

COLECCIÓN SUPERIOR

El euro y la integración de la Unión Europea: Implicaciones en el comercio con Colombia

LUIS NELSON BELTRÁN MORA



LUIS NELSON BELTRÁN MORA

Economista, magíster en Ciencias Económicas con profundización en teoría y política económica, doctor en Integración y Desarrollo Económico, y en Derecho Internacional y Relaciones Internacionales. Se desempeña como profesor asociado de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP), donde lidera el grupo de investigación Globalización y Finanzas Públicas. Este libro hace parte de las reflexiones como director de varios proyectos de investigación en la ESAP.



COLECCIÓN SUPERIOR



El euro y la integración de la Unión Europea: Implicaciones en el comercio con Colombia

Catalogación en la fuente – Grupo Biblioteca y CDIM 2024

Beltrán Mora, Luis Nelson

El euro y la integración de la Unión Europea: implicaciones en el comercio con Colombia / Luis Nelson Beltrán Mora. – Bogotá : Escuela Superior de Administración Pública-ESAP, 2024.

122 páginas: figuras, tablas. -- (Colección Superior)

Incluye bibliografía

ISBN 978-958-609-157-2 (papel). -- ISBN 978-958-609-158-9 (electrónico)

1. Política monetaria--Países de la Unión Europea 2. Unión Europea—Aspectos Económicos--2001-2022 3. Tratado de libre comercio (Colombia) 4. Deficit Económico--Colombia--2013-2022 5. Integración Economía Internacional I Título, II. Serie.

CDD-21: 323.494

El euro y la integración de la Unión Europea: Implicaciones para el comercio con Colombia

Luis Nelson Beltrán Mora, autor

Subdirección Nacional de Investigaciones

ISBN 978-958-609-157-2 (impreso)

ISBN 978-958-609-158-9 (electrónico)

2024

© Escuela Superior de Administración Pública
Director Nacional Jorge Iván Bula

Subdirección Nacional de Servicios Académicos

Grupo de Publicaciones

Editorial ESAP

grupo.publicaciones@esap.edu.co

<https://www.esap.edu.co/>

<https://libros.esap.edu.co/>

Coordinación editorial Óscar A. Chacón Gómez

Corrección de estilo Lorena Castro Castro

Diagramación Diego Mesa Quintero

Escuela Superior de Administración Pública (ESAP)

Grupo de Publicaciones. Calle 44 # 53-37, Bogotá, D. C.

(+57) 601 795 6110



Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0
Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Hecho en Bogotá, D. C., Colombia, 2023

El euro y la integración de la Unión Europea: Implicaciones en el comercio con Colombia

LUIS NELSON BELTRÁN MORA



Libro resultado de los proyectos de investigación desarrollados a partir de la convocatoria interna de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP) (2020-2022), cuyo acompañamiento fue realizado por la Subdirección Nacional de Investigaciones de la ESAP. Este proceso hizo parte de la alianza entre la Escuela, y la Asociación Grupo de Investigación en Gobierno, Administración y Políticas Públicas (GIGAPP) con el siguiente objetivo: “formar profesionales e investigadores en el quehacer de lo público sobre una base científica, ética y humanística, dotándolos de una conciencia crítica, que les permita actuar responsablemente frente a los requerimientos y tendencias del mundo contemporáneo y liderar creativamente procesos de cambio”.

Contenido

<i>Lista de figuras</i>	9
<i>Lista de tablas</i>	11
<i>Lista de siglas y acrónimos</i>	13
Introducción	15
Integración monetaria en la Unión Europea frente a la apertura económica colombiana	19
Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia ...	57
Proyecciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea	79
Conclusiones y recomendaciones de política económica y comercial	95
Referencias	101
Anexo estadístico	105
Sobre el autor	113
Índice temático	115

Lista de figuras

Integración monetaria en la Unión Europea frente a la apertura económica colombiana

Figura 1. Pirámide de integración económica y tratados	22
Figura 2. Tipos de cambios en la UE entre 1980 y 2022	27
Figura 3. Inflación mensual en los principales países de la UE (1980-2022)	28
Figura 4. Déficit fiscal, principales países de la UE (1990-2021)	29
Figura 5. Cotización del euro respecto al dólar (1999-2022)	31
Figura 6. Comercio mundial de la UE (1948-2022)	35
Figura 7. Exportaciones de la UE (2000-2021)	36
Figura 8. Flujos de inversión extranjera directa a la UE (2000-2021) ..	38
Figura 9. Crecimiento del PIB en economías seleccionadas (1980-2022)	40
Figura 10. Colombia aranceles promedio (1991-2021)	44
Figura 11. Comercio de Colombia frente al resto del mundo	49
Figura 12. Tipo de cambio nominal y real peso por dólar (2010-2022) ..	55

Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia

Figura 13. Comercio de Colombia con la Unión Europea 2000-2022 (millones de dólares)	61
Figura 14. Comercio de Colombia a la UE (2011-2022)	69
Figura 15. Inversión extranjera directa de la UE en Colombia (1993-2022)	69
Figura 16. Exportaciones colombianas por nivel tecnológico (2021) ...	70
Figura 17. Exportaciones de Colombia a Países Bajos y Reino Unido ...	75

Proyecciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea

Figura 18. Exportaciones colombianas y PIB de la UE (1993-2022)	84
Figura 19. Importaciones colombianas e ITCR peso/euro 1993-2019 ...	87

Lista de tablas

Integración monetaria en la Unión Europea frente a la apertura económica colombiana

Tabla 1. Funciones y órganos del BCE	26
Tabla 2. Acuerdos de libre comercio de la Unión Europea (1998-2020) .	33
Tabla 3. Comercio extra e intragrupo UE (2022)	37
Tabla 4. Exportaciones y competitividad de la UE (2000-2022)	40
Tabla 5. Tamaño de las economías PIB en 2021 (billones de dólares) . .	41
Tabla 6. Tratados de libre comercio de Colombia (2000-2022)	47
Tabla 7. Comercio de Colombia con el mundo (2010 y 2022)	51
Tabla 8. Comercio internacional Colombia, en millones de dólares (2012-2022)	53
Tabla 9. PIB de Colombia (1990-2021)	56

Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia

Tabla 10. Asimetrías Unión Europea y Colombia (2000-2022)	58
Tabla 11. Negociación y temas del ALC entre la UE y Colombia 2012. . .	64
Tabla 12. Balanza de pagos Colombia y UE (1993-2022), millones de dólares	66
Tabla 13. Comercio sectorial Colombia con la UE (2010-2022)	67
Tabla 14. Índice de Grubel y Lyod, exportaciones colombianas (2011-2021)	73

Proyecciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea

Tabla 15. Determinantes de las exportaciones colombianas a la UE. . . .	82
Tabla 16. Determinantes de las importaciones de Colombia desde la UE	87
Tabla 17. Previsiones macroeconómicas Colombia y UE	89
Tabla 18. Comercio Colombia y UE (2018-2025)	90
Tabla 19. Artículo 331 del ALC Colombia y Perú, con UE	92



Lista de siglas y acrónimos

AAE	Acuerdos de asociación económica
AAP	Acuerdos de alcance parcial
ACR	Acuerdos comerciales regionales
ALC	Acuerdos de libre comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ASEAN	Asociación de Naciones del Sureste Asiático
BCE	Banco Central Europeo
CEE	Comunidad Económica Europea
CAN	Comunidad Andina de Naciones
Cariforum	<i>Caribbean Forum</i> (Foro del Caribe)
CECA	Comunidad Económica del Carbón y del Acero
Cepal	Comisión Económica para América Latina
CNMF	Cláusula de Nación Más Favorecida
EBA	<i>Everything But Arms</i> (Todo salvo armas)
Euratom	Comunidad Europea de la Energía Atómica
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola
FOB	<i>Free On Board</i> (libre a bordo)
FSE	Fondo Social Europeo
G-3	Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México)
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
GRAN	Grupo Andino
IED	Inversión extranjera directa
ITCR	Índice de la tasa de cambio real
Mercosur	Mercado Común del Sur

NAFTA	North American Free Trade Agreement
OMC	Organización Mundial del Comercio
SEBC	Sistema Europeo de Bancos Centrales
SGP	Sistema General de Preferencias
SGP+	Sistema General de Preferencias Plus
TLCNG	Tratados de libre comercio de nueva generación
UE	Unión Europea
Unasur	Unión de Naciones Suramericanas

Introducción

● **EN ENERO DE 2002** entró en circulación el euro como moneda única en quince países integrantes de la Unión Europea (UE)¹; el nuevo signo monetario fue fundamental para la estabilidad y la competitividad económica de la UE frente al resto del mundo en el periodo comprendido entre 2002 y 2022. La fortaleza del euro ocasionó estabilidad macroeconómica y un comercio más intenso en los países de la zona integrada, lo cual propició que varios países y bloques del mundo solicitaran tratados comerciales con la UE, que aprovechó la situación para realizar negociaciones ventajosas.

El euro sobrepasó varias crisis mundiales: la devaluación del dólar en 2008; la caída de las economías de España, Bulgaria y Grecia entre 2009 y 2012; la renuncia de Reino Unido a la UE en 2016; y la crisis económica que propició el covid-19 en 2020. No obstante, la revaluación, la confianza y la estabilidad del signo

1 El 1 de enero de 1999, la UE introdujo el euro, en el marco del acuerdo de Maastricht de 1992. Los tres primeros años la moneda se utilizó con fines contables y a partir del 1 de enero de 2002, se pusieron en circulación los billetes y monedas.

monetario lograron hacer crecer más de diez veces los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el espacio integrado y que el comercio intragrupo se triplicara entre 2001 y 2022.

Motivada por la apreciación del euro, Colombia, como parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) junto con Perú y Ecuador, solicitó desde 2006 un acuerdo de libre comercio (ALC) con la UE, consistente en su gran mayoría en reducción de aranceles y eliminación de barreras arancelarias. Después de algunos condicionamientos políticos, el tratado entró en vigencia en 2013; desde entonces y hasta 2022 el ALC le generó a Colombia un déficit comercial de 2000 millones de dólares anuales y un acumulado de 17 000 millones de dólares para el periodo 2003-2022 con la UE. Esta situación se explica no solo por el lento crecimiento y la diversificación de las exportaciones colombianas, que no sobrepasaron los 8000 millones de dólares anuales, sino fundamentalmente por el aumento de las importaciones desde la UE, que pasaron de menos de 4000 millones de dólares en 2012 a 12 000 millones de dólares en 2022.

El comportamiento de las exportaciones colombianas sigue explicado por los precios internacionales de los productos primarios y la mayor revaluación del peso frente al euro; cabe resaltar que el resultado de las exportaciones colombianas contrasta con el comportamiento observado antes del tratado, cuando las exportaciones habían superado los 8000 millones de dólares anuales y fueron incentivadas con la aplicación del sistema general de preferencias (SGP), que otorgaba la UE a Colombia. Las importaciones desde la UE han aumentado como producto de: la reducción arancelaria, el acceso a mercados otorgado en el ALC, y parcialmente como resultado del crecimiento económico y la revaluación del peso. El crecimiento de las importaciones desde la UE está contribuyendo a la desindustrialización y reprimarización de la economía colombiana, y se estima una rebaja más de aranceles para la UE en Colombia, en cumplimiento del ALC que avizora que el 100 % de las compras que realiza Colombia de la UE tendrán menos aranceles y más acceso al mercado.

La proyección de incremento de las importaciones desde la UE aumentaría más el déficit comercial para Colombia, al punto de no poderlo financiar con las reservas internacionales acumuladas; por eso, se recomienda a corto y a mediano plazo la revisión y denuncia de este tratado, dentro de la política exterior del nuevo gobierno en Colombia de Gustavo Petro (2022-2026), la cual contempla lograr para el país un modelo endógeno de desarrollo por la vía de la sustitución de importaciones.

Esta investigación se divide en cuatro capítulos: en el primero, después de repasar las tesis de los procesos de integración económica entre países vecinos, se examina el proceso de integración de la UE, para señalar que en la estrategia de avanzar en el área monetaria común, el euro no solo sirvió para darle estabilidad y confianza económica al bloque, sino que propició el aumento del comercio intragrupo, y la competitividad regional del bloque frente a terceros; se argumentará, en cambio, que Colombia con su estrategia de apertura económica en los noventa, y la firma de los tratados de libre comercio de nueva generación (TLCNG) con países y bloques desarrollados en los años dos mil, no solo no cumplió con el objetivo de diversificación exportadora, sino que el país es un claro perdedor en el comercio internacional, por el incremento desproporcionado de las importaciones, en especial aquellas provenientes de los países desarrollados, lo que está llevando a Colombia a la desindustrialización y reprimarización del aparato productivo local.

En el segundo capítulo, se revisa la negociación del ALC entre Colombia y la UE; se concluye que el tratado en su negociación desconoció las asimetrías que genera el bloque europeo a Colombia en tamaño económico y competitividad comercial; que por la entrada en vigencia del ALC, nuestro país renunció al SGP, que rebajaba aranceles y acceso a mercados en la UE, que fue el instrumento con el cual se desarrollaron las ventas de Colombia a la UE entre 1970 y 2012. La evaluación del comercio muestra que las exportaciones colombianas no solo en términos reales han disminuido, sino que también siguen concentradas en productos primarios

que dependen de los precios internacionales; las importaciones desde la UE aumentan año a año producto del ALC que, entregó altas preferencias a la UE; desde 2013 lo rescatable del ALC es que ha motivado las inversiones desde la UE a la economía colombiana en sectores generadores de empleo como la construcción y las manufacturas; la evaluación de la calidad del comercio no solo es desfavorable para Colombia, sino que indica que el ALC ha generado desviación de comercio, es decir que es la rebaja de aranceles la explica los flujos comerciales, y no el desarrollo de ventajas competitivas.

En el tercer capítulo, mediante la construcción de modelos econométricos de regresión simple, se estima que el déficit comercial de Colombia frente a la UE está siendo explicado por el apareamiento del ALC, el lento crecimiento económico de la UE, y la revaluación real del peso; en este mismo ítem se presentan las proyecciones a corto y a mediano plazo del ALC Colombia-UE, 2023-2025, con dos escenarios posibles; uno pesimista, donde Colombia definitivamente sigue exponiendo su economía al mercado de la UE permitiendo más rebajas arancelarias, precipitando el déficit comercial; y otro positivo, donde Colombia decide denunciar o renegociar el ALC con la UE para mejorar sus exportaciones a ese mercado y frenar las importaciones sobre todo las que compiten con el aparato productivo local agrícola y manufacturero.

En el cuarto capítulo, se presentan las conclusiones y recomendaciones de política económica, con algunas sugerencias para la integración de Colombia con la UE, dentro de la propuesta del gobierno de Gustavo Petro (2022-2026) en torno a lograr la reindustrialización, y aumentar y diversificar las exportaciones colombianas.

El autor agradece los comentarios del profesor Jaime Alberto Gómez Walteros y al grupo de investigación Globalización y Finanzas Públicas de la ESAP por sus sabios comentarios con este trabajo.

Integración monetaria en la Unión Europea frente a la apertura económica colombiana

Antecedentes

La teoría del comercio internacional del siglo XVIII y XIX no dudaba en afirmar las bondades de los intercambios entre países, respaldada no solo en que la cercanía geográfica entre países produce oportunidades para los vecinos a través del intercambio de mercancías, sino que la reducción de los costos de transporte y la complementación económica logran transformar ventajas comparativas en competitivas a todo el espacio integrado. Adam Smith (1776) y David Ricardo (1819) pregonaron que el comercio internacional desarrolla ventajas absolutas y comparativas, respectivamente, lo cual facilita la complementación de los sectores productivos. Por su parte, Raul Prebisch (1964), era crítico del libre comercio entre economías desarrolladas y subdesarrolladas, por considerar que especializa los desarrollados en manufacturas y los subdesarrollados en productor primarios, lo que ocasiona desempleo y pobreza en estos últimos; así mismo, era defensor de la integración latinoamericana y, dentro de la tesis de la Cepal, abogaba por la creación de bloques regionales sin aranceles, para la integración latinoamericana (ALADI, CAN, Mercosur), por considerar las altas complementariedades que se lograría en las economías latinoamericanas en un proceso de integración regional (Beltrán Mora, 2017).

Porter (1991) señala que el comercio libre facilita la transformación de las ventajas comparativas en competitivas entre las naciones, si se logra estrategias en el frente micro, macro, meso, y meta económico para acceder a mercados. El Banco Mundial (2002) y la propia Organización Mundial de Comercio (OMC) (2008) consideran que el libre comercio entre vecinos beneficia el desarrollo y señalan que las negociaciones deben considerar sistemas de preferencias entre los integrantes que permitan un comercio más equilibrado entre economías desarrolladas y en vías de desarrollo.

Adicionalmente, Paul Krugman (1999) ponía de presente que salvo porque la competitividad de los países desarrollados termina por imponerse en los mercados de los países en vías de desarrollo cuando hay comercio libre, debe haber acuerdos comerciales regionales que permitan el desarrollo armónico para todos los participantes. De igual modo, acota que el comercio libre debe reconocer las asimetrías entre países desarrollados y en vías de desarrollo, para así evitar especializaciones por geografía económica, pues desafortunadamente las vecindades manufactureras, economías desarrolladas, suelen liderar el comercio; en cambio, las vecindades agrícolas mineras, economías de países en vías de desarrollo, entran en una relación de dependencia.

Etapas de la integración económica entre países vecinos

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), creado en 1947, y posteriormente la OMC en 1995, han estado insistiendo en las tesis del comercio libre o integración plena entre vecinos, considerando que el intercambio libre puede permear el desarrollo de la integración social, cultural y política.

La primera etapa para promocionar el comercio libre entre países con frontera se define como *zona de libre comercio*, que consiste en reducir aranceles y barreras al intercambio de bienes; los beneficios de la integración aumentan si se logra pasar a un arancel externo común, también conocido como unión aduanera, donde

los países integrados logran compatibilizar los aranceles contra terceros, para evitar los triángulos y la desviación de comercio¹.

La segunda etapa de la integración entre países vecinos —y más expansiva— es la *firma de acuerdos o mercados comunes*, que consiste no solo en intercambiar libremente bienes y servicios, sino también en cohesionar la creación de fondos comunes para transformar las ventajas comparativas en competitivas que tiene cada país dentro del bloque.

La tercera etapa en el camino hacia la integración plena es la denominada *unión monetaria*, en la cual todos los participantes crean una sola moneda para los intercambios del bloque; esta etapa permite la compatibilización macroeconómica y una mayor competitividad de la zona integrada (Mundell, 1999).

En teoría económica, la moneda única o área monetaria óptima se asemeja a un tipo de cambio fijo (López Díaz, 1996). En este marco, la autoridad central controla el mercado de divisas para mantener en el tiempo una cotización de equilibrio de la moneda que permita la certidumbre en el flujo de comercio internacional de bienes, servicios y capitales, y por lo tanto el equilibrio de la balanza de pagos (Mundell, 1961). El tipo de cambio fijo, en presencia de movilidad de capitales, hace que la política monetaria realizada por el Banco Central genere equilibrio en el sector externo entre la cuenta corriente y la cuenta de capital².

Finalmente, la última etapa de integración se denomina *sociedad económica*, en la cual a la compatibilización de las políticas monetarias y cambiarias se le suma la posibilidad de tener compromisos políticos comunes, como una constitución política

-
- 1 La desviación de comercio significa que un país compra de otro sencillamente por la reducción arancelaria que da el acuerdo, y deja de comprar en otros países más eficientes y competitivos.
 - 2 La cuenta corriente suma el balance de la cuenta comercial entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios, y también las transferencias entre países; la cuenta de capitales contiene préstamos e inversiones directas y portafolios.

única, capaz de fortalecer la supranacionalidad del bloque, donde existan los mismos impuestos, la misma moneda, el mismo tipo de cambio, lo que en teoría implica que se hable de una misma nación. En la figura 1 se resumen las diferentes fases del proceso descrito.

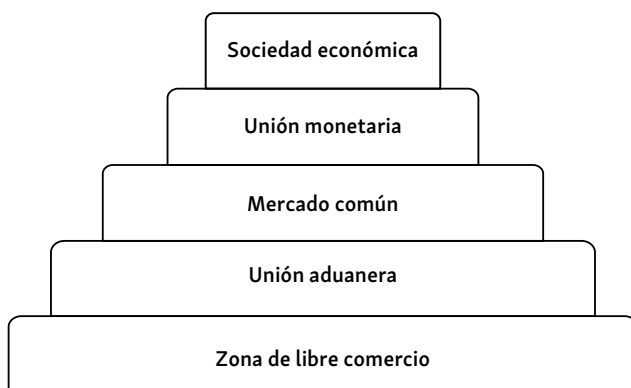


FIGURA 1. Pirámide de integración económica y tratados

Fuente: Beltrán Mora (2017).

Euro y unión monetaria

Analizando los bloques regionales en el mundo, se tiene que la hoy llamada UE es el proceso de integración que más ha avanzado para llegar a la sociedad económica (Fernández Navarrete, 2005). En efecto, la UE nació en 1951 con el nombre de Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), que fue desarrollada en la Guerra Fría no solo para que la agenda económica se impusiera a la agitada agenda política de la guerra, sino para aprovechar las ventajas comparativas que tenían Alemania y Francia en la producción del acero y carbón, y complementarlas en el comercio internacional.

En 1957 se integraron a la CECA Bélgica, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, negociando más libertad para los intercambios, desde entonces se le dio el nombre de Comunidad Económica

Europa (CEE)³. En 1968, la CEE adoptó la aduana común, incluso estableciendo para el grupo las normas de origen para la negociación con terceros; de igual manera, el acuerdo, en su artículo 2, recogió el objetivo fundacional, de la tercera fase de integración, es decir, el mercado común (Unión Europea, 2023):

La Comunidad tiene por objetivo, mediante el establecimiento de un mercado común y progresivo acercamiento de las políticas económicas de los Estados miembros, promover un desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida, y relaciones más estrechas entre los Estados que la constituyen.

Sin duda, la CEE tuvo una etapa de esplendor entre 1960 y 1990, toda vez que la aduana y el mercado común, junto con la liberación del mercado de servicios, y la creación de instituciones supranacionales como el Tribunal y el Parlamento Europeo dieron seguridad jurídica a los intercambios, fortalecieron el comercio intragrupo y permitieron la entrada de más países a la CEE: Dinamarca, Reino Unido, y Grecia, entre otros⁴.

