales que han mostrado buenos desempeños durante la vigencia del tratado. Entre ellos cabe mencionar las puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio; la ropa de tocador o de cocina, de tejido con bucles, de tipo para toalla, de algodón; las placas y hojas lisas de vidrio colado o laminado; los acumuladores eléctricos de plomo, así como los perfiles huecos de aleaciones de aluminio.

No obstante, la mayoría de las exportaciones industriales con destino a ese mercado enfrentan con mayor rigor los efectos de la baja productividad de las empresas del sector que no se vio compensada por la fuerte devaluación de los últimos años. Por esa razón, **como lo señala Saúl Pineda, Director del Centro de Pensamiento de la EIA, “la actual política de reindustrialización liderada por el ministerio de Comercio, Industria y Turismo, orientada precisamente a fortalecer las actividades productivas nacionales, constituye una decisión en la dirección correcta, que debe ser aprovechada por los empresarios y las instituciones de apoyo a las exportaciones de la región”.**

Por su parte, las partidas arancelarias con presencia en el mercado de la Unión Europea pasaron de 126 a 303 en el período 2013 – 2022. En este mercado cabe resaltar un grupo de productos agrícolas e industriales que han tenido un crecimiento sostenido a lo largo de la vigencia del tratado. Entre ellas se destacan las ventas del aceite de palma en bruto; los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico; los aceites de almendra de palma (palmiste); los desperdicios y desechos, de cobre; las preparaciones y conservas de atunes; así como las gelatinas y sus derivados.

El reporte de la Universidad EIA enfatiza que las exportaciones del sector agropecuario – que han ganado una participación creciente en esos mercados – evidencian un mejor aprovechamiento de la ventaja absoluta del país en este tipo de productos, al tiempo que presentan una mejor reacción a las políticas públicas de promoción, logística, infraestructura y diplomacia sanitaria, aunque en estos últimos frentes las tareas del país siguen siendo de gran magnitud.

“Solo un balance riguroso de los resultados de estos TLCs , que tenga en cuenta los logros obtenidos en el comercio de doble vía, la inversión y los servicios, particularmente en turismo, dará la justa medida en los acercamientos con nuestros socios, para hacer los ajustes que podrían ser necesarios en estos acuerdos a la luz del nuevo escenario internacional” concluyó José Manuel Restrepo, Rector de la EIA.

No hay duda, por ejemplo, que en el frente de las importaciones el país ha tenido acceso sin aranceles a un grupo amplio de productos procesados tales como los medicamentos, los instrumentos médicos, los productos cosméticos, los reactivos inmunológicos, los automóviles y algunos productos químicos, así como a otro grupo de productos agrícolas con cronograma activo de desgravación arancelaria, como el maíz, el trigo y la soya, que presentan oferta limitada o poco competitiva en el país.

Por esa razón, la persistencia de una balanza comercial no minero energética negativa en casi en todo el período de ambos tratados – hoy del orden de US\$ 90 millones con Estados Unidos y de US\$ 94 millones con Europa - no debería ser tildada de tragedia, como piensan algunos analistas. **“Por el contrario, ha sido evidente el impacto en bienestar para los consumidores nacionales y regionales como resultado de los precios favorables en muchos productos importados desde esos orígenes” enfatiza el informe.**

Es claro entonces – concluye el reporte – que es necesario continuar profundizando la estrategia de aprovechamiento de ambos tratados, por la vía de la diplomacia comercial y sanitaria, de la aceleración en el acceso amplio para nuestros productos y del alistamiento productivo de la oferta agrícola, industrial y de servicios del país. **En este contexto, José Manuel Restrepo, Rector de la EIA, acogió como muy pertinente la iniciativa del Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Germán Umaña Mendoza, de revisar los tratados en el marco de las Comisiones Administradoras, que son los escenarios en los cuales se puede obtener una mayor facilitación de acceso a mercados, como se ha venido haciendo año tras año en las relaciones con Estados Unidos y Europa”.**

Informes: Oficina de Comunicaciones Universidad EIA.