

The logo for KREAB, consisting of the word "KREAB" in white, bold, uppercase letters inside a dark red rectangular box.

KREAB

WORLDWIDE

The background of the slide is a photograph of a large cable-stayed bridge under construction. The bridge's steel structure is painted in shades of blue and orange. Several thick cables fan out from a central tower to support the bridge deck. The sky is a clear, bright blue. The text is overlaid on the lower half of the image.

Renegociación del TLC con Estados Unidos: retos y oportunidades

Oficina de Asuntos Públicos

2 de agosto de 2022

Moderadores:



Olga Lucía Salamanca

Socia - Directora de la Unidad de Política y Defensa Comercial en Araújo Ibarra. Presidente del Comité de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio Colombo Americana.



Javier E. Hendez

Gerente de comunicaciones de la Cámara de Comercio Colombo Americana. Experto en cubrimiento de asuntos políticos, relaciones internacionales y comercio exterior.

Invitados:



Eduardo Sotelo Cauduro

Co-director de la práctica de comercio exterior y aduanas en México. Asesor de empresas nacionales e internacionales de diferentes sectores productivos.



Eduardo Vasconcelos

Director de Relaciones Institucionales, Competencia Económica y Comercio en Whirlpool Latinoamérica. Asesor legal enfocado en la prevención de conflictos, con énfasis en negociación.



Foto tomada por Presidencia Petro .

Con el objetivo de fortalecer las relaciones comerciales en Colombia y aumentar los beneficios que traen los tratados internacionales, Gustavo Petro ha demostrado a través de su campaña la convicción de renegociar los acuerdos comerciales con EE.UU. En consecuencia, en la reunión del pasado viernes 22 de julio entre el presidente electo y la delegación norteamericana se mencionó la posibilidad de revisar el Tratado de Libre Comercio (TLC), por lo que hay que reconocer un conjunto de retos, hechos imprevistos y oportunidades que podrían llegar a darse.

En los últimos 10 años, Colombia ha presentado un déficit en la balanza comercial, cerrando el 2021 en 15.259 millones de dólares, lo que representó un 6,62% del PIB anual. Del total de las exportaciones, el 26% tuvieron como destino Estados Unidos, lo que significa que continúa siendo el principal socio comercial de Colombia a pesar de la disminución de compras en los últimos períodos. Por otro lado, las importaciones desde Norteamérica han oscilado entre el 23% y el 27% del total en la década pasada, posicionándose en un 25% en el 2021 (DANE, 2022). Lo anterior, demuestra el estancamiento de Colombia en materia de balanza comercial y la falta de desarrollo que se le ha dado a la relación económica con este país.

El principal reto de la realidad comercial colombiana es la falta de oferta y diversificación en la canasta de exportación, desde el 2012 solo han entrado dos productos nuevos al top diez de exportación colombiana, que son el azúcar y los elementos de construcción como puertas y ventanas, no obstante, la lista restante se ha mantenido igual. Es decir, los principales artículos colombianos continúan siendo aceites crudos de petróleo, flores, café y oro, que se categorizan como productos primarios y/o del sector agrario. Para responder a este problema, Colombia debe nutrir su oferta manteniendo su mercado internacional actual, fortalecer sus relaciones comerciales y fomentar nuevos beneficios en sus tratados.

Teniendo en cuenta lo anterior, el pasado 27 de julio de 2022, la Cámara de Comercio Colombo Americana - AmCham realizó un comité sobre la "renegociación de los acuerdos comerciales: Implicaciones y oportunidades" de cara a las declaraciones que ha realizado el nuevo gobierno, principalmente con el TLC con EE.UU. Así, Eduardo Soletto y Eduardo Vasconcelos expusieron las implicaciones, retos y oportunidades que podrían existir por la renegociación del TLC con EE.UU. en Colombia, a partir de lo sucedido en el acuerdo del T-MEC con México.



COMITÉ COMERCIO EXTERIOR

Renegociación de los acuerdos comerciales:
Implicaciones y oportunidades

Flyer del evento tomado desde la página de AmCham

Renegociación de México

En el 2018, México tenía varias características similares a la realidad colombiana del 2022, existía una transición de gobierno en el que se posesionaba un partido que nunca había gobernado con un presidente de ideología de izquierda. Lo anterior generaba mucha reticencia en el gobierno americano y creaba incertidumbre entre las empresas y en la inversión extranjera. Sumado a esto, se estaba renegociando el TLCAN bajo la premisa que el acuerdo tenía varios puntos perjudiciales para el comercio estadounidense. Al final, desapareció el TLCAN y se crea el T-MEC como nuevo tratado comercial entre los Canadá, México y Estados Unidos.