En 1992, se firmó el acuerdo de Maastricht⁵, que le dio el nombre de Unión Europea a la CEE, este acuerdo fortalecía la liberación

-
- 3 El tratado de Roma del 25 de marzo de 1957 contiene el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEa o Euratom).
 - 4 En 1981 existían diez países en la CEE. El desaparecimiento de las dictaduras de Salazar en Portugal 1974 y Franco en España permitieron en 1986 la adhesión de esos dos países a la UE.
 - 5 En la práctica el acuerdo de Maastricht en la UE se fundó sobre las tres comunidades europeas preexistentes: CEEA, Euratom y CEE/CE; a todas se les fue añadiendo la política exterior común, y la cooperación judicial y policial, formando un sistema de DC complejo pero efectivo para generar confianza y seguridad en los tratados: el sistema se conoce como los

de los cuatro mercados de la economía: mercancías, servicios, laboral y de capitales. Por los requerimientos de varias naciones de comenzar de involucrar los temas sociales y de medioambiente, ingresaron a la UE Austria, Finlandia y Suecia en 1995, quedando así integrados quince países al bloque⁶. Después del acuerdo de Maastricht —que fijó como plazo para la entrada en vigencia de la unión monetaria el año 1999—, la puesta en marcha del euro y la entrada en funcionamiento del Banco Central Europeo (BCE) en 2002 motivaron a unirse a este bloque a más países; Bulgaria y Rumania lo hicieron en 2007. En 2008, se suscribió el acuerdo de Lisboa, que aportó instituciones modernas, fortaleció los temas sociales y de medioambiente, lo cual sedujo a Croacia a hacer parte de la UE, como país número 28 en entrar al bloque.

En conclusión, con la entrada de la moneda única (euro), y su cohesión económica, social y política, la UE es el bloque que supera cualquier otra forma de integración que hayan asumido otras naciones o bloques, como lo pueden ser: el Tratado de libre comercio de Norteamérica, NAFTA (Estados Unidos, Canadá y México); el Mercado Común del Sur, Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay); la Comunidad Andina de Naciones, CAN (Colombia, Bolivia, Perú Ecuador y Venezuela) o la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN (Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Vietnam, Brunei Darussalam, Camboya, Laos y Myanmar), adonde apenas se ha transitado de una zona de libre comercio, a una unión aduanera, o mercado común.

tres pilares; la entrada en vigor del Tratado de Lisboa el 1 de diciembre de 2009, le dio asiento a la UE, que sucedió por completo a las comunidades europeas y asumió con ello su personalidad jurídica única.

- 6 Los acuerdos firmados en Schengen, pequeña localidad de Luxemburgo, permitieron al ciudadano viajar sin tener que presentar el pasaporte en las fronteras y comunicarse libremente más fácil con el uso del teléfono móvil y el Internet.

Estabilidad del euro

Diez años después del tratado de Maastricht, en 2002 entró en circulación el euro⁷ y la estructura monetaria de la UE. Para ello, fue crucial el papel del BCE, entidad a la que se le dotó de independencia en el esquema de integración para la emisión del euro, y el cual le adjudicó a este signo las funciones tradicionales del papel moneda: medio de cambio, unidad de cuenta y reserva de valor. Adicionalmente, al emisor se le dio personalidad jurídica propia, de acuerdo con el derecho público internacional; con sede en Fráncfort (Alemania), el BCE era el único emisor del euro y, junto con la supranacionalidad que transmitió, le generó confianza a la nueva moneda (Fernández Navarrete, 2005). Para 2022, diecinueve de los veintisiete países de la UE habían acogido al euro para sus transacciones⁸.

El BCE creó una estructura financiera con fondos económicos para ejecutar la política monetaria y cambiaria; y además de funciones de banca independiente, se le sumaron las administrativas para la emisión del euro. En los últimos veinte años, ha sido el responsable de la política monetaria europea, básicamente controlando la emisión del euro como medio de pago, manejando las divisas y defendiendo el poder adquisitivo; el resultado ha sido el control de la inflación en la UE. Es importante también resaltar que, además de las funciones de estabilidad monetaria, también

7 El nombre de euro fue adoptado oficialmente el 16 de diciembre de 1995 en Madrid. El euro se introdujo en los mercados financieros mundiales como una moneda de cuenta el 1 de enero de 1999, reemplazando la antigua Unidad Monetaria Europea (ECU).

8 El euro lo adoptaron desde su creación o adhesión: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia (junto con Francia de ultramar), Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal. Además, cuatro microestados europeos tienen acuerdos con la UE para el uso del euro como moneda: Andorra, Ciudad del Vaticano, Mónaco y San Marino. Por otra parte, el euro ha sido adoptado de manera unilateral por Montenegro y Kosovo.

se le encomendaron al BCE tareas en materia de crecimiento económico y cohesión social dentro la UE, entre otros, para contribuir al desarrollo equilibrado del territorio. Hacen parte del BCE el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), de todos los miembros de la UE, y el Eurosistema, que está conformado solo por los bancos de la zona euro.

TABLA 1. Funciones y órganos del BCE

Funciones	
•	Definir y ejecutar la política monetaria de la UE
•	Realizar operaciones de divisas
•	Poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los Estados Miembros
•	Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago
•	Contribuir a la buena gestión de las políticas que apliquen las autoridades competentes con respecto a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y a la estabilidad del sistema financiero
•	Órganos
•	Ecofin. El consejo de Asuntos Económicos y Financieros, Ecofin, reúne a los ministros de Economía y Hacienda de la UE y es el órgano decisorio a escala europea
•	Eurogrupo
•	La reunión de ministros de Economía y Hacienda de la zona euro es un órgano consultivo e informal, se reúne periódicamente para debatir acerca de todas relativas al buen funcionamiento de la moneda

Fuente: elaboración propia con base en Unión Europea (2023).

El euro logró el objetivo de la estabilidad macroeconómica en la UE, porque no solo acabó con las fluctuaciones de algunas monedas europeas de los años ochenta —en España, la peseta y en Italia—, la lira, sino que fortaleció aun más la estabilidad del marco alemán, el franco francés y el florín de los Países Bajos, que desde los años setenta, con las bonanzas de acero, carbón y gas, habían generado alta certidumbre en el comercio de bienes y capitales en la CEE entre 1950 y 1990, respectivamente; en los ochenta, en Italia y en España el dólar llegó a cotizarse en más de 150 unidades de liras y pesetas anuales. Se puede afirmar que en las dos décadas las monedas con menos inestabilidad en bloque

eran el marco, el franco y el florín, donde el dólar se cotizaba por debajo de 2, 3 y 4 unidades monetarias, respectivamente; es sobre la fortaleza de estas tres monedas acordada en Maastricht en 1992 que se construyó la referencia del euro con relación al dólar (véase la figura 2).

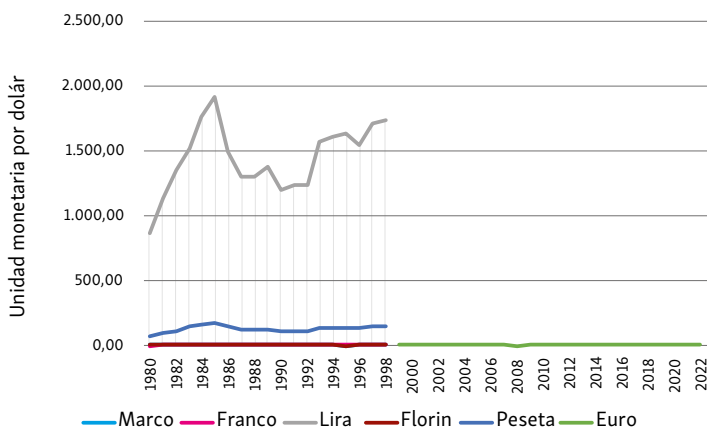


FIGURA 2. Tipos de cambios en la UE entre 1980 y 2022

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.).

Se puede afirmar que en los últimos veinte años el logro del BCE fue el control de la inflación en la UE, al perder la posibilidad de emisiones de dinero con fines fiscales que habían sido comunes en las principales economías del bloque en casi toda la década de los años ochenta y noventa. La inflación cayó en todos los países pertenecientes a la UE a un dígito por debajo del 1 % mensual, lo que trajo certidumbre a los intercambios regionales; en Italia y España la inflación cayó a dos dígitos con promedios mensuales inferiores al 2 % mensual, después de estar en promedios de 3 y 5 % mensual en los ochenta. En Alemania, Francia y Países Bajos cayó a menos del 2 % anual (véase la figura 3).

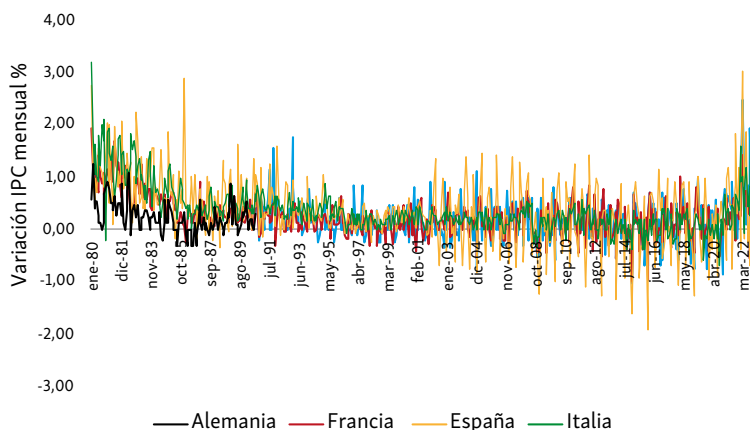


FIGURA 3. Inflación mensual en los principales países de la UE (1980-2022)

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.).

La reducción del índice de precios al consumidor (IPC) aumentó la demanda de euros en el mundo; la función de unidad de cuenta y cambio dio estabilidad e hizo atractivo al euro como moneda internacional. Además, en 2010 todos los países de la UE llevaron su contabilidad de balanza de pagos en euros; la reducción de los déficits fiscales en los principales países de la UE y el control del euro por parte del BCE aumentaron la demanda por euros entre 2001 y 2022. En varios países como España y Portugal hubo ajustes presupuestales⁹ para cumplir con las metas en torno a un déficit fiscal no superior al 3 % del producto interno bruto (PIB), en Francia e Italia entre 1992 y 2002 hubo superávits fiscales de cerca de tres y cuatro puntos porcentuales del PIB, respectivamente (véase la figura 4).

⁹ Las normas fiscales dentro de la UE acordadas en Maastricht (1992) eran un déficit fiscal anual, diferencia entre gasto total e ingreso por impuestos de un máximo del 3 % del PIB. Y una deuda pública global no superior al 60 % del PIB, en el marco de la supervisión y coordinación del Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

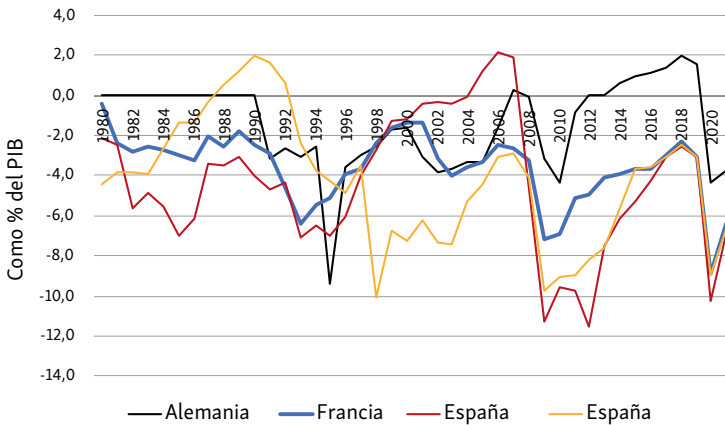


FIGURA 4. Déficit fiscal, principales países de la UE (1990-2021)

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (s. f.)

El área monetaria también funcionó en la UE porque desde 1992, con el acuerdo de Maastricht, se impusieron condiciones macroeconómicas de disciplina fiscal y reducción de los precios de las economías participantes del grupo y de los candidatos para pertenecer al bloque del mercado común. Los países que solicitaran entrada al bloque debían tener: un déficit del sector público anual con una meta inferior al 3 % del PIB, deuda pública no superior al 60 % del PIB, e inflación y tasa de interés de un dígito no superiores al 9 % anual.

En 1999, cuando se estableció el acuerdo del euro¹⁰ en los quince países integrantes que habían aceptado participar de la UE, había disciplina macroeconómica muy favorable: inflaciones de un dígito y déficits fiscales entre 2,5 y 3,0 % del PIB (véase la figura 5). La disciplina macroeconómica y monetaria del BCE llevó desde 1 de enero de 2002 a cotizaciones del dólar con relación al euro cercanas a 0,92; luego, la fortaleza y el aumento de la demanda de euros en

¹⁰ Cabe agregar que los países de la Unión Europea acordaron el 15 de diciembre de 1995 en Madrid la creación de una moneda común europea —bajo la denominación de euro— con fecha de puesta en circulación en enero del año 2001.

el mundo, junto a las devaluaciones del dólar provocaron que, en solo dos años, 1 EUR se cotizara en cerca de 1,40 USD; en la medida que el comercio crecía y entraban capitales a la UE, la cotización se siguió fortaleciendo, hasta llevar el euro a 1,68 USD en 2008. Luego, la crisis internacional que ocurrió en los Estados Unidos, junto con lo que pudo ser su efecto en la UE, especialmente por los contagios de crisis en 2009 en España, Grecia, Bulgaria y Portugal, que se resolvieron con déficits fiscales entre 2010 y 2012, disminuyeron la cotización del euro a 1,40 USD en 2013¹¹ (véase la figura 4).

Entre 2010 y 2014, el euro perdió terreno frente al dólar por la disminución del comercio mundial y la recuperación de la economía de los Estados Unidos, que aumentó la demanda de dólares. La política monetaria del BCE se relajó a propósito de las crisis de países como España, Grecia, Bulgaria y Portugal, que reclamaron entre 2010 y 2012¹² políticas expansionistas del emisor, por la vía del aumento de la oferta de euros. Si bien el BCE realizó emisiones controladas, la disminución de las tasas de interés locales en los países de la UE alejaron una gran parte de capitales del bloque (Eichengreen, 2019).

La reducción en la cotización del euro con relación al dólar también fue atribuida a la moderada compra de la deuda pública del BCE, en 2014, a los países con crisis; finalmente, la renuncia del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte a la UE, con la concreción del *brexit* en 2016, disminuyó la cotización del euro frente al dólar. Después de la pandemia del covid-19 en 2020, la crisis económica mundial que se desató en 2021 y la recuperación más rápida de la economía de los Estados Unidos en 2022, que

11 El 1 de enero de 2002, primer día de circulación de la nueva moneda europea, 1 EUR se cambió por 0,9038 USD. En julio de 2002 el euro sobrepasó la paridad con el dólar en el mercado de divisas por primera vez desde febrero de 2000, y se ha mantenido en esta situación. El 15 de julio de 2008 el euro alcanzó su valor máximo hasta el momento, al cambiarse 1 EUR por 1,5990 USD.

12 La compra de bonos garantizados demostró que el BCE podía comprar deuda del sector privado sin desestabilizar los agregados monetarios o las expectativas de precios

aumentó la demanda por dólares, el euro perdió algo de terreno frente a la moneda norteamericana. En diciembre de 2022 y por primera vez desde que entró en vigencia el euro, la cotización de un dólar sobrepasó la unidad de euro: 1 USD por 1,1 EUR; pese a todos los avatares internacionales, el BCE ha hecho cumplir los principios de estabilidad, como se muestra en la figura 5, manteniendo todavía un nivel de confianza importante del euro frente al dólar. De hecho, las cotizaciones a finales de 2022 y comienzos del 2023 indicaban paridad entre estas dos monedas.

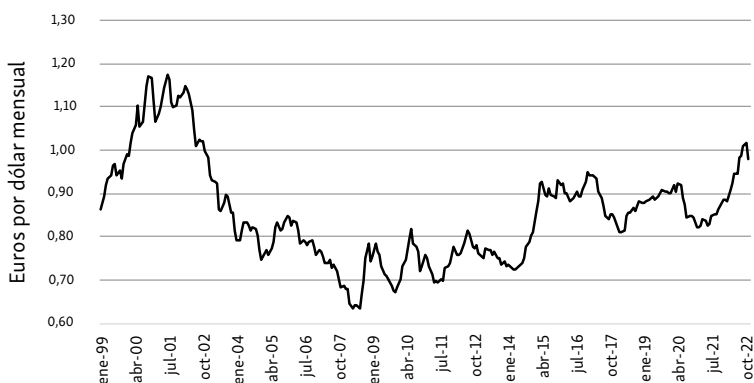


FIGURA 5. Cotización del euro respecto al dólar (1999-2022)

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.)

Fortaleza de la UE

Con la creación de la unión monetaria y la entrada en vigor del euro, el modelo de integración plena permitió que más países de la región se vincularan a la UE, lo mismo que terceros mercados solicitaran la firma de acuerdos comerciales con el bloque. Las negociaciones fueron ventajosas para la UE, que se dio el lujo de reservarse el derecho de admisión de varios pretendientes.

La entrada del euro desde 1999 profundizó la integración económica en el interior del grupo, porque perfeccionó el mercado común haciendo que entre 2000 y 2019 se integraran otros trece países a este bloque para sumar al final veintisiete países, excluyendo al Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. Sin

duda, los mayores atributos de la UE para motivar a más países a integrar el bloque estuvieron, como se comentó en el apartado anterior, en la estabilidad y la confianza que generó el euro. En efecto, el control de los medios de pago, y las políticas de disciplina fiscal y monetaria hicieron que la inflación bajara a un dígito, 2 % anual en las principales economías de la UE: Alemania, Francia, Italia, Holanda y España.

A la par de la estabilidad del euro, en los últimos veinte años, la UE ha desarrollado una agenda externa tendente a aumentar sus tratados comerciales con el resto del mundo, siempre cifrados en su política mercantilista de obtener superávit comercial, aprovechando su competitividad.

Desde 1999, la UE recibió propuestas de tratados comerciales de sus principales socios y de los países en vías de desarrollo, para realizar acuerdos de asociación económica (AAE), que pretendían apoyar el desarrollo de socios comerciales de países de África, Caribe y el Pacífico; al mismo tiempo, la UE firmaba acuerdos de cooperación económica (ACE), donde a cambio de preferencias y rebaja de aranceles, se exigían algunas condiciones políticas para la firma¹³; finalmente, dentro de la visión de la competitividad, la UE estableció los acuerdos de libre comercio (ALC), donde se permite una apertura recíproca de los mercados con los países desarrollados y las economías emergentes, que son acuerdos de acceso a mercados y reducción arancelaria. Cabe agregar que desde el 2006 este bloque reformó los sistemas generales de preferencias (SGP), que aplican a los países de bajo desarrollo, incluido Colombia; dentro de la nueva política comercial de la UE, se estableció que los países que soliciten ALC deben renunciar al SGP, mecanismo que utilizaba la UE para reconocer las grandes asimetrías en tamaño y desarrollo a los países pequeños cuando firmaban los acuerdos AAE o ACE (Kopits, 2002).

13 A América Latina le impusieron temas como la democracia, los derechos humanos, la lucha contra la pobreza, la promoción de la cohesión social, la innovación y la tecnología, el medioambiente y el cambio climático, entre otros.

Después de la renuncia al tratado o *brexit* por Reino Unido de Gran Bretaña en 2016, la UE se ha movido para poner en funcionamiento nuevos acuerdos comerciales que incluyan no solo preferencias recíprocas con los países firmantes, sino un aspecto más importante: que la UE en estos ALC extiende sus negociaciones de temas de bienes y servicios a la promoción de las inversiones, las compras gubernamentales, la propiedad intelectual y los sistemas de solución de controversias, entre otros, es decir que está imitando los TLCNG que impone Estados Unidos a los países que quieren suscribir TLC¹⁴ con ellos (Karras, 1997).

TABLA 2. Acuerdos de libre comercio de la Unión Europea (1998-2020)

Acuerdos de asociación económica (AAE)
Túnez (1998), Israel (2000), Marruecos (2000), Egipto (2001), Líbano (2002), Jordania (2002), Siria (2004), Acuerdo de Cotonou África, el Caribe y el Pacífico (2000 y 2005), Cariforum (2008)
Acuerdo de cooperación económica (ACE)
México (1993), pasó a ser de libre comercio desde 2018. Chile (2017), pasó a ser acuerdo de libre comercio. Australia y Nueva Zelanda, desde 2018 están negociando acuerdos de libre comercio.
Acuerdo de libre comercio (ALC)
Consejo de Cooperación de los Estados del Golfo (suscrito en 1998 y en revisión desde 2002) América Central (Costa Rica, el Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá (2010) Mercosur está en trámite negociaciones 2010 y 2019 CAN (examen desde 2010 entraron en funcionamiento 2013) ASEAN proceso en 2009 Japón, Singapur y Vietnam entraron en vigencia entre 2019-2020 India en negociaciones desde 2007.

Fuente: elaboración propia con base en Eurostat Statistics Explained (2023).

14 Los TLCNG se vienen realizando por Estados Unidos desde 1993 con el TLC, CAN o NAFTA donde se negociaron, además de acceso a mercado, temas políticos que le permiten a esos países los acuerdos de cooperación o colaboración con los países más pequeños.

Los tratados han favorecido el comercio de la UE, en especial porque dentro del bloque hay circulación de mercancías, servicios y personas, y también se vio incentivado por la creación de fondos comunes que se utilizan para promover y transformar las ventajas comparativas en competitivas de cada una de las naciones. Cada vez que un Estado ingresa a la UE, recibe suplementos económicos para que cubra los gastos administrativos que acarrea el proceso de subir la competitividad de sus exportaciones en el interior del grupo (Freres, 2000).

Para cumplir con el precepto de la cohesión económica y social, e impulsar el desarrollo territorial de todos los participantes incluyendo el apoyo a inversiones productivas, laborales y empresariales en los diferentes países y regiones que componen la UE, se ha creado el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), entidad que, corresponde al Área de Política Regional de la Comisión Europea; ayuda a las regiones menos desarrolladas y las que se hallan en fase de reconversión económica o sufren dificultades estructurales¹⁵. Es importante resaltar que la UE es el bloque que más está invirtiendo actualmente con fondos de fomento para la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica para competir con China y Estados Unidos en los mercados internacionales por los negocios en los sectores de transporte, comunicaciones, y telecomunicaciones. El FEDER desde el 2005 vienen entregando recursos anuales por más de 300 000 millones de euros¹⁶, a los países y regiones que componen la UE.

A través del establecimiento de programas temporales de subsidios —como el Next Generation EU para mitigar y proyectar

15 Otros fondos de apoyo a la economía e inversión social en la UE son el Fondo Social Europeo (FSE), el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA) y el Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP).

16 Entre 2015 y 2020 en la UE se establecieron subsidios a los sectores agrícola e industrial, para impulsar exportaciones con montos superiores a los 80 000 millones de euros anuales.

la cohesión económica y social después del covid-19—, la UE entregó recursos por el orden de 2 billones de euros, 15 % del PIB regional de 2021, estos recursos son los que están ayudando a reconstruir la Europa posterior a la pandemia por covid-19. El programa habla de una UE más ecológica, más digital y más resiliente; de estos fondos se han usado recursos para mitigar con ayuda humanitaria los daños que produce la guerra a Ucrania, país miembro de la UE que mantiene una guerra con Rusia.

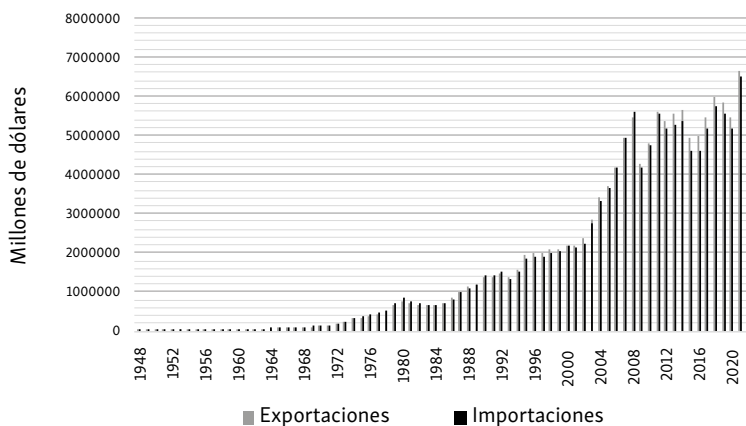


FIGURA 6. Comercio mundial de la UE (1948-2022)

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.).

Desde que apareció el euro, las exportaciones de bienes en la UE al resto del mundo lograron triplicarse al pasar de 2,3 billones de dólares en 2000, a 7,1 billones de dólares en 2022; las exportaciones intragrupo representaron cerca del 65 % del total entre 2002 y 2022. De igual manera, las importaciones del resto del mundo en la UE se triplicaron, al pasar de 2,1 billones de dólares en 2000, a 7,3 billones de dólares en 2022. Como se mencionó en el acápite anterior, el tipo de cambio fijo, o el euro, sirvió para generar certidumbre en el intercambio comercial; en medio de la crisis del comercio internacional mundial, la UE conserva superávit comercial de 200 000 millones de dólares anuales con el resto del mundo y un equilibrio en el comercio intragrupo; solo en 2022 después de la

fuerte devaluación del dólar, las importaciones sobrepasaron las exportaciones del resto del mundo, lo que produjo una pequeña reducción del comercio intragrupo (véase la figura 7).

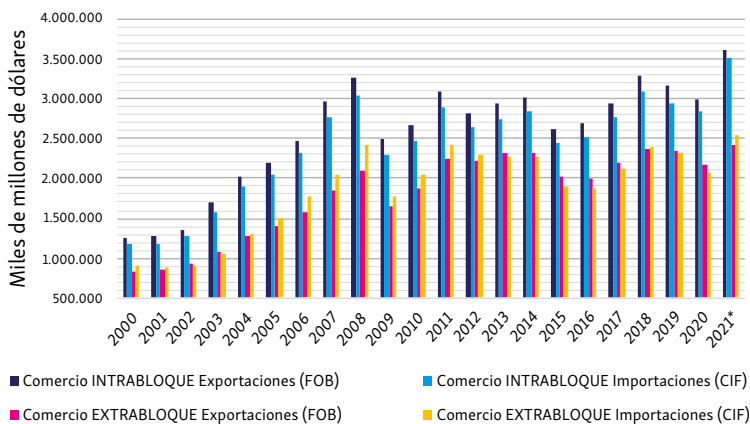


FIGURA 7. Exportaciones de la UE (2000-2021)

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.).

Después de la certidumbre que genera el euro, la evolución de las exportaciones de la UE ha permitido que este bloque se consolide como el primer mercado en ventas en el mundo: alcanzó una participación promedio de 30 % en el total de exportaciones mundiales en 2022, superando a economías con bastante dinamismo en el sector externo como China, Estados Unidos, y Japón. En 2022, los socios más importantes para las exportaciones de la UE eran: Estados Unidos, China y Suiza, con ventas por 580 000 millones de dólares, 266 000 millones de dólares y 222 000 millones de dólares, respectivamente.

Las exportaciones más importantes de la UE al mundo son: agroindustria, industria manufacturera, maquinaria y equipo, vehículos, aeronaves, medicinas y equipos médicos y de fotografía, entre otros. La UE ocupaba el primer lugar en 2022 en exportaciones de bienes agrícolas, mineros y manufactureros en el mundo. En la tabla 3, se observa que los países de donde la UE realizó más importaciones en 2022 fueron, entre otros: China

(769 000 millones de dólares), Estados Unidos (489 000 millones de dólares) y Rusia (157 000 millones de dólares); la UE compra de estos países casi los mismos productos que les exporta: maquinaria y equipo, vehículos, aeronaves, entre otros (véase la tabla 3). Al mismo tiempo, América Latina provee a la UE de materias primas; petróleo, carbón, frutas y alimentos

TABLA 3. Comercio extra e intragrupo UE (2022)

Comercio extra UE				Comercio intra UE			
	Expor- taciones (billones de dólares)	Impor- taciones (billones de dólares)	Déficit o superá- vit		Expor- taciones (billones de dóla- res)	Impor- taciones (billones de dóla- res)	Défi- cit o supe- rávit
Total	7,100	7,157	-0,057	Total	3,1	3,1	0,0
Estados Unidos	0,580	0,489	0,91	Alemania	0,941	0,836	0,105
China	0,266	0,769	-0,503	Holanda	0,300	0,372	-0,72
Suiza	0,222	0,133	0,089	Francia	0,497	0,392	0,105
Rusia	0,056	0,157	-0,101	Italia	0,331	0,261	0,070
Turquía	0,108	0,080	0,028	España	0,243	0,163	0,080
Japón	0,078	0,074	0,004	Bélgica	0,330	0,261	0,069
Noruega	0,055	0,073	-0,018	Polonia	0,241	0,098	0,232

Fuente: elaboración propia con datos tomados de Eurostat Statistics Explained (2023).

El comercio intragrupo también refleja estabilidad y equilibrio externo entre los participantes, pues las exportaciones pasaron de 1,4 billones de dólares en 2000 a 4 billones de dólares en 2022. Los países que más generan comercio en el bloque son: Alemania,

Francia, Holanda, con participaciones en las exportaciones de 23 %, 12 %, y 8 %, respectivamente. Según datos de Eurostat Statistics Explained (2023), los países que más recientemente han ingresado al espacio integrado tienen superávit, toda vez que la UE abre espacios en sus mercados para promover la oferta exportadora de los nuevos integrantes. En 2022, como casi toda la última década, la UE tuvo superávit comercial con América Latina, como se detalla a continuación: con México, su principal socio, fue de 12 000 millones de euros; con Brasil, de 5000 millones de euros; con Chile, de 3200 millones de euros; con Colombia, 2500 millones de euros; y Perú, con 2000 millones de euros. Hay que acotar que, salvo México y Brasil, las economías de América Latina son consideradas vecindades agrícolas mineras para la UE (Durán Lima et al., 2013); las principales ventas de los países latinoamericanos a la UE son recursos naturales y alimentos agropecuarios (Cepal, s. f.).

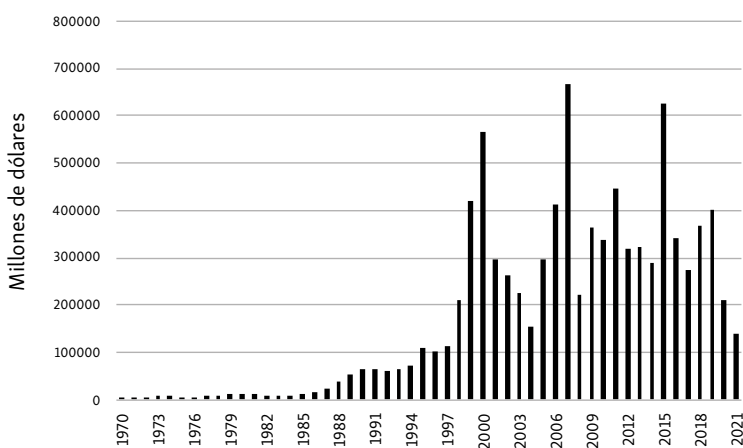


FIGURA 8. Flujos de inversión extranjera directa a la UE (2000-2021)

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (s. f.).

La libre circulación de personas en la zona euro contribuyó a que la UE se convirtiera en el primer bloque comercial intra y extra de servicios comerciales y turísticos; entre 2000 y 2022 el comercio en estos dos rubros alcanzó cifras superiores a 1 billón de dólares, con incrementos cercanos al 10 % anual; la estabilidad que dio el euro también incrementó los flujos de capital a este bloque, especialmente la inversión extranjera directa, que alcanzó en promedio montos superiores a 400 000 millones de dólares anuales entre 2000 y 2015. Desde 2016, la salida de Reino Unido, la pandemia del covid-19 en 2020, así como la baja de los tipos de interés en 2021, pudieron reducir los montos a menos de 200 000 millones de dólares en 2021.

En general, la IED se ha incrementado en la medida que el comercio intragrupo de bienes se ha aumentado. Por ejemplo, en 2021 los veintisiete países de la UE alcanzaron una participación del 33 % en el total de inversiones del mundo, diez puntos porcentuales por encima de los registros en la década de los noventa; por otro lado, dentro de los diez principales países en competitividad en 2021, cinco países de la UE alcanzaron el privilegio de estar en ese selecto grupo, gracias a la calidad de los capitales que se han dirigido a manufacturas, agroindustria y construcción, entre otros.

La figura 9 muestra el dinamismo del PIB en la UE después de que entrara en vigencia el euro; el crecimiento económico desde 1993 y hasta 2022 se ha puesto a la par de la economía de los Estados Unidos, que se puede considerar que tuvo una época de expansión importante después de la década de los ochenta. La tasa de crecimiento del PIB en los veintisiete países miembros de la UE alcanzó una media de 3 % anual. El PIB de la UE se redujo después de las crisis económicas de finales de los años noventa, a propósito del efecto mariposa por la caída de las bolsas de los tigres asiáticos y la posterior a la caída de los bonos basura en Estados Unidos en 2008. Finalmente, con la crisis que produjo el covid-19 en 2020, el PIB de la UE llegó a contraerse en más de 5 % anual ese año, pero también, por efecto rebote, alcanzó tasas de más de 6 % anual entre 2021 y 2022.

TABLA 4. Exportaciones y competitividad de la UE (2000-2022)

Año	Exportaciones (billones de dólares)		Participación (%)		Variación	Índice de competitividad (2021)*	
	2000	2022	2000	2022	2000/2019	Puesto global	Calificación
Mundo	6,4	25,6	100,00	100,00	3		
UE 27	2,3	7,2	36	30	2,8		
Dinamarca	0,052	0,131	0,8	1,7	2,1	3	97,3
Suecia	0,07	0,197	1,3	2,6	1,9	2	96,7
Alemania	0,5	1,7	7,8	7,7	3	15	83,9
Holanda	0,233	0,797	3,6	3,8	3,2	4	96,3
Francia	0,327	0,617	5,1	3	1,8	29	71,5
Italia	0,24	0,65	3,7	9,1	2,3	30	71,5
España	0,145	0,418	3,2	4,2	2,4		

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (s. f.).

*El índice de competitividad global es un reporte que se publica desde 1979 por el Foro Económico Mundial y que mide los fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de los países en variables como infraestructura, servicios públicos, crecimiento económico, entre otros (FEM, 2024).

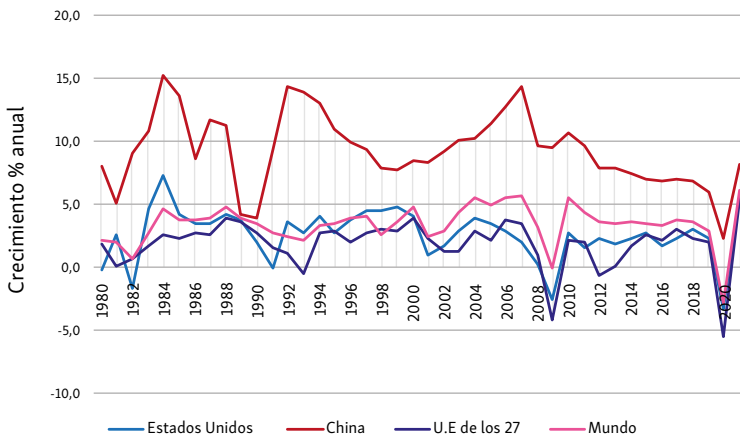


FIGURA 9. Crecimiento del PIB en economías seleccionadas (1980-2022)

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.).

El ritmo de crecimiento del PIB de la UE en los últimos veinte años alcanzó para que el bloque se acercara en tamaño a Estados Unidos y China; en 2021, el PIB de los veintisiete países de la UE, a precios corrientes, llegó a 17,5 billones de dólares inferior al de los Estados Unidos, equivalente a 22,9 billones de dólares, pero casi igual al PIB de China, que alcanzó los 17,7 billones de dólares (véase la tabla 5). Si el Reino Unido no se hubiese separado de la UE, el PIB de este bloque casi que empataría con el de Estados Unidos, haciendo de la UE la economía más grande en el planeta.

TABLA 5. Tamaño de las economías PIB en 2021 (billones de dólares)

	Mundo	UE 27	EE. UU.	China	Japón
1980	11,1	3,8	2,9	0,3	1,1
1990	23,5	7,4	6,0	0,4	3,1
2000	33,6	8,9	10,2	1,2	4,9
2010	66,0	15,0	20,6	6,1	5,7
2021	96,2	17,5	22,9	17,7	4,9

Fuente: elaboración propia con base en CEI (s. f.).

Por otra parte, hay que destacar que el crecimiento económico sí se ha traducido en bienestar social en la UE: la OCDE estima que el PIB per cápita en los veintisiete países que integran la UE pasó de menos de 25 000 USD, en 2000, a 35 000 USD en 2022. Por otro lado, también la UE logró reducir la tasa de desempleo para la mayoría de los países integrantes del bloque. Entre 2010 y 2022, la tasa de desempleo para la mayoría de los participantes se encontraba en un dígito, salvo en España y Grecia, donde las crisis económicas internacionales en algunos años llevaron el desempleo a dos dígitos.

Política económica para el libre comercio en Colombia

A finales de los años ochenta, Colombia comenzó a realizar una apertura económica que buscaba aumentar y diversificar sus exportaciones al resto del mundo; el argumento y la justificación

de la nueva política se centró en cambiar el viejo modelo de sustitución de importaciones que se había instaurado desde los años cincuenta, consistente en una alta protección arancelaria para incentivar la producción de la industria manufacturera (Cámara de Comercio de Bogotá, 1993). En la administración del presidente Virgilio Barco Vargas (1986-1990)¹⁷, se sentaron las bases para el comercio libre; y en la de César Gaviria (1990-1994) entró en funcionamiento la apertura arancelaria. En las administraciones siguientes —las de Ernesto Samper (1994-1998) y Andrés Pastrana (1998-2002)— se aceleró el proceso por la vía de firmar tratados de libre comercio regionales. En los dos gobiernos de Álvaro Uribe Vélez (2002-2010), los dos de Juan Manuel Santos (2010-2018) y el último de Iván Duque (2018-2022), pese a que muchos estudios de diagnóstico apuntaban a que Colombia no estaba preparada para realizar tratados de libre comercio en especial con países desarrollos y más competitivos, se realizaron los hoy llamados tratados de libre comercio de nueva generación (TLCNG). En dichos tratados, el acceso a mercados y la rebaja arancelaria no tuvo en cuenta las asimetrías de tamaño y competitividad de los bloques económicos frente a Colombia; así, por ejemplo, los tratados de libre comercio que entraron en vigencia con Estados Unidos en 2012 y con la UE en 2013, no solo han provocado una disminución de las exportaciones sin diversificación exportadora para la nación colombiana, sino que fundamentalmente el crecimiento exponencial de las importaciones está perjudicando el empleo y el crecimiento local.

17 En 1989 el Banco Mundial realizó un estudio sobre el modelo de sustitución de importaciones y señaló varias recomendaciones de las que ya se habían hecho en el consenso de Washington de 1987, en torno a abrir más los mercados.

Reducción arancelaria

Como la mayoría de los países de América Latina, Colombia implementó formalmente entre 1950 y 1989 el famoso modelo de sustitución de importaciones de corte proteccionista, para incentivar la producción local, por la vía de aranceles altos al comercio internacional e integración regional¹⁸. En el periodo comprendido entre 1960 y 1989 los aranceles en Colombia alcanzaron el 65 % del valor importado; ese último año existía el mecanismo de licencia previa, y prohibida importación de mercancías para productos como los precursores químicos, como una forma de luchar contra la producción de la droga, pero también la industria manufacturera y algunas materias primas tenían un arancel promedio del 45 %. Otras medidas no menos importantes para promocionar las exportaciones fueron la creación del Plan Vallejo¹⁹, que devolvía el impuesto a la importación de materias primas que se utilizaran para exportar productos al extranjero; el estatuto cambiario o decreto 444 de 1967, que permitió las devaluaciones gota a gota del peso frente al dólar para incentivar las exportaciones no tradicionales²⁰.

18 La Comisión de América Latina, creada en 1948 —bajo las tesis de Prebisch (1964)—, señalaba que los países latinoamericanos deberían adoptar modelos proteccionistas acompañados de acuerdos regionales de desarrollo endógeno, para luego sí poder competir con las economías desarrolladas.

19 El Plan Vallejo hacía parte del estatuto cambiario, creado en 1967, que permitía a personas naturales o jurídicas importar a cero aranceles materias primas y bienes de capital para producir nuevas mercancías destinadas posteriormente a la exportación.

20 El estatuto cambiario 444, además del Plan Vallejo, tenía el llamado sistema cambiario o de devaluación gota a gota, donde el Gobierno imponía la tasa de cambio devaluando día a día el peso frente al dólar al ritmo mínimo de la inflación.

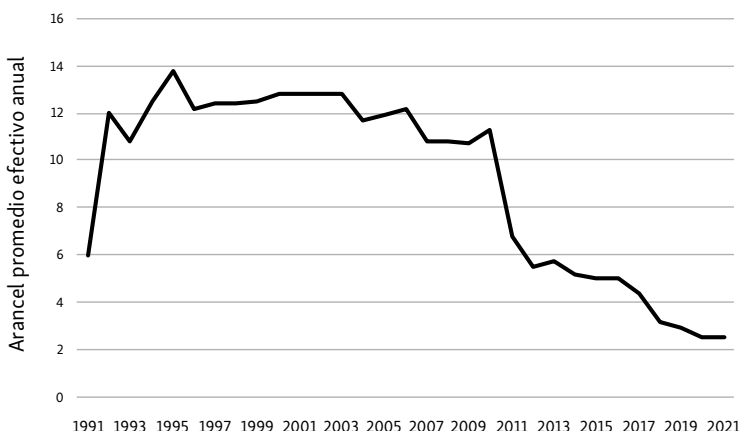


FIGURA 10. Colombia aranceles promedio (1991-2021)

Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2024).

La integración regional fue sin duda una de las políticas más exitosas para comenzar a exportar. Los acuerdos de alcance parcial (AAP) en la Asociación de Libre Comercio de América Latina (ALADI) permitían utilizar fondos del Gobierno para el desarrollo industrial exportador²¹. A finales de los años ochenta las exportaciones de Colombia al mundo representaban el 15% del PIB, y aunque las exportaciones tradicionales de petróleo, café, perlas y piedras preciosas representaban el 55 %, las no tradicionales —flores, confecciones, textiles— tuvieron una participación del 45 % en ese periodo. La diversificación era producto de la política comercial, pero también del desarrollo de la industria liviana manufacturera que comenzaba a colocarse en los mercados vecinos de Venezuela y Ecuador. Si bien las medidas más importantes de

21 Otro instrumento impulsor del sector industrial era la creación de empresas públicas no solo porque creó las grandes instituciones de fomento a la actividad empresarial —el Fondo Nacional de Café como el Instituto de Fomento Industrial (IFI) en 1941—, o las empresas de servicios públicos como electrificadoras en los años setenta, sino que el mismo apoyó con créditos la creación de empresas privadas dedicadas al sector externo.

apertura económica se realizaron en el gobierno Gaviria (1990-1994), y se centraron en reducir los aranceles del 45 % efectivo anual en 1991, al 10,6 % en 1994, también se eliminó la licencia previa y el mecanismo de importación prohibida.

La apertura económica se complementó en los años noventa con la Ley 45 de 1990, que liberó el mercado financiero; las leyes 50 de 1990 y 100 de 1993 de flexibilización del mercado laboral; y la Ley 7 de comercio exterior de 1991, que dio libertad al mercado de capitales. Desde 1991, pensando en la competitividad externa, se le entregó al Banco de la República la responsabilidad de defender el poder adquisitivo de la moneda, la política de control de los medios de pago y el anclaje cambiario con corredores monetarios para frenar la inflación que, vista por el IPC, había llegado al 32 % en 1990.

Las medidas de apertura económica estaban encaminadas a los objetivos del gobierno Gaviria, de aumentar y diversificar las exportaciones dentro de la estrategia global de internacionalizar la economía colombiana. Más adelante, se implementaron políticas para atraer capitales e incentivar las inversiones extranjeras directas, como los acuerdos de inversión y de trato nacional con Estados Unidos. Incluso se perfeccionaron los tratados como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), para lograr un mercado común en el espacio regional, en 1994 se creó el Grupo de los Tres (G-3), que integraba a Colombia, Venezuela y México. Dentro del marco de los AAP se firmaron en 1996 el tratado de libre comercio con Chile y Argentina, entre otros (Beltrán Mora, 2013).

Cabe agregar que Colombia fue un gran impulsor de la integración regional; en 1961 el país fue promotor de la ALADI, conformada por: Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela, Colombia, Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, México y Cuba. Esta asociación permitió en su momento no solo acceso a mercados, sino negociaciones de alcance parcial que complementaban las industrias de la región. En 1969, junto con Ecuador, Perú, Bolivia y Venezuela, Colombia conformó el Grupo Andino (GRAN), donde los acuerdos comerciales permitieron la complementación económica entre países de la región, muy similar a lo descrito en el ítem anterior del proceso de integración de la UE.

Tratados de libre comercio de nueva generación

Salvo el gobierno de Samper (1994-1998), cuando se firmaron tratados comerciales con los vecinos y se revisaron aranceles hacia arriba, como algunas restricciones al mercado de capitales a corto plazo²², las administraciones de Pastrana (1998-2002), Uribe Vélez (2002-2010), Santos (2010-2018) y Duque (2018-2022), continuaron acelerando el proceso de apertura comercial con la firma de TLCNG con países de nivel de desarrollo mucho más avanzado que Colombia. Entre 2000 y 2022 Colombia firmó veinticinco tratados de libre comercio, en los que no solo se comprometió a bajar aranceles y acabar con barreras arancelarias para el acceso a mercados, sino que para muchos de esos tratados también debió aceptar hasta condicionamientos políticos para su aprobación.

La primera solicitud de los TLCNG se presentó en el gobierno Uribe Vélez cuando esa administración, junto con la de Bush en Estados Unidos (2004), emprendieron negociaciones para la firma del TLC, que terminó por concretarse en 2006, pero que, por los condicionamientos impuestos a Colombia en torno al cumplimiento de normas laborales, solo vino a entrar en funcionamiento en 2012. El tratado en cuestión, en una concesión de preferencias inverosímiles, liberó el 82 % de las importaciones desde Estados Unidos con cero aranceles; y si bien permitió que más del 90 % de las exportaciones entraran sin arancel a ese mercado, Colombia renunció al sistema Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (APDEA), instrumento con el cual había incrementado y diversificado sus exportaciones hacia el mercado estadounidense (Domínguez, 2015).