Tomado de Global Affairs and Strategic Studies- Universidad de Navarra.

En el documento del T-MEC se incluyeron varios artículos enfocados en desarrollar lineamientos para manejar los temas más problemáticos en la relación comercial, entre los que se encuentra el debate del sector automotriz para crear una cadena de producción compartida, la incorporación de capítulos que incluyeran temas de la agenda moderna, la implementación de una cláusula de revisión del tratado cada cinco años y la creación de un mecanismo laboral para evitar la violación de los derechos del trabajador. A partir de la implementación del nuevo acuerdo, México se convirtió en un país clave para el comercio estadounidense, teniendo una participación del 15% en las transacciones de EE.UU. a principios del 2022.

En los primeros cuatro meses del mismo año, México recibió aproximadamente 179 mil millones de dólares, de los cuales 151.357 millones fueron de los productos exportados a los países firmantes del T-MEC, lo que representa un 83% de la exportación mexicana. Lo que quiere decir que, a comparación con el mismo periodo en el 2021, se aumento un 17% las ganancias obtenidas en comercio. Asimismo, T-MEC permitió una mayor inversión extranjera por parte de Estados Unidos en el 2022, alcanzando las inversiones un monto de 7.602 millones de dólares (EFE, 2022).

Así, el T-MEC demostró ser un caso de éxito para la renegociación y construcción de TLC con Norteamérica, por lo que su proceso de creación se puede tomar como ruta guía para otros países que consideren fortalecer su comercio exterior y aumentar los beneficios que traen estos tratados.

Retos y oportunidades para la futura negociación

Los últimos años dieron paso a una serie de hechos que cambiaron el comercio global: los acuerdos pre covid-19 entre China y Estados Unidos desataron la inestabilidad económica en muchos países, la pandemia afectó las cadenas de producción de valor y tuvo como consecuencia un aumento en la inflación, las tendencias en valores polarizaron el espectro político a nivel internacional, la guerra Rusia-Ucrania afectó las cadenas de suministro, entre otros.

Estas situaciones demostraron que ya no existen hechos ocasionales, sino que el sistema económico tiene una falla estructural, lo que ha conducido a un viraje de la tendencia de la globalización. Ahora, no debe existir la idea de la producción mundial, sino la existencia de bloques que comercian y producen entre sí. Los países deben buscar socios que posean sus mismos intereses y sus mismos valores, que tengan oportunidad de inversión y de crecimiento económico, por esta razón, Latinoamérica se vería beneficiada en la actualidad, siendo México y Colombia lugares prometedores para la inversión.

Con este nuevo espacio de oportunidad, la renegociación puede convertirse en un elemento peligroso para Colombia, la incertidumbre empresarial debe coexistir con la posibilidad de que Estados Unidos imponga reglas y normas poco adaptables al contexto socioeconómico, además de lidiar con un panorama político americano cambiante, donde es probable que nuevamente se dé una tendencia hacia el nacionalismo y proteccionismo. No obstante, en la posibilidad que Estados Unidos abra un espacio para la negociación, Colombia debe tener en cuenta varios puntos.

Entonces, hay tres elementos clave que se debe incluir en la negociación del tratado: el primero, es la incorporación de un *framework* moderno, es decir, temas del mundo que antes no tenían relevancia o no existían como el comercio digital o las medidas anticorrupción. El segundo es mantener la participación y flujo de información del sector privado en la negociación, para poder priorizar los intereses de los empresarios y despejar la incertidumbre que hay entre el sector empresarial. Por último, buscar el apoyo de los aliados potenciales externos como los embajadores o los representantes de las empresas.

Asimismo, Colombia debe definir desde un principio el objetivo y el método de alcanzarlos: reestructurar el TLC existente o crear un documento nuevo, definir los términos que permitan la diversificación de los productos exportadores, crear mecanismos que vuelvan a país una parte de la cadena de producción de valor estadounidense, entre otros. Así, tener en cuenta la posibilidad de que EE.UU. imponga condiciones como el nuevo sistema laboral y la revisión periódica en el T-MEC.



KREAB

WORLDWIDE

Oficina de Asuntos Públicos Kreab Colombia

Tel. (+57 1) 7443186
Cel. (+57) 3143344278 - 3134789156
Calle 74 No. 15 - 80
Ofc 504, Torre 2

Para acceder a más información o si
deseas un seguimiento específico para tu
sector, puedes contactarnos
acastro@kreab.com
o visitar nuestra web
www.kreab.com