22 Con el eslogan “Ponerle corazón a la apertura económica”, la administración Samper desistió de la idea del gobierno Gaviria de negociar el acceso al TLC CAN (Estados, Unidos, Canadá y México). El gobierno Samper negoció los tratados regionales el G-3 con México y Venezuela, y los TLC con Chile, Argentina, entre otros.

TABLA 6. Tratados de libre comercio de Colombia (2000-2022)

País	Acuerdo
Canadá (2011)	El <i>TLC busca ampliar mercados</i> y fortalecer el acceso de exportaciones con mayor valor agregado a mercados, como el de los países de la AELC, el acuerdo también tiene convenio para las inversiones.
Unión Europea (2013)	El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador entró en vigencia provisional desde el 1 de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013.
Suiza, Noruega Islandia y Liechtenstein (2014)	El <i>TLC busca ampliar mercados</i> y fortalecer el acceso de exportaciones con mayor valor agregado a mercados, como el de los países de la AELC, el acuerdo también tiene convenio para las inversiones.
Estados Unidos (2012)	Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, suscrito el 22 de noviembre de 2006 y puesto en vigencia el 15 de mayo de 2012.
Corea del Sur (2016)	Este acuerdo, además de acceso a mercado y reducción arancelaria, contiene un capítulo de inversiones.
Alianza del Pacífico Chile, Colombia, México y Perú (2015)	La Alianza del Pacífico (AP) es un mecanismo de articulación política, económica y de cooperación e integración entre los países listados. Es un área de integración profunda, que busca avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.
China (2016)	Se viene insistiendo en un TLC con China, para anexarlo a los acuerdos de inversión.
Japón (2020)	Acuerdo comercial para evitar la doble tributación

Fuente: elaboración propia con base en Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2023).

El TLC con Estados Unidos fue perjudicial para la integración regional de Colombia²³, toda vez que desde 2012, la nación colombiana presenta un déficit comercial acumulado en 10 años y hasta 2022 de más de 20 000 millones de dólares con el país del norte, cuando antes de entrar en vigencia se tenía superávit comercial. Los trabajos indican que Colombia con el TLC se ha beneficiado de las inversiones, pero fundamentalmente las importaciones desde Estados Unidos coinciden con desempleo y bajo crecimiento de la economía colombiana (Beltrán Mora y Gómez Walteros, 2019).

De igual manera, en el gobierno del presidente Santos se comenzó a negociar el ALC con la Unión Europea (2012), Canadá (2013), el tratado con los cuatro Estados miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) —Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia— o EFTA (2012), Corea del Sur (2013), y desde 2019 se comenzó a hablar de un TLC con Japón y otro con China, sin atender al reclamo general respecto a que los TLCNG están acabando con la economía colombiana. Es necesario argüir que la firma de estos tratados se ha justificado por la desintegración regional que ha sido apoyada por los mismos gobiernos que promueven los TLCNG. Al iniciar negociaciones con Estados Unidos y la Unión Europea, Colombia no solo destruyó la integración de la CAN y el mismo proyecto de ALADI, donde era un gran animador con superávit comercial, sino que también retrasó lo que era un proyecto de avanzada entre lo económico, lo político y social como la Unión de Naciones del Sur (Unasur)²⁴. En 2019, el presidente Duque retiró

23 La firma del TLC con Estados Unidos 2006 y su arranque en 2012 fue desventajoso para Colombia, pues influyó en la desintegración latinoamericana especialmente a la CAN, desde 2004 el presidente de Venezuela Hugo Chávez había dicho que la CAN estaba herida de muerte a propósito de las negociaciones del TLC, dado que la reducción y el pago de cero aranceles no solo acabaría con la industria colombiana, sino que amenazaba las cadenas productivas regionales. Venezuela renunció a la CAN en 2006.

24 Entre 2000 y 2020, Colombia frenó la integración andina al permitir que Venezuela renunciara a la CAN en 2006.

a Colombia de este proyecto, que había nacido en 2011 y avanzaba por hacer compatible el comercio con un marco de normatividad para la supranacionalidad.

Desindustrialización y reprimerización

El modelo de apertura económica colombiana arrojó resultados contrarios a los logrados con el modelo de sustitución de importaciones, lo cual dejó un balance desolador tanto en el sector externo como en la economía local. Hoy en día se está pensando acertadamente en volver a los modelos de sustitución para reindustrializar al país, considerando que entre 1990 y 2022 Colombia no solo ha tenido problemas de infraestructura, capital humano y, en general de política económica para la competitividad, sino que también el incremento exponencial de las importaciones en el sector externo ha desplazado la producción local para exportar (véase la figura 11).

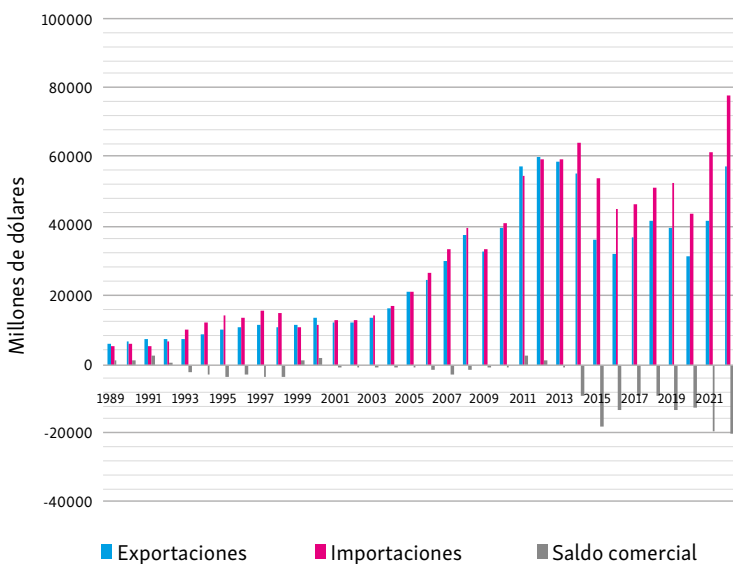


FIGURA 11. Comercio de Colombia frente al resto del mundo

Fuente: elaboración propia con base en DNP (s. f.).

Si se examina el índice de apertura exportadora (TAE) —que se calcula así: $\text{exportaciones}/\text{PIB}$ —, se tiene que en 2022 el país apenas mantuvo la TAE de los años ochenta, es decir, 15 %. En cambio, el índice o tasa de penetración de las importaciones (TPM) —igual a $\text{importaciones}/\text{PIB}$ —, aumentó del 14 % en 1989 al 18 % del PIB en 2022. Esto explica, por ejemplo, que el país se haya aproximado peligrosamente a vivir con abultados déficits en la balanza comercial, situación muy riesgosa como quiera que el desbalance comercial y de servicios aproximan al país a problemas de déficit en la balanza de pagos: un déficit en cuenta corriente acumulado del 4 % del PIB en 2022. Este último año las exportaciones llegaron a 57 246 millones de dólares y las importaciones alcanzaron 77 400 millones de dólares, con un desbalance comercial cercano a 20 000 millones de dólares, equivalente al 35 % de las reservas internacionales acumuladas por el país.

Los resultados anteriores se dan en el marco de una diversificación exportadora muy regular: entre 1990 y 2022, las exportaciones tradicionales colombianas —petróleo, carbón, perlas y piedras preciosas y café—, representaron el 82 % de las ventas al mundo. Las exportaciones no tradicionales o industriales —que incluyen los productos agroindustriales, los plásticos, las confecciones y los textiles— apenas pesaban el 13 % del total. Si bien los buenos precios internacionales de petróleo y café permitieron mantener exportaciones altas en 1990, 2015 y 2022, en la mayor parte de este periodo la reducción de los precios internacionales creó déficits comerciales cercanos a los 10 000 millones de dólares anuales. Así mismo, las importaciones de bienes intermedios y de capital se incrementaron más que las de consumo y las importaciones de productos manufacturados de industria liviana, que compiten con la producción local, crecieron a una tasa del 40 % anual, llegando a 23 000 millones de dólares en 2022.

TABLA 7. Comercio de Colombia con el mundo (2010 y 2022)

Exportaciones	2010 (millones de dólares)	Partici- pación (%)	2022 (millones de dóla- res)	Partici- pación (%)
Total	39 713	100,00	57 246	100,00
Sector agropecuario	5757	14,50	11559	20,19
Productos alimenticios y animales vivos	4253	10,71	8251	14,41
Bebidas y tabacos	53	0,13	59	0,10
Materiales crudos no comestibles	1315	3,31	2273	3,97
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	136	0,34	976	1,71
Sector minero, combustibles e industria extractiva	23 195	58,41	32 167	56,19
Abonos en bruto, minerales en bruto	22	0,05	30	0,05
Minas y desechos de metales	454	1,14	665	1,16
Combustibles y lubricantes minerales	22 581	56,86	31 362	54,78
Manufacturas	8628	21,73	10 523	18,38
Productos químicos y productos conexos	2847	7,17	4133	7,22
Artículos manufacturados clasificados	3199	8,06	3329	5,81
Maquinaria y equipo de transporte	1143	2,88	1641	2,87
Artículos manufacturados diversos	1439	3,62	1420	2,48
Importaciones	2010	(%)	2022	(%)
Total	40 486	100,00	77 413	100,00

Exportaciones	2010 (millones de dólares)	Participación (%)	2022 (millones de dólares)	Participación (%)
Sector agropecuario, ganadería, caza y silvicultura	1988	4,91	4357	5,63
Sector minero	105	0,26	591	0,76
Sector industrial	38 219	94,40	72 316	93,42
Elaboración de productos alimenticios	2055	5,08	5830	7,53
Fabricación de productos textiles	950	2,35	1856	2,40
Fabricación de productos de la refinación del petróleo	2062	5,09	6937	8,96
Fabricación de sustancias y productos químicos	5729	14,15	11 466	14,81
Fabricación de productos farmacéuticos	1692	4,18	3951	5,10
Fabricación de productos de caucho y de plástico	1410	3,48	2568	3,32
Fabricación de productos metalúrgicos básicos	2648	6,54	4361	5,63
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	4801	11,86	7692	9,94
Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	1539	3,80	3323	4,29
Fabricación de maquinaria y equipo	4481	11,07	5355	6,92
Fabricación de vehículos automotores, remolques	3904	9,64	6282	8,11
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	2570	6,35	4062	5,25

Fuente: elaboración propia con base en DANE (s. f.).

En el caso de los principales socios de Colombia para las exportaciones al mundo, aunque fueron los países con los que se firmaron los TLCNG —Estados Unidos y España—, los montos disminuyen a tasas de hasta 10 % anual. El crecimiento de las importaciones ha sido exponencial, como se afirmó anteriormente, pues ha implicado la ganancia de cuatro puntos del PIB colombiano. Cabe recordar que los mercados más importantes del lugar de origen de las compras de Colombia son los países miembros de los TLCNG, Estados Unidos y la UE; además, en diez años de vigencia de los TLC, países como Estados Unidos, España, Alemania han triplicado sus ventas a Colombia (véase la tabla 8).

TABLA 8. Comercio internacional Colombia, en millones de dólares (2012-2022)

Destino	Exportaciones			Importaciones		
	2012	2022	Variación (%) 22/12	2012	2022	Variación (%) 22/12
Total de exportaciones (precios FOB)	60 125	57 259	-4,76645	59 048	77 413	31,10311
ALADI	13 759	15 780	14,68	15 782	15 122	-4,19
CAN	3618	3124	-13,64	2301	2519	9,48
Mercosur	4169	3462	-16,96	5955	5744	-3,55
Unión Europea	8001	8022	0,27	6792	10 588	55,90
Principales países de destino						
Estados Unidos	21 833	14 836	-32,05	14 178	18 839	32,87
Venezuela	2556	632	-75,26	533	108	-79,69
Alemania	395	860	117,69	2267	2353	3,81
Ecuador	1910	1882	-1,48	1091	941	-13,75
España	488	631	29,17	806	1468	86,05
Japón	360	606	68,25	1677	1436	-14,39
México	835	1752	109,83	6453	4175	-35,30
Resto de países	30 165	34 952	15,87	18 888	23 369	23,72

Fuente: elaboración propia con base en DANE (s. f.).

El incremento exponencial de las importaciones no podría financiarse con inversiones extranjeras, que es la variable externa de mayores resultados positivos en la apertura económica. Entre 1990 y 2022, la IED alcanzó a superar los 220 000 millones de dólares, no obstante, la mayoría de capitales se ubicaron en forma de préstamos y de portafolio —capitales denominados golondrina—. Así mismo, la IED llegó de los países con TLCNG como Estados Unidos y España, entre otros. Los sectores en los que hubo mayor concentración de capital extranjero fueron: minería (explotación petrolera, carbón), servicios financieros y comerciales, y en menor medida manufacturas y construcción.

Los TLC han restado competitividad cambiaria a Colombia; la entrada de capitales del exterior y las devaluaciones del dólar y el propio euro después de las crisis económicas de 2008, de la crisis del covid-19 en 2020 y 2022, se han comido la reducción de la inflación que ha realizado el Banco de la República. El IPC se redujo de 32 % en 1990, a 3,2 % en 2020 y la inflación solo volvió a dos dígitos —10 % en 2021 y 13,6 % en 2022—, producto del choque de oferta de insumos para la producción industrial que dejaron la pandemia por covid-19 en 2020 y la guerra entre Rusia y Ucrania en 2021 y 2022.

La reducción en el índice de crecimiento de los precios a lo largo de treinta años se atribuye a los logros del Banco de la República en su función de banca independiente²⁵, también a que las importaciones aumentaron la oferta de productos, lo cual contribuyó a detener el ritmo de los precios locales. Con todo, la inflación en este periodo alentó la revaluación real del peso, que alcanzó el 30 % entre 2000 y 2020. No obstante la devaluación nominal del peso observada entre 2021 y 2022, esto apenas compensa la inflación que, como puede verse en la figura 12, mantenía al dólar con una cotización de 4300 COP a finales de 2022, pero también con índice

25 En 1991 en la nueva constitución política se le otorgaron al Banco de la República las funciones de manejo de la política monetaria y cambiaria para defender el poder adquisitivo de la moneda.

de tasa de cambio real, con incentivos a las importaciones en la mayor parte del proceso de apertura económica (véase la figura 12).

A pesar de prohibirse la emisión con fines fiscales en Colombia, no hubo como en la UE control del déficit fiscal, las finanzas del gobierno nacional estuvieron en déficit constante; esta situación y la entrada de capitales a corto plazo generaron revaluación real del peso entre 1990 y 2022, situación que no solo restó competitividad cambiaria a Colombia, y a las exportaciones no tradicionales, sino que fue propicia para el incremento de las importaciones de todo el mundo, más para los países con convenios comerciales.

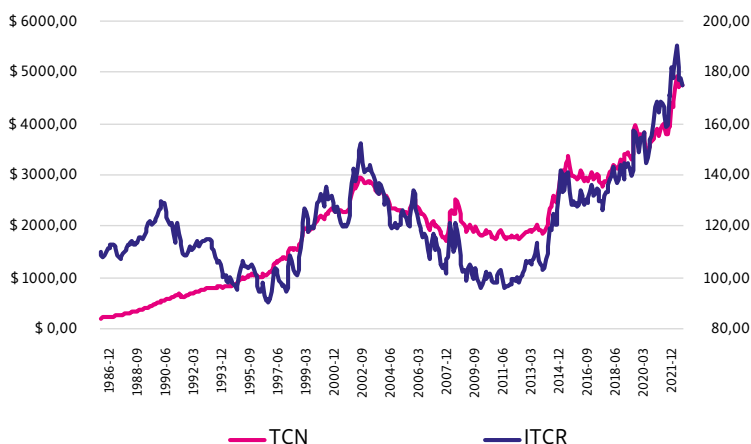


FIGURA 12. Tipo de cambio nominal y real peso por dólar (2010-2022)

Fuente: elaboración propia con base en Banco de la República de Colombia (s. f.).

La apertura económica, y en especial el aumento exponencial de las importaciones, coincide con el deterioro de la economía colombiana, particularmente de la producción agrícola e industrial, sectores que disminuyeron su participación en el PIB de 21,8 % y 21,4 % en 1990 a 6,3 % y 11,8 % en 2021, respectivamente. En solo los últimos diez años de vigencia de los principales TLCNG con Estados Unidos y con la UE, han disminuido la siembra y las cosechas en 15 millones de hectáreas, y se han cerrado 10 000 establecimientos en la industria manufacturera.

De igual manera, entre 2013 y 2021 la economía colombiana ha crecido a una media de 3 % real anual, 0,8 % inferior a la media del periodo 1970-1990, con actividades no transables, como los servicios financieros y comerciales, al mayor y detal que, indica que el país se dirige a una reprimarización de sus sectores productivos. El desempleo en Colombia alcanzó los dos dígitos (13 %), al tiempo que aumentó el trabajo informal (57 %) entre 1990 y 2022. Para finalizar, la economía colombiana en 2021 ocupaba el puesto 72 entre 150 economías en el índice de competitividad de Global Index of Economic Openness, que mide el acceso a mercados e infraestructura, entorno de inversión, condiciones empresariales y gobernanza.

TABLA 9. PIB de Colombia (1990-2021)

Composición (%)	1990	2000	2021
Agricultura	21,8	7,1	6,3
Minería	4,6	9,2	4,1
Manufacturas	21,4	13,9	11,8
Finanzas	14,6	21,0	22,0
Construcción	3,0	7,9	6,2
Comercio	11,5	10,0	13,0
Transporte y comunicaciones	8,6	10,2	9,5
Servicios del gobierno	8,7	22,0	20,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia con base en DANE (s. f.).

Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia

- **LOS REFERENTES DEL ALC** de 2012 de la integración económica de Colombia con la UE datan del sistema general de preferencias (SGP), que desde 1968 la CECA entregaba al país y, en general, a países de menor desarrollo para el comercio de bienes con ese bloque. En 2010, por iniciativa de la CAN, Colombia, Perú y Ecuador solicitaron un tratado de libre comercio a la UE, que después de las negociaciones y ciertos condicionamientos sociales y políticos a los países suramericanos, terminó entrando en vigencia en 2013 e implicó la eliminación del SGP.

Al igual que con el TLC con Estados Unidos, Colombia no tuvo en cuenta la teoría del comercio internacional que, como se mencionó en el segundo capítulo, aboga por que los intercambios se realicen en economías vecinas, con cierto grado de convergencia en tamaño y complementación económica, como ocurrió entre los países que conforman la UE, olvidando también el principio de reconocimiento de asimetrías cuando se realizan convenios y acuerdos comerciales entre economías desarrolladas y emergentes o en vías de desarrollo. Las economías grandes no reconocieron, mediante menores aranceles y preferencias en el comercio, las asimetrías en

tamaño y competitividad que tienen sobre las pequeñas. En el ALC con la UE se cometieron por parte de Colombia los mismos errores que el TLC con Estados Unidos; en primera instancia, el ALC se firmó sin el reconocimiento de las asimetrías que generaba una economía grande como la UE contra una pequeña como Colombia, lo que se conoce como la famosa negociación 28 contra 1: los datos en 2010, fecha de solicitud del acuerdo, decían que el PIB de la UE era 60 veces más grande que el de Colombia y las exportaciones 115 veces más, por no hablar de la competitividad exportadora de la UE, que ya para ese año tenía exportaciones industriales que pesaban el 90 % del total, forjadas en la producción de industria interna, que representaba cerca del 45 % del PIB; contra la industria colombiana, que en 2010 apenas representaba el 12 % del PIB y reportaba unas exportaciones industriales de menos del 10 % de las exportaciones totales (véase la tabla 10).

TABLA 10. Asimetrías Unión Europea y Colombia (2000-2022)

Año	PIB (billones de dólares)		Exportaciones (billones de dólares)		Calificación <i>ranking</i> de competitividad	
	UE 28	Colombia	UE 28	Colombia	UE 28	Colombia
2000	8,9	0,098	2,3	0,01		59
2010	15,0	0,286	4,5	0,04	4	52
2021	17,5	0,311	7,2	0,04	3	56

Fuente: elaboración propia con base en BCE (2024), DANE (s. f.) y Global Index of Economic Openness 2021 (Legatum Institute, 2019).

En 2010, las principales economías de la UE —Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España—, estaban dentro de los 10 países con mayor competitividad en el mundo, por su infraestructura, inversión, empresa y gobernanza, mientras que Colombia ocupaba la posición 52. En 2021 esas asimetrías se habían incrementado en favor de la UE y en contra de Colombia: el PIB de la UE aumentó en un 20 %, el de Colombia, en un 10 %; las exportaciones del bloque europeo subieron en un 60 % y las colombianas apenas un 12 %, mientras 5 países seguían en los 10 primeros lugares del *ranking* de competitividad, Colombia bajó al puesto 56.

El sistema general de preferencias antes del TLC

El segundo error y el más grave que cometió Colombia cuando adelantó las negociaciones con la UE fue no tener presente que, una vez entrara en funcionamiento el ALC, la nación perdería el SGP que ese bloque le otorgaba en sus relaciones comerciales por ser un país de menor nivel de desarrollo. Desde 1968, Colombia era beneficiario del SGP, mecanismo que en la práctica no solo reconocía asimetrías, sino que ayudaba con la competitividad a los productos exportados a la UE, toda vez que rebajaba aranceles y daba acceso a mercados de la UE. El SGP nació con el GATT en 1947, para satisfacer el artículo 27 o cláusula de nación menos favorecida (CNMF); este sistema multilateral implicaba que los países desarrollados le otorgaran preferencias a los menos desarrollados para el acceso a mercados en los convenios comerciales.

Pese a que el SGP era considerado como un sistema recíproco, en la práctica la UE lo aplicaba con condicionamientos políticos y sociales a los países de menor desarrollo con los que comercializaba. El SGP de los europeos es igual al sistema que los Estados Unidos entregaban a los países en desarrollo, que desde 1993 mediante convenio permitía el acceso a mercados y preferencias arancelarias a Colombia en la famosa Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (APTDEA). Este mecanismo se dejó de aplicar a Colombia a propósito de la entrada en vigencia del TLC en 2012. El SGP se utiliza por los países desarrollados para evitar aplicar la cláusula de nación menos favorecida cuando formalizan sus tratados comerciales con los países de menor desarrollo; en 1979 la UE y los Estados Unidos aprobaron la Cláusula de Habilitación, en la cual los países menos desarrollados renuncian a la CNMF, si hay acuerdos de libre comercio. En conclusión, el SGP era el reemplazo de la CNMF para poder firmar tratados de libre comercio.

En 2005 y con un criterio más de negociación en los aspectos políticos y sociales para firmar nuevos acuerdos comerciales, la UE unificó todos los SGP en un nuevo sistema, el sistema general de preferencias plus (SGP+), con tres formas de preferencias: el régimen estándar general del SGP, del cual Colombia, Honduras y

Nicaragua eran beneficiarios, y que otorgaba hasta cero aranceles temporales para las exportaciones de productos a la UE; el SGP mejorado, disponible para países que ratificaban la implementación de las convenciones internacionales relacionadas con derechos humanos, laborales, medioambiente y gobernabilidad; y, finalmente, el SGP “todo salvo armas” (EBA), que ofrece acceso libre de impuestos y contingentes a todos los productos, a excepción de armas y municiones, a países menos desarrollados. El pretexto de esta clase de sistema es ayudar a las crisis armamentistas y atacar la pobreza en los países de menor desarrollo. La UE aplicaba este sistema a: Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Salvador, Guatemala, Paraguay, Panamá y Perú, que han recibido ese mecanismo¹.

Colombia se benefició del SGP hasta 2012, cuando el 80 % de las exportaciones colombianas gozaban de preferencias arancelarias en la UE, los productos más beneficiados eran café, banano y minerales que representaban el 37 %, el 12 % y el 12 %, respectivamente, del total de exportaciones a ese bloque, antes de entrar en vigencia el ALC. Pese a que no se podía hablar de diversificación, este sistema le había entregado preferencias y rebajas de aranceles a las exportaciones de confecciones y textiles, que representaron el 3 % del total de ventas en 2010. Los productos descritos anteriormente se beneficiaron con cero aranceles o rebajas que oscilaban entre el 25 % y el 50 % en el arancel. Después de la reforma de 2006 y hasta 2012 del SGP+, el comercio para Colombia era favorable y el país tenía superávit con la UE de 1800 millones de dólares en 2012, producto de ventas cercanas a los 9200 millones de dólares y de unas importaciones de 7400 millones de dólares.

1 En 2008, la UE había otorgado preferencias arancelarias por cerca de 60 000 millones de euros, siendo las más importantes del SGP estándar por 40 000 millones de euros, representaban el 70 % de las compras; luego por SGP + para países que se comprometieron con la implementación de las convenciones de derechos humanos, derechos laborales y medioambientales 5000 millones de euros y 12 500 millones de euros para el programa menos armas.

La justificación de Colombia para entrar a negociar un ALC con la UE y perder el SGP en 2012, era que con el primero se accedería más fácil al mercado europeo, de la misma manera se creía que era necesario reemplazar al SGP, toda vez que no generaba confianza por estar atado a los acontecimientos políticos de Colombia y, finalmente, se señalaba que el ALC era necesario para que Colombia no perdiera competitividad con países de la región que, como México y Chile en 1990 y 2002, respectivamente, habían firmado tratados de cooperación económica o libre comercio con la UE.

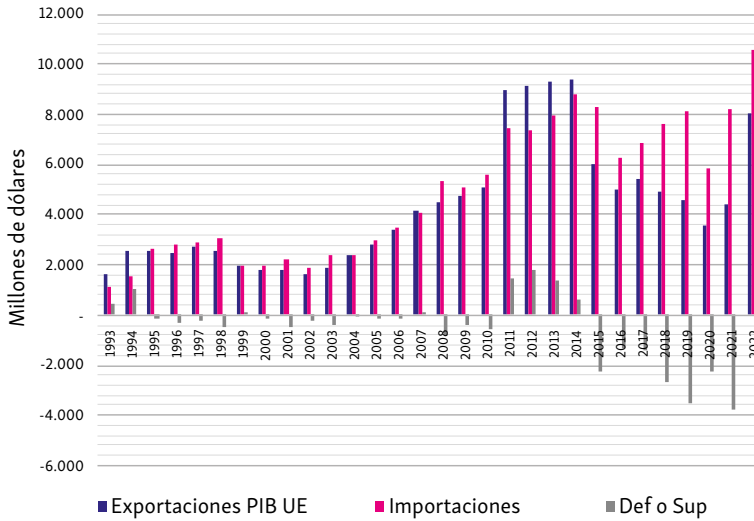


FIGURA 13. Comercio de Colombia con la Unión Europea 2000-2022 (millones de dólares)

Fuente: elaboración propia con base en DANE (s. f.) y Banco de la República Colombia (s. f.).

En las negociaciones del ALC con la UE en 2010 y 2012, predominaron los estudios de acceso a mercado con los europeos antes que el examen de los efectos de las importaciones en el mercado colombiano. Se estimaba que los TLCNG con los países desarrollados generarían más oportunidades a la nación porque presuntamente las exportaciones y, por lo tanto, el empleo, aumentarían en un mercado que para el 2010 tenía un PIB de 10 billones de euros y

600 millones de habitantes², así como un poder de compra visto por el ingreso per cápita de 35 000 EUR anuales. No se proyectó que las importaciones de los países desarrollados tienden a crecer más rápido cuando se disminuyen los aranceles y se les aumenta las preferencias para el acceso al mercado colombiano, lo que golpeó la producción y el empleo local (Herrera Valencia, 2011).

Aranceles y acceso a mercados

El ALC entre Colombia y la UE tomó 2 años y 7 meses de negociación³; fue firmado en 2012 y entró en funcionamiento en 2013. Se clasifica también como un TLCNG toda vez que los temas negociados fueron los siguientes: acceso a mercados para las exportaciones de bienes agrícolas e industriales; inversión extranjera directa; comercio de servicios; compras gubernamentales; propiedad intelectual; sistemas de solución de controversias; comercio electrónico; competencia; defensa comercial; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; y reglas de origen, entre otros.

En acceso a mercados, Colombia logró que la UE le otorgara un arancel inmediato de cero para el 99,9 % de bienes industriales y pesca exportados a ese país; los productos manufacturados de industria básica como el etanol y el biodiésel quedaron de libre acceso inmediato; también recibieron entrada libre con arancel cero las confecciones y textiles, y los productos agroindustriales, como el aceite crudo y refinado. En cambio, en el sector industrial, Colombia le liberó de inmediato con cero aranceles el 65 % de todas las importaciones industriales desde la UE, el 20 % a los cinco años y el 15 % a los diez años.

-
- 2 El Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2010), con supuestos de reducción arancelaria, estimó que una vez entrara en vigencia el ALC con la UE, los aumentos de las exportaciones generarían crecimientos adicionales del empleo de 0,47 y del PIB de 0,20 % anual.
 - 3 La negociación del ALC entre Colombia y la Unión Europea tomó 2 años y 7 meses, que generaron 9 rondas de negociación, con 4170 participantes en 284 reuniones con la sociedad civil. El acuerdo fue firmado en Bruselas por el Gobierno de Colombia y el Comisario de Comercio de la Comisión Europea.

En el sector agrícola, Colombia recibió cero aranceles y preferencias de la siguiente manera: el café tostado, tabaco y flores se les estableció el arancel de cero y flexibilidad de las normas de origen⁴, al azúcar se le otorgó un arancel de cero y un contingente para 20 000 toneladas anuales. Además, se permitió la libre circulación a las flores y la importación del material genético de terceros países, para después exportar el producto final a la UE. En oleaginosas, se pactó una regla de origen con preferencias arancelarias a aquellos aceites vegetales y animales y mezclas refinadas. Finalmente, las frutas y hortalizas todas lograron acceso inmediato y arancel cero, aunque recibieron una norma de origen de 50 % de Colombia. Sin embargo, el banano debió seguir pagando aranceles de 176 EUR por tonelada en 2014, hasta llegar a 75 EUR por tonelada en el año 2020.

Desde que entró en vigencia el TLC con la UE en 2012, el sector agrícola de la UE contó con un cupo de importaciones para café tostado de la variedad arábica y una norma de origen flexible. En el sector de lácteos, la UE logró acceso a mercados por la vía de reducciones arancelarias que, a pesar de que se estableció que tendría un alcance de 10 años, tuvieron rebajas inmediatas desde el 25 % hasta el 50 % en productos como quesos y leche en polvo. En el sector agrícola, especialmente el de lácteos, es perjudicial cualquier negociación con la UE, no solo porque este bloque es el principal productor y exportador en el mundo, sino que las políticas de fomento y subsidios de la UE al sector alcanzan 500 millones de euros al año⁵.

Es importante señalar que en el ALC también se negoció el tema de inversión extranjera, que es favorable a Colombia, toda vez que la UE es el segundo bloque económico en proveer recursos de capital a Colombia. No obstante el sacrificio del trato nacional y la repatriación de utilidades que concede Colombia a la UE, es

4 Normas de origen para el sector industrial; Colombia logró flexibilizar la norma restrictiva en el SGP+.

5 La UE tiene altos subsidios en euros para la producción de los productos lácteos por tonelada, por ejemplo: leche en polvo desnatada, 170 EUR; mantequilla, 450 EUR; y queso cheddar 220 EUR.

importante resaltar que esas inversiones están llegando al sector productivo, en particular, construcción y manufacturas.

Dentro de los puntos álgidos involucrados en la negociación del TLC con Estados Unidos, Canadá y Corea del Sur, Colombia ha cedido a las iniciativas de los países desarrollados: esta vez logró algunas negociaciones que se pueden considerar de equilibrio. En normas y patentes, el país recibió de la UE un trato preferente, especialmente las que tienen que ver con proteger especialmente la salud pública. En solución de controversias, se destaca la creación de un comité bilateral desde 2012, que permite no solo el seguimiento a los problemas que se presenten en la aplicación del ALC, sino que, más importante aún, debe encargarse de solucionar las diferencias en un periodo de máximo un año. Finalmente, la UE en el capítulo de mercado laboral permite a las empresas colombianas por periodos de tiempo los permisos de trabajo para contratar personal desde Colombia.

TABLA 11. Negociación y temas del ALC entre la UE y Colombia 2012

Negociación	Temas
Acceso a mercados	<p>Los bienes industriales, incluyendo pesca, quedaron libres y deben pagar cero aranceles. Los bienes agrícolas como café y flores tienen cero aranceles; el banano debe pagar aranceles de 170 EUR por tonelada.</p> <p>El 65 % de las exportaciones de la UE de bienes industriales quedó con cero aranceles en Colombia y 20 % adicional (85 %), a 5 años. La leche y en general los productos lácteos tuvieron rebajas arancelarias entre 25 % y 50 % en el arancel.</p> <p>Colombia logró sacar de la lista de negociaciones productos agropecuarios como el arroz y el maíz; y mantuvo los mecanismos de exoneración arancelaria (Plan Vallejo y Zonas Francas).</p>
Inversión extranjera	<p>Colombia otorgó el trato nacional y permitió a la UE y a sus empresarios la repatriación de utilidades.</p> <p>La UE creó condiciones para que, en 21 sectores, los colombianos puedan invertir en programas de transformación productiva en ese bloque.</p>
Propiedad intelectual	<p>Colombia mantiene su estándar y protección de la salud pública en cuanto a los temas de marcas, patentes y datos de prueba desde la UE sobre todo para la importación de medicamentos.</p> <p>Se elaboró una norma que refleja la relación entre biodiversidad y propiedad intelectual, principalmente en el campo de las patentes para los derechos soberanos del país sobre los recursos naturales.</p>

Negociación	Temas
Compras gubernamentales	Acceso al que ha pactado la UE en otros acuerdos. De tal manera, las pequeñas y medianas empresas (pymes) podrán acceder a ese mercado en los niveles centrales y descentralizados en esos países.
Solución de controversias	Se creó un Comité de Comercio de nivel ministerial de participación de la UE y Colombia con reuniones por lo menos una vez al mes, aunque lo puede hacer en cualquier momento a nivel de altos funcionarios. Su papel principal es supervisar y facilitar la implementación del Acuerdo comercial.
Mercado laboral	Normas OIT, en el mercado de servicios las personas naturales podrán solicitar permisos de trabajo por 6 meses.

Fuente: elaboración propia con base en Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia (2023).

Resultados del ALC

Los resultados del ALC entre Colombia y la UE son los mismos observados en el TLC de los Estados Unidos, al principio por el acceso de cero aranceles se incrementaron todas las exportaciones colombianas de productos primarios a la UE que, además, registraron buenos precios internacionales entre 2013 y 2015. Luego, cuando los precios cayeron y las exportaciones colombianas a UE recibieron competencia de otros mercados en suelo europeo y terminaron por desplomarse, entre 2016 y 2020 las ventas cayeron a los niveles de 2012. Solo producto otra vez del incremento de los precios internacionales de los productos primarios, como el carbón y el petróleo, las exportaciones crecieron de manera extraordinaria entre 2021 y 2022. Las importaciones provenientes desde la UE se incrementaron en el doble desde la entrada en vigencia del ALC en 2013 y hasta 2022. El déficit comercial acumulado para Colombia fue de 17 000 millones de dólares entre 2013 y 2023, financiable por el extraordinario crecimiento de la IED, que llegó a acumular 56 465 millones de dólares entre 2013 y 2022 (véase la tabla 12).

TABLA 12. Balanza de pagos Colombia y UE (1993-2022), millones de dólares

Años/ítem	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Déficit o superávit comercial	IED
1993	1626	1138	2764	488	114
1994	2560	1549	4109	1011	73
1995	2553	2679	5232	-126	259
1996	2478	2775	5253	-297	284
1997	2684	2888	5572	-204	813
1998	2532	3033	5565	-501	435
1999	1997	1988	3984	9	1890
2000	1826	1960	3786	-134	1229
2001	1768	2214	3982	-446	374
2002	1654	1877	3531	-223	1217
2003	1922	2346	4268	-424	265
2004	2364	2386	4749	-22	79
2005	2832	2938	5770	-107	1135
2006	3377	3480	6857	-103	1557
2007	4189	4066	8254	123	659
2008	4512	5309	9822	-797	1267
2009	4723	5104	9826	-381	1856
2010	5063	5609	10 673	-546	826
2011	8948	7473	16 421	1475	733
2012	9129	7359	16 489	1770	1829
2013	9290	7949	17 239	1341	5728
2014	9413	8761	18 174	652	2368
2015	6008	8278	14 286	-2270	3605
2016	4971	6301	11 273	-1330	3839
2017	5439	6855	12 295	-1416	5389
2018	4894	7583	12 478	-2689	4163
2019	4609	8118	12 727	-3509	4484
2020	3600	5817	9417	-2217	3415
2021	4446	8236	12 682	-3790	3380
2022	8022	10 538	18 560	-2516	3200
1993/2012	68 737	68 172	136 909	566	16 894
2013/2022	129 430	146 609	276 039	-17 179	56 465

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (s. f.).

El ALC con la UE tampoco ha servido para los preceptos de incrementar la diversificación exportadora. La tabla 13 deja ver que, entre 2010 y 2022, dentro de las exportaciones más importantes de Colombia a la UE estaban en los siguientes productos primarios: carbón (30 %), banano (16 %), petróleo (12 %), café (10 %), entre otros. En cambio, Colombia importó manufacturas que pesaron cerca de 90 % del total en 2022; los principales productos de importación desde la UE fueron, entre otros: maquinaria mecánica (20 %), medicamentos (16 %), aviones (12 %), automóviles (9 %) y equipo médico y de fotografía (6 %).

TABLA 13. Comercio sectorial Colombia con la UE (2010-2022)

Exportaciones		Participación %	Importaciones		Participación %
Total	8032	100	Total	10 590	100,0
Hullas y briquetas	3295	41,0	Medicamentos	934	8,8
Aceite petróleo	587	7,3	Productos terapéuticos	594	5,6
Café	979	12,2	Aeronaves, vehículos	1705	16,1
Oro en bruto	466	5,8	Automóviles	420	4,0
Aceite crudo	327	4,1	Instrumentos y aparatos médicos	118	1,1
Bananas	639	8,0	Partes y accesorios tractores	115	1,1
Ferro-alimentos	290	3,6	Abonos minerales	117	1,1
Frutas	115	1,4	Preparados para belleza	85	0,8
Flores	137	1,7	Máquinas y aparatos	70	0,7
Aceite de palma	271	3,4	Demás hortalizas	93	0,9

Fuente: elaboración propia con base en DANE (s. f.).

Colombia tiene déficit comercial con veintidós de los países que componen la UE, entre 2011 y 2022 aumenta su déficit comercial con Francia, y Alemania, con España se tiende a equilibrar; Colombia tiene superávit con Países Bajos⁶, Bélgica y Portugal; desde la firma del tratado, el comercio se conserva con Ucrania (véase la figura 14).

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, en su informe de 2021 resalta que las exportaciones de servicios de Colombia a UE en turismo, transporte y *call centers* sumaron 1700 millones de dólares en 2022; revela el informe que entre 2013 y 2018 el turismo ha crecido a lado y lado, pasando las entradas de viajeros desde la UE de 263 000 a 490 000 en ese periodo, de igual manera los viajeros de Colombia a UE pasaron de 297 000 a 600 000 en el mismo periodo⁷ (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2023).

Es importante resalta que lo más positivo del ALC han sido las inversiones que han llegado de la UE a Colombia. Desde el 2013 hasta 2021, los flujos de inversión extranjera directa alcanzaron 30 000 millones de dólares, siendo este bloque el principal generador de inversión extranjera en nuestro país. Los principales inversionistas en Colombia son: España, Francia, Luxemburgo, entre otros.

6 Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Holanda es el país con el mayor incremento de exportaciones resultantes de la venta de productos agropecuarios: aguacate, uchuva, granadilla y mango, entre otros productos, y llama la atención el crecimiento de exportación de desperdicios y desechos de metales (aluminio y cobre) y ferroníquel.

7 Los viajeros de Colombia en 2018 se distribuyeron a UE de la siguiente manera: 71 % a España, 7,5 % a Francia y 6,3 % a Reino Unido, entre otros.

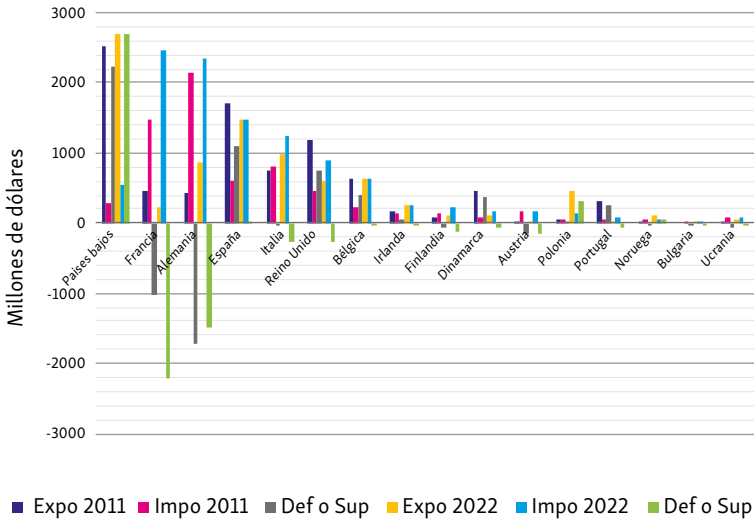


FIGURA 14. Comercio de Colombia a la UE (2011-2022)

Fuente: elaboración propia con base en ALADI (s. f.).

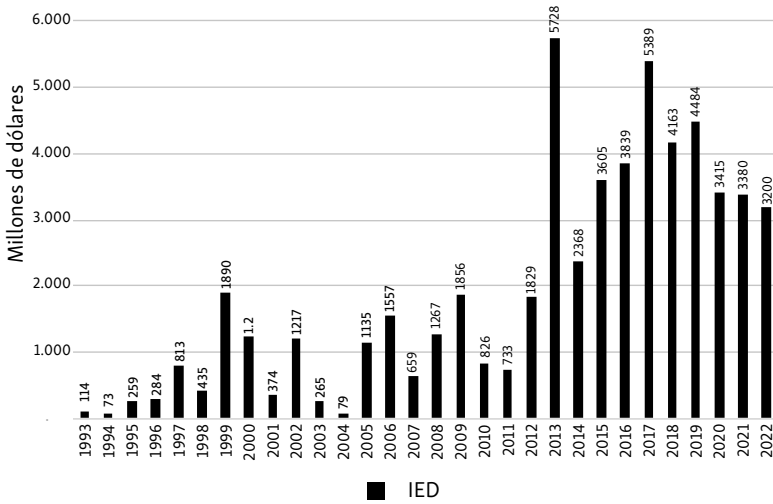


FIGURA 15. Inversión extranjera directa de la UE en Colombia (1993-2022)

Fuente: elaboración propia con base en DNP (s. f.).

Evaluación de la calidad del comercio entre Colombia y la UE

En la literatura de la integración y del comercio internacional se viene trabajando una serie de indicadores para detallar no solo la calidad del comercio entre las partes que se integran, sino también para evaluar mejor cómo evolucionan los tratados y cómo podrían generar nuevo comercio. Como se comentó en el apartado anterior, la calidad del comercio entre Colombia y la UE es desfavorable para Colombia, toda vez que por grandes agrupaciones el 89 % de las exportaciones colombianas corresponde a bienes primarios. En cambio, las exportaciones de manufacturas de la UE a Colombia representan el 90 %. Un primer indicador de calidad de comercio es el índice de tecnología para 2021, realizado para los 28 países, el cual demostró que Colombia exporta en su mayoría productos primarios que no desarrollan tecnología, de igual manera manufacturas que son originarias de productos primarios (véase la figura 16).

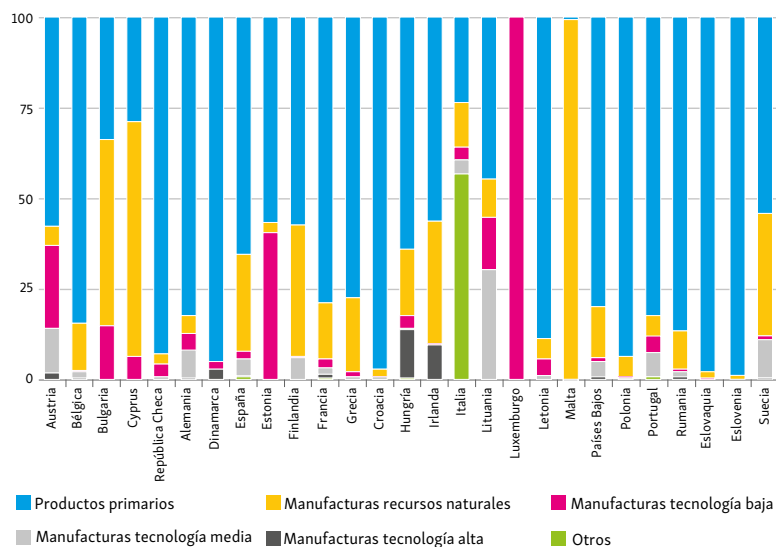


FIGURA 16. Exportaciones colombianas por nivel tecnológico (2021)

Fuente: Cepal (s. f.).

Colombia ha logrado entrar con exportaciones a la UE con productos bajos en tecnología en lo que tiene que ver con productos agroindustriales, productos como las flores que sufren transformaciones para su conservación. Muy pocos de los productos son exportados con uso de tecnología media y alta. En particular, Colombia ha comenzado a exportar tecnología media a países como Reino Unido y Países Bajos, y alta tecnología a Italia en el sector de los cueros.

Otro de los indicadores de competitividad es el indicador de ventaja comparativa revelada (VCR), un índice que fue puesto en práctica por Bela Balassa⁸ y que permite comparar las exportaciones que realiza un país hacia un grupo de países competidores, con las importaciones que este país realiza desde dichos países en los mismos productos. En la medida en que el indicador se aproxime a uno, se puede afirmar que hay una fuerte ventaja comparativa en las exportaciones del producto analizado y que se tienen altas posibilidades en los intercambios para realizar comercio de ida y vuelta en el espacio integrado. Adicionalmente, el índice de Bela Balassa ayuda a medir la preferencia en esos mercados por países.

Por otro lado, siguiendo la metodología CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional) a tres dígitos y a partir de sus indicadores de competitividad, la Cepal encuentra que Colombia tiene preferencias reveladas solo en productos agroindustriales en los mercados de Alemania, Francia y España. En contraste, existe la posibilidad de tener mayores ventajas incluso en sectores de manufacturas en Reino Unido y Países Bajos.

⁸ $VCR_{Ai} = (X_{iA} / X_A) / (X_{iW} / X_W)$, La aplicación del índice de preferencia revelada entre socios comerciales para analizar las ventajas en las exportaciones de un mismo producto o industria coinciden con la teoría del comercio internacional. Los resultados indican que si el índice se aproxima a o no hay ventajas comparativas para desarrollar en el espacio integrado.

Por la importancia de estudiar la evolución del comercio después de que entraran en funcionamiento los acuerdos comerciales, también se analiza el índice de creación o desviación del comercio. La creación neta de comercio se define como la ampliación de los intercambios por aumento de las ventajas competitivas entre los socios para crear más mercados en el espacio integrado. Por su parte, la desviación es el aumento de los intercambios y mercados a desventajas solo de las preferencias arancelarias y desplazando a proveedores incluso más eficientes. Por la fórmula del indicador que realiza elasticidades de demanda agregada local con cifras de comercio exterior, un indicador que se aproxime a uno muestra que el acuerdo está produciendo o generando nuevo comercio. En cambio, cuando el indicador se aproxima a cero, evidencia que se está desviando comercio de otros bloques o países.

Con el indicador de la Cepal se observa el índice de Grubel y Lyod⁹, nombrado en honor a estos analistas europeos que abogan por un intercambio más equilibrado de ida y vuelta, en el que haya creación de comercio con el apareamiento de más mercados y empresas que lo realizan. Se puede apreciar que, en la práctica, después de 2011 y hasta 2021, el indicador tiende a cero para toda la UE, lo que señala que se está desviando comercio antes que crear. Cuando se analiza el indicador por países se observa desviación de comercio en todos los países de la UE, de lo cual se podría inferir que desde 2013 —año en que el acuerdo entró en vigencia—, se ha encontrado desviando comercio, el que se realiza es básicamente por la reducción arancelaria porque no se ha creado nuevo (véase la tabla 14).

⁹ $GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i - M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i - M_i}$; $0 \leq GL_i \leq 1$ X exportaciones, M im-

portaciones, GL Grubel y Lyod

TABLA 14. Índice de Grubel y Lyod, exportaciones colombianas (2011-2021)

País	2011	2021	País	2011	2021
Luxemburgo	0,93	0,01	Italia	0,06	0,03
Lituania	0,77	0,17	Eslovaquia	0,05	0
Latvia	0,61	0,26	Grecia	0,05	0,02
Polonia	0,34	0,13	Francia	0,04	0,06
Bulgaria	0,3	0,11	Austria	0,03	0,03
Portugal	0,22	0,16	Alemania	0,03	0,07
Eslovenia	0,21	0,85	Países Bajos	0,02	0,18
Estonia	0,17	0,58	Rumania	0,02	0,02
Hungría	0,16	0,03	Finlandia	0,02	0,02
República Checa	0,15	0,09	Suecia	0,01	0,02
España	0,13	0,17	Irlanda	0	0,01
Bélgica	0,11	0,08	Croacia	0	0
Reino Unido	0,09	0,08	Malta	0	0
Dinamarca	0,07	0,03	Chipre	0	0

Fuente: elaboración propia con base en Cepal (s. f.).

Creación y tratados de comercio: Países Bajos y Reino Unido

Se ha presentado la evolución del comercio de Colombia con la UE, donde se ha demostrado que las exportaciones de Colombia no han crecido después del acuerdo, no se han diversificado, en

tanto que las importaciones provenientes de esos esos países crecen exponencialmente, lo que ha perjudicado la industria manufacturera colombiana. De igual manera, hay evidencias de desviación de comercio que hacen imposible mantener el acuerdo comercial. Sin embargo, cuando se observa detenidamente, Colombia fue superavitario entre 2020 y 2021 con dos países europeos: Países Bajos y Reino Unido. Los indicadores de calidad de comercio muestran que Colombia no solo ha venido consolidando sus exportaciones en esos mercados, sino que hay alguna posibilidad de creación de comercio que se puede proyectar de cara a una revisión del ALC con la UE, como sería el caso de Países Bajos, y de impulsar el ALC con Reino Unido, que entró en vigencia en 2021.

Al observar la evolución de las exportaciones de Colombia con estos dos países se aprecia lo mismo que ocurrió con las ventas colombianas a la UE: una fase de fuerte auge entre 2002 y 2011, ocasionada, como se comentó antes, por las preferencias que como bloque la UE otorgó a Colombia con la aplicación del SGP, el incremento de los precios de los productos primarios, el crecimiento del PIB de la UE y la apreciación del euro. Se puede ver también que las ventas a los Países Bajos pasaron de menos de 200 millones de dólares en 2000 a 2500 millones de dólares en 2011, y en el caso de Reino Unido de 300 millones de dólares a 1200 millones de dólares en ese mismo periodo (véase la figura 17).

El segundo periodo, comprendido entre 2012 y 2022, fue de recesión y lamentablemente coincidió con la entrada en vigencia del ALC, lo que hace pensar que la eliminación del SGP es lo que determinó en alto porcentaje la caída de las ventas a menos de 1000 millones de dólares a Países Bajos y a Reino Unido a 500 millones de dólares en 2020. Luego, la crisis económica por el efecto de la pandemia por covid-19 casi que devolvió las ventas de Colombia en 2021 a los niveles de comienzo de los años dos mil a esos países, es decir, menos de 600 millones de dólares. Aquí también se puede ratificar la tesis en torno a que Colombia es claro perdedor con la UE después de que entrara en vigor el ALC.

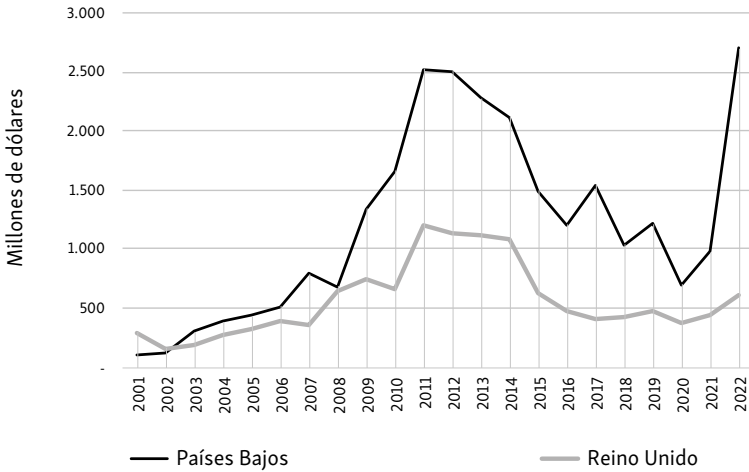


FIGURA 17. Exportaciones de Colombia a Países Bajos y Reino Unido

Fuente: elaboración propia con base en DANE (s. f.).

El fuerte repunte de las exportaciones colombianas a Países Bajos y Reino Unido entre 2021 y 2022 — contrario a lo sucedido en los mercados de Alemania, Francia, España e Italia—, muestra no solo el repunte debido al crecimiento de los buenos precios de los productos primarios, el crecimiento más alto del PIB en ambos países dentro de la UE y la apreciación de euro, sino que también hace más evidente que hubo serios indicios de creación de comercio en 2021 para más de 10 productos, mejores indicadores de preferencia relevada en esos mercados y la intensidad del comercio que indica que hay transferencia de tecnología de esos países hacia Colombia. Por las experiencias de empresas colombianas en Reino Unido y Países Bajos que han conquistado mercados recibiendo el SGP y pagando aranceles es que se afirma que no se necesita un TLC con la UE. La Cámara de Comercio Colombo-Holandesa, Holland House, reporta que desde 2010 y hasta 2021 se han preocupado por crear comercio en los sectores donde Colombia tiene preferencia revelada, para ayudar a nivelar el balance comercial, montando

empresas holandesas en asocio con colombianas que han invertido en canales de comercialización, plantas instaladas, que no solo entraron a generar empleo, sino que se evidencia transferencia tecnológica en la producción, por ejemplo, de aceite de palma, confecciones, frutas y vegetales. Esto responde a una tendencia de la comercialización de los productos no tradicionales colombianos, que han logrado penetrar el mercado de Países Bajos¹⁰.

La transferencia tecnológica, por ejemplo, ha llevado a introducir en los procesos las prácticas de comercio agrícola sostenible, en la cadena del café se ha venido trabajando conceptos como el cuidado del suelo; la producción certificada de café pasó de 60 % en 2014 a 67,3 % en 2021, y la de palma de 2,3 % a 14,1%, respectivamente.

Si bien las exportaciones a Reino Unido siguen cifradas, como sucede con las exportaciones de productos primarios a Países Bajos, este mercado también es superavitario para Colombia: las cifras de calidad de comercio arrojan un índice de Grubel y Lloyd bajo que, a pesar de ello, se mantuvo desde 2011 y hasta 2021, lo cual pone en evidencia que se puede crear comercio con preferencia relevada. Esto ocurrió porque que Colombia, Ecuador y Perú, una vez se presentó la renuncia de Reino Unido a la UE en 2016, negociaron un tratado de libre comercio con ese bloque. A partir del 28 de junio de 2021, activaron el acuerdo comercial que firmaron en mayo del 2019 y que, en Colombia, quedó aprobado a través de la Ley 2067 del 2020.

No obstante que en el acuerdo se preservaron las reglas de juego que en materia comercial se tenía en el ALC con la UE, y la

10 Joris Timmers, gerente de servicios de asesoría de Rabobank, entidad financiera holandesa, hizo hincapié en el rol de la banca agraria para la inclusión dentro de las cadenas de suministro y para aumentar la producción sostenible. Retomando conceptos mencionados por Smith, Timmers indicó que los bancos también pueden ser una organización tipo *backbone* para catalizar cambios hacia la consecución de un impacto colectivo. Timmers también hizo énfasis en la importancia del conocimiento para manejar el riesgo al momento de ofrecer productos financieros para el agro (Ascoop, 2023).

preferencia arancelaria para que el 100 % de las exportaciones de Colombia a ese mercado no paguen aranceles y accedan a mercados, se evidenció creación de comercio desde 2011 hasta 2022; los sectores más beneficiados del acuerdo y con más evidencia de creación de comercio son el agrícola, con productos como el banano, el café, las flores, las frutas y plantas, y sectores de manufacturas como el papel, medicamentos vitaminas, manufacturas de cuero y confecciones. Por otro lado, la inversión directa del Reino Unido en Colombia superó los 1078 millones de dólares en 2021, que lo ubicaron como el octavo mercado con mayores flujos de capital en el país. Han sido importantes las dinámicas del comercio bilateral de Reino Unido con Colombia, a tal punto que desde noviembre de 2022 se eliminó el visado de los colombianos para ingresar a Reino Unido¹¹.

11 Desde el 9 de noviembre de 2022, los nacionales de Colombia no necesitan una visa de visitante para viajar al Reino Unido por un periodo de hasta seis meses. Y más allá de poder viajar a esos países, se abrió la posibilidad y oportunidades de negocio en diversos sectores como el turismo y la creación de empresarios colombianos en el Reino Unido.

Proyecciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea

- **EN ESTE CAPÍTULO** se construyen dos modelos econométricos para proyectar y analizar los resultados del comercio entre Colombia y la Unión Europea. En cada caso se utiliza un modelo econométrico de regresión simple para calibrar los determinantes de las exportaciones e importaciones de Colombia hacia y desde la UE, respectivamente. Los modelos resultaron de la consecución y elaboración de las bases de datos anuales, con información de comercio exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el DANE, para Colombia, y de la ALADI, la Cepal, Euro Export, entre otros, para la UE. Los datos del sector real como crecimiento del PIB y elaboración de los índices de tasa de cambio real, peso/euro se obtuvieron del DANE, el Banco de la República, el BCE y el Banco Mundial, entre otros.

Los modelos son funciones lineales y tratan de explicar el comportamiento de las exportaciones e importaciones de Colombia con la UE en el periodo que arranca en 1981 y finaliza en 2019; las variables utilizadas fueron: crecimiento anual del PIB de Colombia y crecimiento anual del PIB de la Unión Europea; la tasa de cambio real cruzada peso/euro; la incidencia del ALC se trabaja con una

variable Dummy¹, los modelos se acompañan con las proyecciones macroeconómicas que existen en Colombia y la UE que permiten hacer proyecciones a corto plazo (2023) y a mediano plazo (2025).

Modelos econométricos y determinantes del comercio

Los modelos econométricos se elaboraron para calibrar la incidencia que tienen las variables del PIB, las tasas de cambio y el ALC en el intercambio: exportaciones e importaciones de bienes. Los modelos arrojan como resultado las elasticidades de las exportaciones e importaciones de Colombia hacia y desde la UE, respectivamente. De acuerdo con la teoría económica, se espera que las exportaciones de Colombia hacia la UE tengan una relación positiva con el crecimiento del PIB de la UE y el índice de tasa de cambio real peso/euro; de igual manera, se prevé que el ALC sea también explicativo de las ventas colombianas a ese mercado. Es decir: el crecimiento del PIB de la UE o el aumento de la tasa de cambio cruzada peso/euro (devaluación nominal del peso o revaluaciones nominales del euro) y la entrada en vigencia del ALC como la reducción de aranceles o preferencias que se den dentro de dicho acuerdo, se traducirán en mayores exportaciones de Colombia a la UE. De igual manera, se espera que las importaciones de Colombia desde la UE respondan positivamente al aumento del PIB colombiano, la disminución de la tasa de cambio real (revaluación nominal del peso o devaluación nominal del euro), y que las compras de Colombia a la UE respondan positivamente a la reducción de aranceles y preferencias arancelarias que entren en funcionamiento derivadas del ALC, bien sea por rebajas arancelarias o acceso a mercados.

1 La variable Dummy mide el efecto que tiene la firma del ALC en las exportaciones e importaciones de Colombia a y desde la UE, la variable toma el valor de uno (o) desde 1981 hasta 2012, luego en 2013 tomará el valor de 1 que es la entrada en vigencia del ALC.

Exportaciones colombianas

Los modelos econométricos se especifican como sigue: para calibrar los determinantes de las exportaciones colombianas a la UE, se advierte que las exportaciones e importaciones colombianas a y desde la UE son las variables dependientes; el comportamiento del PIB en Colombia y la UE, la tasa de cambio real cruzada peso/euro (\$/€) y el ALC con rebajas de aranceles y acceso a mercados son las variables independientes. El modelo se desestacionaliza con el uso de los logaritmos², utilizando la metodología de ajuste parcial para mirar las elasticidades de las exportaciones o importaciones al cambio de cada una de las variables independientes (Gujarati, 2003).

El primer modelo o ecuación es el siguiente:

$$\ln XCUEAt = \delta \ln \theta_0 + \delta \ln \beta_1 \ln PIBUEAt + \ln \theta_2 \delta ITCRAt\$/\epsilon + \theta_3 ALC + \delta u \quad (1)$$

$\ln XCUEAt$ = Exportaciones colombianas a la UE

$\delta ITCRAt\$/\epsilon$ = Índice de tasa de cambio real peso/euro

$\ln PIBUEAt$ = Crecimiento del PIB

ALC = Acuerdo de libre comercio.

Después de correr el modelo en el paquete econométrico EViews³ (Court Monteverde et al., 2011) resultados en la tabla 15, la variable más determinante de las exportaciones de Colombia a la UE es el desenvolvimiento del ALC, que tiene una elasticidad positiva, esto es, que la entrada en vigencia de una reducción arancelaria

2 Véase en Gujarati y Porter (2010) lo relativo a modelos de regresión simple.

3 EViews permite organizar las matrices de datos y es especialmente útil para realizar análisis econométricos como modelos de corte transversal, datos en panel y estimación y predicción con modelos de series de tiempo.

del 1 %, por ejemplo, estimula las exportaciones colombianas en un 0,53 %. La segunda variable es el crecimiento del PIB de la UE, en cuanto un incremento del PIB de la UE del 1 % se traduce en un aumento del 0,38 % en las exportaciones colombianas a la UE. La última variable en importancia es el índice de tasa de cambio real cruzada peso/euro, que indica que, por cada 1 % de devaluación del peso o revaluación del euro, se genera un crecimiento de las exportaciones colombianas del 0,0046 %.

TABLA 15. Determinantes de las exportaciones colombianas a la UE

Variables	Coefficientes	Estadístico t
Constante	-3,175241	-1,865091
LOGITCRS\$/€	0,004622	1,340810
LOGPIBUE	0,380122	3,139975
DUMMY ALC	0,53501	6,471438
R-squared		0,923973
Adjusted R-squared		0,917265
S.E. of regresión		0,185774
Durban-Watson stat		137,7374
F-statistic		35,06551
Prob(F-statistic)		0,000000

Fuente: elaboración propia con base en la información disponible en el anexo estadístico.

Analizando las exportaciones colombianas a la UE se puede concluir que su comportamiento está relacionado con la entrada en vigencia del acuerdo comercial. Se podría afirmar entonces que el fuerte crecimiento entre 1990 y 2012 fue determinado por las preferencias que entregó la UE a través del SGP a Colombia. Solo

en ese periodo las ventas colombianas pasaron de 1600 millones de dólares a 9000 millones de dólares, respectivamente; como lo señala el modelo, en este periodo las mismas recibieron positivamente el crecimiento del PIB en la UE⁴; al parecer la revaluación, después de entrar en vigencia el euro, no tuvo mayor incidencia en las ventas colombianas a ese bloque.

Lo que ocurrió después de fecha de negociación (2012) y de la entrada en vigencia del acuerdo (2013) es que las ventas colombianas alcanzaron su mayor esplendor en la UE, llegando casi a 9000 millones de dólares entre 2013 y 2016, cuando según el acuerdo la mayoría de esos productos exportados quedaron con cero aranceles. También incidió de manera positiva en las ventas colombianas a la UE el incremento de los precios de las materias primas —petróleo, carbón, café y perlas preciosas—, así como el crecimiento del PIB de la UE, la depreciación del peso y la revaluación nominal del euro. Finalmente, el periodo comprendido entre 2017 y 2022 se caracterizó por la reducción de las exportaciones colombianas a la UE, que bajaron a menos de 4000 millones de dólares en 2020, a propósito de la caída del comercio mundial con motivo de la pandemia del covid-19, la caída de los precios de las materias primas, la reducción del crecimiento del PIB europeo y la devaluación del euro. Por otro lado, las exportaciones entre 2021 y 2022 volvieron a crecer, llegando a 8000 millones de dólares en 2022, producto del incremento extraordinario de los precios de productos primarios, del PIB europeo y la devaluación del peso entre 2021 y 2022.

4 En este periodo el crecimiento anual promedio del PIB de la UE fue de 2,5 % anual y la revaluación del euro, de más del 5 %. El segundo periodo para las exportaciones colombianas arrancó en 2013 con la entrada en vigencia del ALC y se mantuvo hasta 2019. La desaceleración del PIB de la UE y la devaluación real del euro frente al peso que se dio tras la crisis de 2008 en Estados Unidos, con un crecimiento del PIB de apenas 1 % anual, disminuyó las exportaciones colombianas a la UE, con crecimientos negativos cercanos al 10 % anual.

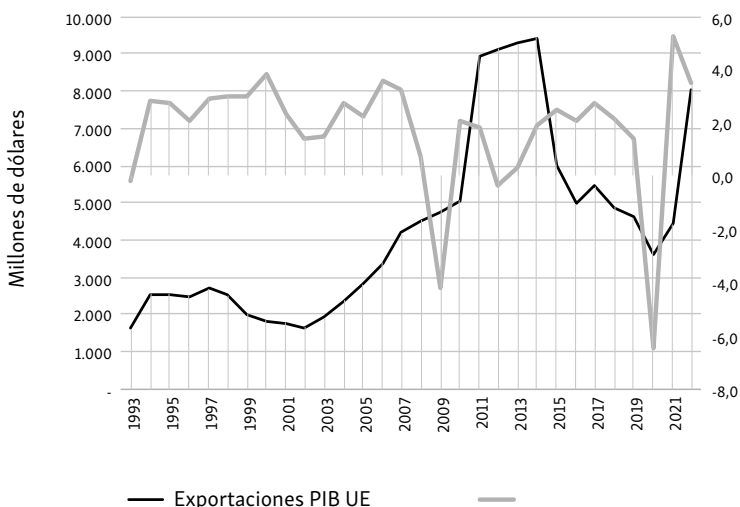


FIGURA 18. Exportaciones colombianas y PIB de la UE (1993-2022)

Fuente: elaboración propia con base en anexo estadístico.

En general se puede concluir que la entrada en vigencia del ALC con las preferencias arancelarias y el aumento de contingentes en productos exportados que se fijaron en dicho acuerdo desde 2013, son el principal determinante de las exportaciones de Colombia a la UE, acompañado del buen comportamiento del PIB de la UE y el aumento del precio internacional de los productos primarios, que en menor medida han incidido en la tasa de cambio real. Las exportaciones colombianas también comenzaron a perder terreno en Europa en la UE entre 2016 y 2022, al entrar en vigencia nuevos acuerdos comerciales de la UE con países y bloques competidores de productos colombianos en el espacio de la UE; de igual manera como se explicó en el apartado anterior, al operar las exportaciones primarias en función del precio internacional, se observa en el periodo que, una baja en los precios internacionales provocó una disminución más alta en los montos exportados por nuestro país (Herrera Valencia, 2011).

Importaciones desde la UE

Con las mismas variables del modelo de exportaciones de Colombia a la UE, también se planteó el modelo para las importaciones de Colombia desde la UE. Aquí la variable dependiente son las importaciones de Colombia desde la UE y las variables independientes son: el crecimiento anual del PIB de Colombia, la tasa de cambio cruzada peso/euro y el ALC. También se estandariza el modelo utilizando logaritmos.

$$\ln MCUEAt = \delta \ln \theta_0 + \delta \ln \theta_1 \ln PIBCOLAt + \ln \theta_2 \delta ITCRAt\$/\epsilon + \theta_3 ALC + \delta u \quad (2)$$

$\ln MCUEAt$ = Importaciones colombianas desde la UE

$\ln PIBCOLAt$ = Crecimiento del PIB en Colombia

$LOGITCRS\$/\epsilon$ = Índice de tasa de cambio real peso/euro

ALC = Acuerdo de libre comercio.

Luego de obtener el modelo de ajuste parcial en el paquete EViews con los datos estandarizados y el periodo analizado (1981-2019), y según los resultados en la tabla 16 se tiene que las importaciones que realiza Colombia de la UE son más elásticas al índice de tasa de cambio real que al propio comportamiento del PIB colombiano. Si en Colombia se produce un incremento del 1 % del PIB, las importaciones desde la UE, apenas crecen un 0,04 %; en cambio, si el peso se revalúa en términos reales en un 1%, o el euro se devalúa en términos reales en un 1 %, las importaciones de Colombia desde la UE crecen 0,33 %. De igual manera, la variable ALC explica en buena parte el comportamiento de las importaciones de Colombia con una elasticidad de 0,61, esto lo que quiere decir es que desde que el ALC está vigente, sus rebajas arancelarias y el acceso a mercados en Colombia han motivado el aumento de las compras provenientes de la UE⁵.

5 Con respecto al coeficiente de ajuste de las importaciones colombianas desde la UE rezagadas un periodo, éste es igual a $(1-0,611606) = 0,388394$,

Si se observa el comportamiento de las importaciones de Colombia desde la UE, se puede concluir que dichas importaciones tuvieron solo un periodo de crecimiento, contrario a los tres periodos que experimentaron las exportaciones colombianas hacia la UE: auge (2013-2016); reducciones (2016-2019); y recuperación (2021-2022). Esto fue ocasionado porque el ALC, que se firmó en 2012, está reduciendo cada vez más aranceles a la UE, en periodos de cinco años, así: en 2013, el 65 % de las importaciones desde la UE arrancaron con cero aranceles, luego, cinco años después, en 2018, ese promedio se elevó al 80 % de las importaciones, y en 2023, es decir diez años después de firmado el tratado, se llegó al 100 % de las importaciones sin aranceles.

La revaluación real del peso frente al euro pudo ser el otro factor que aumentó año a año las importaciones de bienes desde la UE, y desde luego las inversiones directas desde la UE. Igualmente, el crecimiento de la economía colombiana evidenciado en el PIB incidió positivamente en el aumento de las importaciones desde la UE.

La conclusión es que los determinantes más importantes del comercio entre Colombia y la UE son el funcionamiento del ALC, seguido del comportamiento del PIB y los precios relativos medidos por el índice de la tasa de cambio real. Adicionalmente, se puede afirmar que el ALC ha ayudado a incrementar el comercio de ida y vuelta, pero más las importaciones desde la UE, lo que puede llevar a pensar en que los europeos han tenido más libertad para penetrar en el mercado colombiano.

lo que significa que se puede anticipar aproximadamente el 39 % de las importaciones reales desde la UE, conociendo el resultado de importaciones del año anterior desde el vecino país.

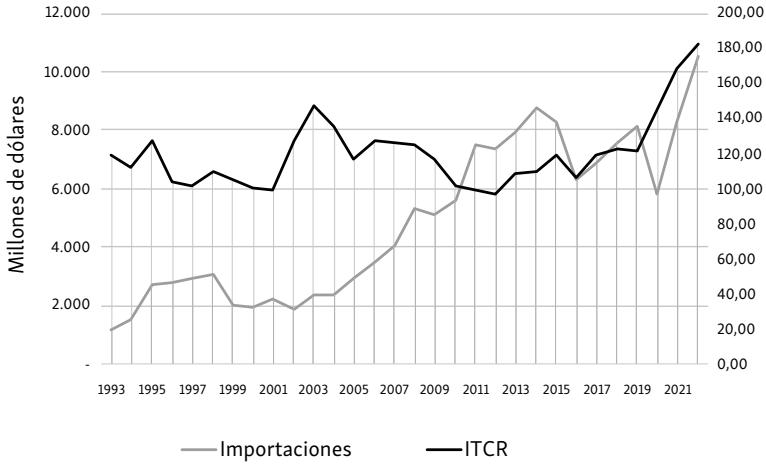


FIGURA 19. Importaciones colombianas e ITCR peso/euro 1993-2019

Fuente: Autor con base a Banco de la República

TABLA 16. Determinantes de las importaciones de Colombia desde la UE

Variables	Coefficientes	Estadístico t
Constante	2,584245	0,459415
LOGITCRS\$/€	-0,333493	-3,058270
LOGPIBCOL	0,047207	0,139975
DUMMY (-1)	0,611606	6,027304
R-squared	0,695760	
Adjusted R-squared	0,675919	
S.E. of regresión	0,163617	
Durban-Watson stat	2,419960	
F-statistic	35,06551	
Prob(F-statistic)	0,000000	

Fuente: elaboración propia.

Estimaciones a corto plazo

Teniendo en cuenta los resultados de los modelos anteriores sobre los determinantes del comercio como son: el funcionamiento del ALC, el comportamiento del PIB y la tasa de cambio, se realizan las siguientes estimaciones a corto plazo (2023) y a mediano plazo (2025) del comportamiento de las exportaciones y las importaciones de Colombia, a y desde la UE, respectivamente. Las previsiones de funcionamiento del ALC son el aspecto más importante, pues indican que desde 2023 el 100 % de las ventas de la UE o importaciones de Colombia desde la UE tienen cero aranceles o más contingentes de acceso a Colombia. Por otro lado, también deben estar entrando con cero aranceles productos como la leche y el trigo, entre otros, de los que se preveían mayores importaciones desde la UE.

Las previsiones macroeconómicas sobre el comportamiento del PIB y la tasa de cambio real tienen en cuenta el fenómeno de desaceleración económica, que se pronosticó en la UE y en Colombia; de igual manera, se planteó la estabilidad del euro y una mayor apreciación del peso. Las previsiones indican que el PIB de Colombia crecería un 1,6 % anual en 2023, seguido de un incremento del 2,5 % en 2024 y del 3 % en 2025 (DNP, s. f.). Para la UE, se estimó un crecimiento del PIB del 0,6 % en 2023, del 1,3 % en 2024 y del 3 % en 2025. La estabilidad de los tipos de cambio que ofrecen el Banco de la República en Colombia y el BCE en la UE permitió prever el comportamiento de la inflación en Colombia así: 10% en 2023, 7% en 2024 y 5% en 2025, mientras que para la UE se estimaron inflaciones de 5%, 3,5% y 2% en esos mismos años. Las cotizaciones nominales previstas en Colombia del dólar fueron de 4500 COP en 2023, 4800 COP en 2024 y 5000 COP en 2025; y cotizaciones del euro equivalentes a 0,95 USD, 0,88 USD y 0,89 USD, respectivamente. Además, presiones de la tasa de cambio (4000 COP por 1 USD) hacen prever que entre 2024 y 2025 habría una revaluación real del peso frente al euro favorable a la UE, la tasa de cambio revaluada continuaría disminuyendo las exportaciones colombianas y aumentando las importaciones provenientes de la UE (véase la tabla 17).

TABLA 17. Previsiones macroeconómicas Colombia y UE

Conceptos	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Colombia							
Crecimiento del PIB (%)	3,19	-7,05	10,68	8,23	1,29	2,50	3,00
Inflación	3,80	1,61	5,62	12,19	10,50	7,20	5,00
Cotización USD (COP)	3282	3694	3747	4271	4500	4800	5000
Exportaciones (millones de USD)	34 849	31 055	41 389	57 246	55 000	65 000	68 000
Importaciones (millones de USD)	55 703	43 489	61 101	77 400	75 000	80 000	85 000
Unión Europea							
Crecimiento del PIB (%)	1,6	-6,1	5,3	3,5	0,6	1,3	3
Inflación	1,6	0,5	2,6	9,2	5	3,5	2
Cotización EUR (USD)	0,89	0,88	0,85	0,9	0,95	0,88	0,89
Exportaciones (billones de USD)	5,5	5,2	6	7	6,8	7,1	7,3
Importaciones (millones de USD)	5,2	4,9	6	7,2	6,9	7,2	7,1

Fuente: elaboración propia con base en información del anexo estadístico.

En el escenario de desaceleración económica, incrementos muy exigüos del PIB en ambas economías en 2023, unidos a la mayor estabilidad del tipo de cambio en la UE y una inflación más alta en Colombia que traería revaluaciones reales del peso, se estimaba que las ventas de Colombia no superarían los 6000 millones de dólares en 2023. Dada esta situación, el ALC ya no tiene más expectativas positivas para las exportaciones de Colombia a la UE, en cambio, se previó que a partir de 2023 se produjeran reducciones adicionales de aranceles para las importaciones de Colombia desde la UE, con lo que se esperaba que estas consolidaran su crecimiento en ese año.

El crecimiento del producto y la revaluación del peso prevén que las importaciones desde la UE alcanzaran los 12 500 millones de dólares en 2023; situación que hace estimar que el comercio total entre Colombia y la UE llegaría a 18 500 millones de dólares en 2023, con un déficit comercial para Colombia cercano a 6500 millones de dólares (véase la tabla 18).

TABLA 18. Comercio Colombia y UE (2018-2025)

Conceptos	2019	2020	2021	2022	2023	2025	2025
					Estimado	Pesimista	Optimista
DNP							
Importaciones de Colombia de todo el mundo (millones de USD)	55 703	43 489	61 101	77 400	75 000	100 000	85 000
Importaciones de la UE de todo el mundo (billones de USD)	5,2	4,9	6,0	7,2	6,8	6,9	7,3
Exportaciones de Colombia a la Unión Europea (millones de USD)	4609	3600	4446	8022	6000	7000	9000
Importaciones de Colombia de la Unión Europea (millones de USD)	8118	5817	8236	10 538	12500	15 000	9000
Comercio Bilateral total (suma exportaciones e importaciones)	12 727	9417	12 682	18 560	18 500	22 000	18 000
Saldo comercial para Colombia	-3509	-2217	-3790	-2516	-6500	-8000	0

Fuente: elaboración propia con base en DNP (s. f.) y BCE (2024).

Escenario pesimista: Colombia mantiene el ALC

A partir del escenario macroeconómico anteriormente descrito y del seguimiento del funcionamiento del ALC, se pudo prever que las exportaciones colombianas después de la reducción llegarían a 6500 millones de dólares en 2023. Así mismo, se pronosticó que

se recuperarían hasta llegar a los niveles de 7000 millones de dólares en 2024 y 8000 millones de dólares en 2025, estimuladas en parte por el crecimiento del PIB de la UE y del mantenimiento de los precios de los productos primarios. La revaluación del peso que se avecina en Colombia si no se puede controlar la inflación también podría afectar las exportaciones.

Las importaciones provenientes desde la UE avizoran a mediano plazo un crecimiento mucho más importante, no solo porque la gran mayoría de esas compras tendrán cero aranceles, de continuar con lo pactado en el ALC, sino también porque que la revaluación del peso continuará incentivando compras de todo el mundo, incluidas las de la UE. Colombia plantea en términos de balanza de pagos unas importaciones de 100 000 millones de dólares, si la UE conservara su participación de 15 % en las compras totales de Colombia, las mismas podrían ascender a 15 000 millones de dólares en 2025. Si bien el comercio total se aproximaría a 22 000 millones de dólares, se generaría un déficit para Colombia de 8000 millones de dólares, muy difícil de financiar, toda vez que el déficit en cuenta corriente con todo el sector externo estimado, según el Banco de la República, sería de más de 5 % del PIB.

Escenario optimista: Colombia denuncia el ALC

El escenario pesimista de cumplimiento del ALC que está favoreciendo a la UE —en el cual se prevé déficit comercial a mediano plazo frente a la UE, así como que el aumento exponencial de las importaciones desde la UE seguirá contribuyendo a arrasar los sectores productivos agrícola y manufacturero colombianos—, se puede revertir y cambiar por un panorama optimista a mediano plazo para Colombia. Estas proyecciones son viables considerando la llegada al poder del gobierno progresista en Colombia del presidente Gustavo Petro (2022-2026), que propone en su Plan de Desarrollo Colombia Potencia Mundial de la Vida la reindustrialización y una revisión o denuncia de los TLCNG, entre ellos el TLC con Estados Unidos y, desde luego, el ALC con la UE.

El solo hecho de plantear la revisión del ALC cambia el escenario de pesimista a uno optimista para el comercio de Colombia con la UE, una utopía para los hacedores de política comercial en Colombia y una abstracción de la realidad para los académicos y los propios empresarios que ya están viendo que el ALC no está produciendo beneficios y sí muchos efectos negativos para la economía colombiana, como la destrucción del aparato productivo local. Es así que se prevé que habrá presión y que el Gobierno colombiano, actuando consecuentemente con los intereses de aumentar y diversificar las exportaciones colombianas a la UE, decidirá si renegocia o renuncia al ALC con el bloque europeo.

TABLA 19. Artículo 331 del ALC Colombia y Perú, con UE

Duración y Denuncia del acuerdo comercial entre la UE, Perú y Colombia firmado en agosto de 2012.

1. El presente Acuerdo tendrá una duración indefinida.
 2. Cualquier Parte podrá denunciar este Acuerdo mediante notificación escrita a todas las otras Partes y al Depositario. Dicha denuncia surtirá efecto seis meses después de la fecha de recepción de dicha notificación por el Depositario.
 3. No obstante el párrafo 2, cuando un País Andino signatario denuncie este Acuerdo, el mismo continuará vigente entre la Parte UE y los demás Países Andinos signatarios. Este Acuerdo terminará en caso de denuncia de la Parte UE.
-

Fuente: Parlamento Europeo (2018).

En este contexto, los hacedores de política comercial, los empresarios y los propios académicos plantean la siguiente pregunta: ¿Colombia legalmente puede, como lo hizo Reino Unido en 2016 con el *brexit*, renegociar o renunciar al tratado de la UE? La respuesta es optimista, porque el ambiente político es favorable, no solo para renegociar el ALC, sino más importante aun, para renunciar a él y proyectar el escenario optimista. Colombia puede invocar el artículo 331 del ALC con la UE de 2012 y replantear sus negociaciones con ese bloque.

Generalmente en derecho internacional, los ALC tienen estas formas de escape, ya que la misma Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados afirma que: “Por regla general los tratados internacionales son renegociables”. Así lo señala la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados en su artículo 39, al disponer que “un tratado podrá ser enmendado por acuerdo entre las partes”. Ello se debe a que uno de los principios fundamentales del derecho internacional es el libre consentimiento, lo que permite que los Estados integrantes se pongan de acuerdo para modificar algunos o todos los artículos de un tratado internacional.

Aunque este ALC preveía por lo menos cláusulas de salvaguardia (capítulo 16) para que temporalmente se pudieran dar soluciones de escape a la situación comercial que está perjudicando la producción agroindustrial y manufacturera colombiana, Colombia debe apuntarle a renunciar al tratado, porque la reducción de importaciones es la medida a corto plazo que detendrá la crisis del sector productivo nacional. Si la UE acepta la renuncia, para que en menos de un año Colombia abandone este tratado, Colombia debe también comenzar las negociaciones para que la UE le restablezca el SGP, que es en la práctica el instrumento que permitiría corregir las asimetrías generadas por la reducción arancelaria en los últimos diez años.

En el escenario en que Colombia logre denunciar y que su renuncia al ALC sea aceptada por la UE y se le restablezca el SGP, en los próximos tres años las exportaciones colombianas hacia la UE de productos agropecuarios: banano, café, flores, productos minerales, confecciones y textiles, pasarían de 8000 millones de dólares en 2022 a 9000 millones de dólares en 2025, registro apenas un 20 % superior a 2012, cuando estas representaban el 1,2 % de todas las compras de la UE al mundo. El escenario optimista también sugiere que Colombia vuelva a cobrar los aranceles entre 5 y 10 % a la UE en los sectores agroindustriales y manufactureros que faciliten la recuperación del aparato productivo nacional; este supuesto haría que las importaciones desde la UE se estabilizaran en niveles de 9000 millones de dólares en 2025. Estas previsiones sugieren un equilibrio comercial interesante para Colombia con la UE a partir de 2025.

Conclusiones y recomendaciones de política económica y comercial

- **LA ESTRATEGIA DE LA UE** consistente en la integración económica para más crecimiento económico y desarrollo social para el bloque a partir del comercio regional lograr, avanzando desde la zona de libre comercio, superando la aduana y mercado común, hasta introducir el euro en sus transacciones, ha sido exitosa y cumple con la teoría económica del comercio internacional. Según la teoría, los procesos de integración entre vecinos son beneficiosos para todos los integrantes, si se tiene en cuenta que el proceso ayuda a la complementación productiva y a transformar ventajas comparativas en competitivas.

Desde la introducción del euro como moneda única en 2002, con funciones de unidad de cambio y de cuenta dentro del bloque, la UE logró un crecimiento de las exportaciones e importaciones intragrupo de más de tres veces, entre 2000 y 2022, incluso muy superior a lo que lograron otros bloques comerciales como el NAFTA, el Mercosur y ASEAN, entre otros. Después de más de veinte años de su aparición, el euro ha superado tres crisis internacionales (1999, 2008 y 2020), que han afectado profundamente los balances externos en el mundo; en esas condiciones, el control del euro

por parte del BCE, con una seria disciplina monetaria, permitió la estabilidad y competitividad del grupo. Así, esta moneda en los últimos veinte años ha mantenido cotizaciones por arriba del dólar, sin generar devaluaciones o apreciaciones reales que afecten la competitividad del grupo en relación con el sector externo.

El modelo de apertura económica colombiano está mostrando que se complementa diferente a la UE, toda vez que se ha dedicado en los últimos treinta años, con el afán de internacionalizar su economía, a la firma indiscriminada de TLCNG por la vía de reducir aranceles y entregar más acceso a mercados con mayores contingentes o productos al mercado nacional. Esta apertura no ha tenido la estrategia de la UE de fortalecer las ventajas comparativas y transformarlas en competitivas. Así mismo, el país tiene serios problemas en productividad de los factores, de infraestructura local y de políticas comerciales que, al evaluarlas, resultan erróneas para sus propios objetivos de crecimiento y diversificación de las exportaciones. De hecho, solo en los últimos veinte años Colombia arrancó con la firma de TLCNG donde negocia, de tú a tú con países de un nivel de desarrollo, tamaño y competitividad muy superiores a la economía colombiana. En esa dinámica, entraron en vigencia el TLC con Estados Unidos (2012), Canadá (2013), el ALC con la UE (2013), el TLC con Corea del Sur (2014) y el TLC con EFTA (2015), entre otros. En la última década, estos tratados le han traído al país profundos déficits comerciales que coinciden con la reducción de la producción y el aumento del desempleo en los sectores transables de Colombia, entre ellos, agroindustria e industria liviana.

Por fortuna, la llegada al poder del presidente Gustavo Petro y su política de reindustrializar al país no solo ha atajado las medidas de la administración de Iván Duque encaminadas a suscribir TLC con Japón y China, sino más importante, también ha puesto en la agenda externa un modelo endógeno más proteccionista de revisión de los TLC incluyendo el ALC con la UE. El gobierno Petro está interesado en hacer lo que hizo la UE en materia de integración regional, donde al amparo de los tratados de complementación económica y

alcance parcial de la ALADI, la CAN, Unasur, el país promoverá la competitividad con diversificación productiva con América Latina.

La firma del ALC con la UE fue muy desfavorable para Colombia, toda vez que en los TLCNG el país debió reducir sus aranceles y otorgar preferencias a países con una alta competitividad exterior como Alemania, Francia, Italia, España, entre otros, una negociación de uno contra veintiocho, en la cual adicionalmente debió renunciar al SGP que este bloque otorgaba hasta 2013 como reconocimiento a las altas asimetrías que se presentaban en las relaciones comerciales. No se puede olvidar tampoco que entre 2012 y hasta 2022, el PIB y las exportaciones de la UE fueron 120 y 130 veces superiores a los mismos indicadores de la economía colombiana, respectivamente.

Después de diez años de vigencia del ALC, al igual que en el caso del TLC con Estados Unidos, hay un balance muy desfavorable para Colombia, como quiera que las exportaciones que son en su mayoría de productos primarios (banano, café, flores y minerales) disminuyeron a la mitad entre 2013 y 2021, en comparación con el periodo de auge (2000-2012). No obstante, el comportamiento de las ventas colombianas también se ve influenciado por el lento crecimiento del PIB de la UE y la revaluación del peso en relación con el euro.

La reducción de aranceles, el crecimiento de la economía colombiana y la revaluación del peso han hecho crecer al doble las importaciones de Colombia procedentes de la UE entre 2013-2022, esto hace pensar que el ALC ha favorecido más a la UE que a Colombia, la UE ha logrado aumentar tanto sus ventas como la calidad de sus productos: manufacturas, equipos, vehículos, entre otros; la competitividad europea, unida a las preferencias otorgadas por ALC, le ha permitido a la UE apoderarse de una parte importante del mercado colombiano y es también la responsable de la caída de las actividades agrícola e industrial en Colombia. El logro más importante del ALC siguen siendo los movimientos de capitales, en especial la inversión extranjera directa, que después de recibir preferencias como el trato nacional y la libre repatriación

de utilidades al país de origen, le permitió a Colombia acumular 50 000 millones de dólares entre 2013 y 2022.

La poca diversificación de las exportaciones colombianas y el incremento exponencial de las importaciones desde la UE, como la reducción de aranceles para el 100 % de las importaciones desde la UE permiten hacer un pronóstico pesimista para los próximos tres años para Colombia, de continuar con el ALC. Se estimaba que la desaceleración económica en Colombia y la UE con crecimientos exigüos disminuiría las exportaciones colombianas a ese bloque a 6500 millones de dólares en 2023, el 30 % inferior a 2022; la competencia de nuevos mercados, por lo que será la entrada en vigencia de acuerdos de la UE con los países africanos y asiáticos, así como las renegociaciones con México y Chile, continuarán deteriorando las ventas colombianas a la UE. Se estima que las exportaciones colombianas lleguen a 7000 millones de dólares en 2025, un resultado 20% inferior a 2022.

Por otro lado, la revaluación del peso frente al euro no solo restará más competitividad a las exportaciones que se estima en 8000 millones de dólares en 2025, sino que prevé un crecimiento estable de las importaciones desde la UE que se estima, en el peor escenario posible, superen los 15 000 millones de dólares, con lo cual Colombia podría tener un déficit comercial de más de 7000 millones de dólares en 2025.

Las proyecciones anteriores sugieren que Colombia debe invocar el artículo 331 del ALC y proponer a la UE un nuevo convenio de cooperación económica que reviva el instrumento del SPG, que es a la postre el único mecanismo que garantiza el reconocimiento de asimetrías desde la UE. De concretarse dicho mecanismo en el periodo 2024-2025, se podría recuperar y diversificar las exportaciones colombianas a la UE.

Este trabajo, más allá de evaluar y proyectar el ALC de Colombia con la UE, quiere convocar a empresarios, académicos y al Gobierno, para reflexionar sobre el estado actual del sector externo y las implicaciones que la política de apertura y firma indiscriminada de TLCNG está trayendo al aparato productivo colombiano. En medio de la crisis internacional y lo que se estima será el futuro

de la economía colombiana, en medio de la tesis del gobierno Petro (2022-2026) sobre industrialización se propone contestar las siguientes preguntas, con miras a revisar el modelo de apertura económica y lo que ha sido el proceso de integración de la UE:

1. ¿No será importante hoy revisar el proceso de apertura económica e intentar pensar en un modelo de sustitución de importaciones que, con un crecimiento endógeno y políticas económicas basadas en mayores aranceles, permitan desarrollar las ventajas comparativas y convertirlas en competitivas, que favorezcan la reindustrialización del aparato productivo colombiano?

2. ¿Será importante en los esquemas de negociación del país revisar, denunciar y renunciar a los TLCNG, solicitando de nuevo los mecanismos de compensación de las asimetrías que, como el APDEA y el SGP, son expeditos para aumentar e incluso diversificar las exportaciones?

3. ¿Será más importante para el país volver a los esquemas regionales de integración, donde, mediante esquemas como la ALADI, la CAN, Mercosur y Unasur, se posibilite un comercio más armónico de beneficios para todas las partes, como lo sugiere la integración en la UE, con acuerdos de complementación y de alcance parcial?

Referencias

- Asociación Colombiana de Cooperativas [Ascoop] (2023, 17 de febrero). Fecolfin y Banco Rabobank firmaron acuerdo de inclusión Financiera Agropecuaria. <https://colombiacooperativa.coop/2023/02/fecolfin-y-banco-rabobank-firmaron-acuerdo-de-inclusion-financiera-agropecuaria/>
- Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI] (s. f.). Sistema de información de comercio exterior de la ALADI. <https://www.aladi.org/accesoamercados/>
- Banco Central Europeo [BCE] (2024). <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html>
- Banco de la República de Colombia (s. f.). Sector externo, tasas de cambio y derivados. <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-de-cambio-sector-externo-y-derivados>
- Banco Mundial (2002). *Globalización, crecimiento y pobreza. Construyendo una economía incluyente*. Alfaomega.
- Banco Mundial (2024). <https://www.bancomundial.org/es/home>
- Beltrán Mora, L. N. (2013). 20 años después del proceso de apertura económica, más mercados con poca diversificación exportadora. *Revista Civilizar*, 9-25. <https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/ceye/article/view/243/207>
- Beltrán Mora, L. N. (2017). *Integración y Acuerdos Regionales Mundiales. Una visión desde la economía y el derecho público internacional*. Escuela Superior de Administración Pública. <https://repositoriodim.esap.edu.co/handle/123456789/26047>
- Beltrán Mora, L. N. y Gómez Walteros, J. A. (2019). Resultados y tratados de libre comercio entre economías de diferente tamaño: caso EE. UU.-Colombia. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 18(2), 95-114. <https://revistas.usc.es/index.php/rips/article/view/5751/0>
- Beckerman, P. (2005). Andean Exchanges-rate regimes, 1994-2003: a Brief for 'Stable but Flexible Regimes'. *Series Macroeconomía del Desarrollo*, 34. Cepal.
- Cámara de Comercio de Bogotá (1993). *La apertura en Colombia. Agenda de un proceso*. Tercer Mundo Editores.

- Centro de Economía Internacional [CEI] (s. f.). Estadísticas. Argentina
<https://cancilleria.gob.ar/es/cei/estadisticas>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (s. f.).
 SIGCI - Sistema Gráfico de Comercio Internacional. https://sigci.cepal.org/sigci_grubel_lloyd_index_partners.html?idioma=e
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD] (s. f.). Statistics. <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
- Court Monteverde, E. y Rengifo, E. W. (2011). *Estadística y econometría financiera*. Cengage Learning Argentina.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE] (s. f.).
 Estadísticas por tema Comercio Internacional. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>
- Departamento Nacional de Planeación [DNP] (2010). *Simulación eliminación tarifas arancelarias Colombia-Unión Europea*. Dirección de Estudios Económicos.
- Departamento Nacional de Planeación [DNP] (s. f.). Indicadores de coyuntura económica. <https://2022.dnp.gov.co/estudios-y-publicaciones/estudios-economicos/indicadores-de-coyuntura-economica>
- Durán Lima, J. E., Herrera, R., Lebret, P. y Echeverría, M. (2013). *La cooperación entre América Latina y la Unión Europea. Una asociación para el desarrollo*. Cepal y Cooperación Española.
- Eichengreen, B. (2019). El Banco Central Europeo del problema a la solución. *Open Mind* BBVA. <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/el-banco-central-europeo-del-problema-a-la-solucion/EUR-Lex> (s. f.). Aduanas. https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=es
- Domínguez, R. (2015). *EU Foreign Policy towards Latin America*. Palgrave Macmillan. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=49FeCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=eu+and+latin+american+integration&ots=znGi2y_JRj&sig=FZ_KUDRZJBhRRXjNWLACj4v28Vg#v=onepage&q=eu%20and%20latin%20american%20integration&f=false
- Eurostat Statistics Explained (2023). International trade in goods. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods

- Fernández Navarrete, D. (2005). Modelo económico de la Unión Europea: fundamentos y limitaciones. *ICE Revista de economía*, (820), 11-32. <https://repositori.uji.es/xmlui/handle/10234/71764>
- Freres, C. (2000). The European Union as a Global “Civilian Power”: Development Cooperation in EU-Latin American Relations. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 42(2), 63-85. <https://doi.org/10.2307/166282>
- Foro Económico Mundial [FEM] (2024). Informes. <https://es.weforum.org/publications/>
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic Econometrics* (4.a ed.). McGraw-Hill.
- Gujarati, D. y Porter, D. (2010). *Econometría*. McGraw Hill.
- Herrera Valencia, B. (2011). TLC Colombia-Unión Europea: retos y desafíos. Friedrich-Ebert-Stiftung. <https://eulacfoundation.org/es/tlc-colombia-union-europea-retos-y-desafios>
- Karras, G. (1997). Economic Integration and Convergence: Lessons from Asia, Europe and Latin America. *Journal of Economic Integration*, 12, 419-432. <https://ideas.repec.org/a/ris/integr/0057.html>
- Kopits, G. (2002). Central European EU accession and Latin American integration: Mutual lessons in macroeconomic policy design. *The North American Journal of Economics and Finance*, 13(3), 253-277. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S106294080200092X>
- Krugman, P. (1999). *Internacionalismo pop*. Editorial Norma.
- Legatum Institute. (2019). *Global Index of Economic Openness*.
- López Díaz, J. (1996). Disciplina fiscal en una unión monetaria: Maastricht. *Anales de estudios económicos y empresariales*, (11), 381-396.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2021). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia*.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2023). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*.
- Mundell, R. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, 51(4), 657-665. https://www.sfu.ca/~kkasa/mundell_61.pdf

- Mundell, R. A. (1999). Una teoría de las áreas monetarias óptimas. *Cuadernos de Economía*, 18(31), 26-37. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/11104>
- Organización Mundial de Comercio [OMC] (2008). *Informe Anual 2008*. http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrepo8_s.pdf
- Parlamento Europeo (2018). *Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú. Evaluación europea de la aplicación*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU\(2018\)621834_ES.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU(2018)621834_ES.pdf)
- Porter, M. (1991). The value chain and competitive advantage. En *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performanc* (pp. 33-61). Free Press.
- Prebisch, R. (1964). *Nueva política comercial para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.
- Ricardo, D. (1919 [1983]). *Principios de economía política y tributación*. Editorial Sarpe.
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica.
- Unión Europea (2023). https://european-union.europa.eu/index_es
- United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD] (s. f.). Statistics. <https://unctad.org/statistics>

•

Anexo estadístico

1. Bases de datos modelo econométrico

Año	PIB UE	PIB Colombia	ITCR	Exportaciones Colombia	Importaciones desde UE	Dummy
1980	1,3	4,4	121,87	1,451	689	0
1981	0,0	2,3	105,35	1,049	721	0
1982	0,8	0,9	107,95	1,172	694	0
1983	2,0	1,6	103,19	1,197	620	0
1984	2,4	3,4	100,43	1,305	608	0
1985	2,5	3,1	106,33	1,236	559	0
1986	2,7	5,8	108,95	2,028	666	0
1987	3,0	5,4	128,12	1,357	633	0
1988	4,1	4,1	119,31	1,366	702	0
1989	3,4	3,4	127,14	1,476	640	0
1990	2,5	4,3	151,73	1,716	678	0
1991	1,2	2,4	134,88	1,828	571	0
1992	1,0	4,4	132,61	1,822	790	0
1993	-0,2	5,7	118,69	1,626	1,138	0
1994	2,8	5,1	112,11	2,560	1,549	0
1995	2,8	5,2	127,57	2,553	2,679	0
1996	2,1	2,1	103,68	2,478	2,775	0
1997	2,9	3,4	100,99	2,684	2,888	0
1998	3,0	0,6	109,35	2,532	3,033	0
1999	3,0	-4,2	104,77	1,997	1,988	0
2000	3,8	2,9	100,64	1,826	1,960	0
2001	2,3	1,7	99,28	1,768	2,214	0
2002	1,4	2,5	127,50	1,654	1,877	0
2003	1,5	3,9	147,60	1,922	2,346	0
2004	2,8	5,3	135,09	2,364	2,386	0
2005	2,3	4,7	116,79	2,832	2,938	0
2006	3,6	6,8	127,36	3,377	3,480	0
2007	3,3	6,8	125,81	4,189	4,066	0
2008	0,8	3,3	124,86	4,512	5,309	0
2009	-4,2	1,2	116,63	4,723	5,104	0
2010	2,0	4,3	101,52	5,063	5,609	0
2011	1,8	7,4	99,49	8,948	7,473	0
2012	-0,4	3,9	96,27	9,129	7,359	1
2013	0,3	4,6	108,46	9,290	7,949	1
2014	1,9	4,7	109,25	9,413	8,761	1
2015	2,5	3,0	119,15	6,008	8,278	1
2016	2,1	2,1	106,71	4,971	6,301	1
2017	2,8	1,4	119,22	5,439	6,855	1
2018	2,2	2,6	122,60	4,894	7,583	1
2019	1,4	2,6	121,64	4,609	8,118	1

Fuente: DANE (s. f.), Banco de la República de Colombia (s. f.), Unión Europea (2023) y CEI (s. f.).

2. Características y prueba de los modelos econométricos

Exportaciones

Dependent Variable: LOG(EXPOR_COL)

Method: Least Squares

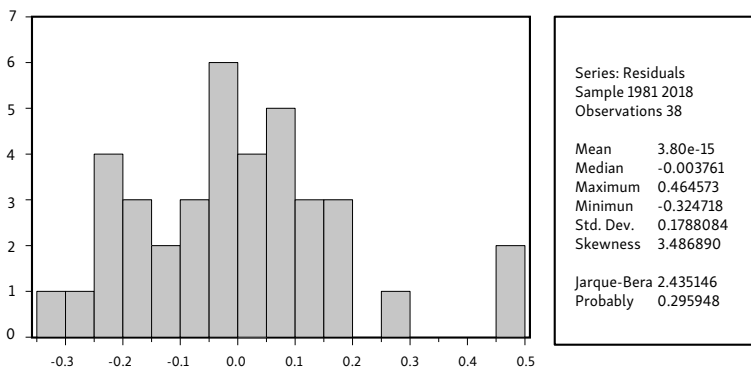
Date: 12/01/19 Time: 21:19

Sample (adjusted): 1981 2018

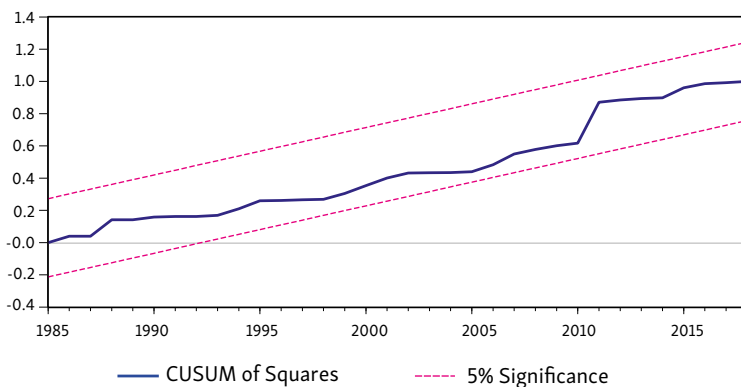
Included observations: 38 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.175241	1.702460	-1.865091	0.0708
ITCR	0.004622	0.002670	-1.730990	0.0925
LOG(PIB_ZONA_EURO)	0.380122	0.113781	3.340810	0.0020
DUMMY)	0.653501	0.100982	6.471438	0.0000
R-squared	0.923973	Mean dependent var		21.70518
Adjusted R-squared	0.917265	S.D. dependent var		0.645865
S.E. of regression	0.185774	Akaike info criterion		-0.429268
Sum squared resid	1.173411	Schwarz criterion		-0.256890
Log likelihood	12.15609	Hannan-Quinn criter.		-0.367937
F-statistic	137.7374	Durbin-Watson stat		1.690675
Prob(F-statistic)	0.000000			

Prueba de normalidad de los residuos (hay normalidad)



Prueba de cambio estructural (no hay cambio estructural)



Pruebas de cointegración (relación estable a largo plazo)

Null Hypothesis: RESID1 has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.270805	0.0001
Test critical values:		
1% level	-3.621023	
5% level	-2.943427	
10% level	-2.610263	

Modelo de importaciones

Estimation Command:

```
=====
LS LOG(IMPO_DESDE_ZONA_EURO) C LOG(PIB_COLOMBIA) (ITCR(-1))
DUMI RESID1(-1)
```

Estimation Equation:

```
=====
LOG(IMPO_DESDE_ZONA_EURO) = C(1) + C(2)*LOG(PIB_COLOMBIA) +
C(3)*ITCR(-1) + C(4)*DUMI + C(5)*RESID1(-1)
```

Substituted Coefficients:

```
=====
LOG      (IMPO_DESDE_ZONA_EURO)      =      -2.43868752761      +
0.946043063251*LOG(PIB_COLOMBIA)    -    0.00289514963432*ITCR(-1)  +
0.382637095195*DUMI + 0.479219981861*RESID1(-1)
DUMI=1 DE 1993 -2018
DUMI=0 DE 1980-1992
```

Resid1(-1) para corregir autocorrelación

Dependent Variable: LOG(IMPO_DESDE_ZONA_EURO)

Method: Least Squares

Date: 12/04/19 Time: 10:06

Sample (adjusted): 1981 2018

Included observations: 38 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.438688	1.039364	-2.346327	0.0251
LOG(PIB_COLOMBIA)	0.946043	0.041919	22.56830	0.0000
ITCR(-1)	-0.002895	0.001428	-2.027060	0.0508
DUMI	0.382637	0.071447	5.355539	0.0000
RESID1(-1)	0.479220	0.147580	3.247198	0.0027
R-squared	0.986406	Mean dependent var		21.48797
Adjusted R-squared	0.984758	S.D. dependent var		0.956777
S.E. of regression	0.118121	Akaike info criterion		-1.312128
Sum squared resid	0.460438	Schwarz criterion		-1.096656
Log likelihood	29.93043	Hannan-Quinn criter.		-1.235464
F-statistic	598.6336	Durbin-Watson stat		1.977345
Prob(F-statistic)	0.000000			

Prueba de autocorrelación

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.000143	Prob. F(1,32)	0.9905
Obs*R-squared	0.000170	Prob. Chi-Square(1)	0.9896

No hay autocorrelación en los residuos.

Prueba de heterocedasticidad

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	2.521191	Prob. F(13,24)	0.0241
Obs*R-squared	21.93673	Prob. Chi-Square(13)	0.0563
Scaled explained SS	9.546284	Prob. Chi-Square(13)	0.7305

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	0.556041	Prob. F(4,33)	0.6960
Obs*R-squared	2.399438	Prob. Chi-Square(4)	0.6627
Scaled explained SS	1.044172	Prob. Chi-Square(4)	0.9030

Sobre el autor

Luis Nelson Beltrán Mora

Es economista, magíster en Ciencias Económicas con profundización en teoría y política económica, doctor en Integración y Desarrollo Económico, y en Derecho Internacional y Relaciones Internacionales. Se desempeña como profesor asociado de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP), donde lidera el grupo de investigación Globalización y Finanzas Públicas. Este libro hace parte de las reflexiones como director de varios proyectos de investigación en la ESAP.

Correo electrónico: luis.beltran@esap.edu.co;
lnbeltran@gmail.com

CVLAC: https://scienti.minciencias.gov.co/cvlac/visualizador/generarCurriculoCv.do?cod_rh=0000383503

Índice temático

A

AAE 32, 33
AAP 44, 45
ACE 32, 33
acuerdo de libre comercio 16, 17, 18,
32, 33, 48, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63,
64, 65, 67, 68, 74, 76, 79, 80, 81, 83,
84, 85, 86, 88, 89, 90, 91, 92, 93,
96, 97, 98
acuerdo de Maastricht 15, 23, 24, 29
ALADI 19, 44, 45, 48, 53, 69, 79, 97,
99, 101
América Latina 32, 37, 38, 43, 44, 97, 102
APDEA 46, 99
apertura económica 17, 19, 41, 45, 46,
49, 54, 55, 96, 99, 101
arancel 20, 43, 46, 60, 62, 63, 64
ASEAN 24, 33, 95

B

BCE 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 58,
79, 88, 90, 96, 101
Brexit 30, 33, 92

C

CAN 16, 19, 24, 33, 45, 46, 48, 53, 57,
97, 99
CECA 22, 23, 57
CEE 23, 26
CEI 27, 28, 31, 35, 36, 40, 41, 102, 106
CEPAL 19, 38, 70, 71, 72, 73, 79, 101, 102
CNMF 59
competitividad 15, 17, 20, 21, 32, 34,
39, 40, 42, 45, 49, 54, 55, 56, 58, 59,
61, 71, 96, 97, 98
covid-19 15, 30, 35, 39, 54, 74, 83

crecimiento económico 16, 18, 26,
39, 40, 41, 95

D

DANE 52, 53, 56, 58, 67, 75, 79, 102, 106

déficit

- déficit comercial 16, 17, 18,
48, 65, 68, 90, 91, 98

- fiscal 28, 55

desaceleración económica 88, 89, 98

DNP 49, 62, 69, 88, 90, 102

dólar 9, 15, 26, 27, 29, 30, 31, 36, 43,
54, 55, 88, 96

E

Euratom (Comunidad Europea de la
Energía Atómica) 13, 23

euro 3, 5, 15, 16, 17, 24, 25, 26, 27, 28,
29, 30, 31, 32, 35, 36, 39, 54, 74, 75,
79, 80, 81, 82, 83, 85, 86, 87, 88, 95,
96, 97, 98, 120

Eurostat 33, 37, 38, 102

exportaciones 43, 44, 49, 63, 71

F

FEDER 34

FEOGA 34

G

G-3 45, 46

GATT 20, 59

I

IED 16, 39, 54, 65, 66

importaciones 11, 16, 17, 18, 21, 35, 36,
42, 43, 46, 48, 49, 50, 53, 54, 55, 60,

61, 62, 63, 65, 71, 72, 74, 79, 80, 81,
85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 93, 95, 97,
98, 99, 109

importar 43

inflación 25, 27, 29, 32, 43, 45, 54,
88, 89, 91

integración económica 17, 20, 22,
31, 57, 95

integración regional 19, 43, 44, 45,
48, 96

inversión extranjera 16, 38, 39, 62,
63, 68, 97

M

Maastricht 15, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 103

Mercosur 19, 24, 33, 53, 95, 99

modelos econométricos 18, 79, 80,
81, 107

N

NAFTA 24, 33, 95

O

OMC 20, 104

P

PIB 28, 29, 35, 39, 40, 41, 44, 50, 53,
55, 56, 58, 61, 62, 74, 75, 79, 80, 81,
82, 83, 84, 85, 86, 88, 89, 91, 97, 106

política

- comercial 32, 44, 92, 104

- económica 7, 18, 41, 49, 95,
113

- monetaria 21, 25, 26, 30, 54

productos primarios 16, 17, 65, 67,
70, 74, 75, 76, 83, 84, 91, 97

R

reducción arancelaria 16, 21, 32, 47,
 62, 72, 81, 93
 reindustrialización 18, 91, 99
 reprimarización 16, 17, 49, 56

S

SGP 16, 17, 32, 57, 59, 60, 61, 63, 74, 75,
 82, 93, 97, 99
 superávit
 - comercial 32, 35, 38, 48, 66

T

TLC 33, 46, 47, 48, 53, 54, 57, 58, 59, 63,
 64, 65, 75, 91, 96, 97, 103
 TLCNG 17, 33, 42, 46, 48, 53, 54, 55, 61,
 62, 91, 96, 97, 98, 99

U

Unasur 48, 97, 99
 Unión Europea (UE) 15, 16, 17, 18, 22,
 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32,
 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42,
 46, 53, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63,
 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73,
 74, 75, 76, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 84,
 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 95,
 96, 97, 98, 99, 106

Z

zona de libre comercio 20, 24, 95





EL EURO Y LA INTEGRACIÓN DE LA
UNIÓN EUROPEA: IMPLICACIONES EN EL
COMERCIO CON COLOMBIA hace parte de la
Colección Superior. Para su composición se
usaron caracteres de la familia *Skolar*. Su
cuidado estuvo a cargo de Editorial ESAP,
sello editorial de la Escuela Superior de
Administración Pública, y se imprimió en la
Imprenta Nacional de Colombia.



Otros títulos de la ESAP

COLECCIÓN DIDÁCTICA

Gestión de los recursos físicos: Herramientas básicas de adquisición y planeación | Javier Enrique de la Hoz Mercado (2023)

COLECCIÓN SUPERIOR

Derechos humanos y administración pública en Colombia: Resultados de investigación en clave de desarrollo | Jhon Edier Jaramillo Ferro (Editor) (2023)

Reflexiones sobre el campo disciplinar de la administración pública en Colombia y Latinoamérica en sus relaciones con la educación, la política y la investigación (1990-2020) | Javier Cadavid Ramírez y Juan Carlos Quintero Calvache (2024)

•
**CUMPLIDOS
LOS 20 AÑOS**

de la introducción del euro, es necesaria una revisión crítica sobre los efectos que su adopción y los acuerdos comerciales han tenido en las dinámicas económicas entre la Unión Europea y Colombia. Desde el 2002, la Unión Europea (UE) ha visto un crecimiento significativo en su comercio interno, mientras que Colombia ha profundizado su apertura económica mediante tratados de libre comercio, incluyendo el Acuerdo de Libre Comercio con la UE en 2013.

El autor examina cómo, a pesar de las promesas de crecimiento y diversificación económica, estos tratados han tenido consecuencias desalentadoras para Colombia, que se sustentan en el aumento de las importaciones desde la UE, generando un déficit comercial significativo. Además, resalta que la eliminación del Sistema General de Preferencias (SGP), que reconocía las asimetrías entre ambas regiones, ha contribuido a un desbalance mayor.

Este libro hace un análisis riguroso de estas dinámicas y propone un replanteamiento de la relación económica entre Colombia y la UE, sugiriendo un retorno al SGP como una medida para revertir el déficit comercial y apoyar la reindustrialización de la economía colombiana. De esta forma, la obra ayuda a los lectores a comprender las complejidades del comercio internacional y su impacto en las economías emergentes.

ISBN: 978-958-609-157-2

