

SEMINARIO PERSPECTIVAS DE LA **ECONOMÍA MUNDIAL** Y SUS IMPLICACIONES PARA COLOMBIA

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES
Gerencia de Eventos
Teléfono: (57 1) 3266600 Ext. 1480 - 1481 - 1482 - 1483 - 1484 Fax: (57 1) 3266602 E-mail: eventos@asobancaria.com

Club El Nogal - Bogotá - Marzo 11 - 2008

RESULTADOS Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO

El comportamiento de la demanda externa ha sido un factor central en la determinación de los ciclos de las economías emergentes. Precisamente, una de las preocupaciones más importantes para 2008 es que la demanda externa sea una fuente de inestabilidad que altere el comportamiento económico de Colombia. Se teme, específicamente, que la dinámica de las exportaciones colombianas se afecte por la desaceleración de las economías estadounidense y venezolana, y en particular por las restricciones que imponga el gobierno de Venezuela a las importaciones colombianas.

En esta edición de Semana Económica se mencionan algunos de los cambios estructurales más significativos que se han producido al interior de la cuenta corriente de la balanza de pagos. El análisis se concentra en el examen de las principales tendencias de los flujos y patrones de comercio. Así mismo, se exponen algunas consideraciones en torno al futuro de la política comercial colombiana y las estrategias que deben diseñarse para no comprometer la estabilidad en el frente externo en un entorno internacional incierto.

El déficit en cuenta corriente: evolución de los principales agregados

De acuerdo con la información publicada por el Banco de la República, el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzó a representar US\$4.297

millones, 3,41% del PIB al tercer trimestre de 2007. El registro, que es a la fecha el más alto de los últimos cuatro años, es el resultado de la fuerte expansión de la demanda interna y en particular la del sector privado en consumo e inversión.

Esta situación ha profundizado la brecha existente entre las compras y ventas de bienes y servicios al exterior. Entre enero y septiembre de 2007, el déficit en la balanza de bienes y servicios no factoriales alcanzó US\$2.698 millones, cifra que representó 2,14% del PIB y duplicó el saldo de igual periodo del año anterior (US\$1.110 millones) (tabla 1).

Tabla 1
Cuenta corriente de Colombia al tercer trimestre

Cifras en US\$ millones	2006*		2007**	
	Valor	% PIB	Valor	% PIB
CUENTA CORRIENTE (A+B+C)	-2149	-2,2	-4297	-3,4
Ingresos	25572	25,6	29635	23,5
Egresos	27721	27,8	33933	27,0
A. Bienes y servicios no factoriales	-1110	-1,1	-2698	-2,1
Ingresos	20800	20,8	24192	19,2
Egresos	21910	22,0	26890	21,4
B. Renta de los factores	-4526	-4,5	-5340	-4,2
Ingresos	1071	1,1	1403	1,1
Egresos	5597	5,6	6742	5,4
C. Transferencias	3488	3,5	3740	3,0
Ingresos	3702	3,7	4041	3,2
Egresos	214	0,2	301	0,2

Fuente: Banco de la República. *Cifras provisionales, **Cifras preliminares.

La balanza comercial colombiana ha venido deteriorándose sistemáticamente. Entre 2000 y 2006 su superávit pasó de 3,14 a 0,24% del PIB y en 2007 esta tendencia se acentuó aún mas, pues entre enero y septiembre el comercio de bienes registró un saldo negativo de US\$912 millones, cifra que representa cerca de 1% del PIB.

Este desbalance fue el resultado de unas importaciones por US\$22.517 millones y unas exportaciones por US\$21.604 millones. Aún cuando las ventas de productos tradicionales y no tradicionales crecieron 16 y 20%, respectivamente, esos incrementos no compensaron el dinamismo de las importaciones. Durante el periodo se destacaron las compras al exterior de bienes intermedios que representaron cerca del 8% del PIB, y en menor medida las de bienes de consumo y de capital con 6,3 y 3,5% del PIB, respectivamente.

A lo anterior se sumó el déficit de la balanza de servicios no factoriales que totalizó US\$1.786 millones (1,42% del PIB) y estuvo explicado por el fuerte incremento en los pagos de servicios de transporte que sumaron US\$1.868 millones (1,48% del PIB) y que superaron el registro de 2006 en US\$244 millones. Por su parte, los ingresos en esta cuenta sumaron US\$2.588 millones, de los cuales cerca del 50% correspondieron a ingresos derivados del turismo.

Un elemento a resaltar es que el rubro de renta neta de los factores registró una salida neta de US\$6472 millones (5,36% del PIB) con un aumento de US\$1.145 millones frente al año anterior. Los ingresos por US\$1.403 millones, que fueron explicados en un 76% por el rendimiento de las reservas (US\$1.070 millones), no fueron suficientes para compensar el aumento en los pagos por concepto de utilidades y dividendos efectuados por empresas de capital extranjero, que ascendieron a US\$4.411 millones, 3,5% del PIB, así como por los pagos de intereses de la deuda externa pública y privada que totalizaron US\$2.310 millones.

Como señalamos en la Semana Económica 641, el principal factor detrás del resultado en los flujos de renta de los factores es el cambio estructural por el fortalecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED), producto del retorno de la confianza en el país y la abundante liquidez

en los mercados financieros internacionales.

Por esta razón se viene incrementando el monto de utilidades que se remesan al exterior, lo cual es una tendencia que seguramente se profundizará en los próximos años. Si bien la contraparte de la IED es la remisión de utilidades, no hay que olvidar el papel que han jugado los flujos de capital en el desarrollo de nuestra economía y menos desconocer el impacto positivo que han tenido sobre el crecimiento económico, la generación de empleo y la reconversión industrial.

En el largo plazo la sostenibilidad del déficit en la cuenta corriente originado en la remisión de utilidades, dependerá en buena medida del desarrollo de la vocación exportadora de las empresas que han recibido las inversiones desde el exterior y, de que el país continúe ofreciendo las condiciones favorables para atraer nuevos flujos de capital que ayuden a financiar la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Finalmente, el rubro de transferencias corrientes experimentó un balance positivo de US\$3.740 millones dentro del cual sobresalen como en el pasado reciente, los ingresos por concepto de remesas por US\$3.210 millones, es decir 2,55% del PIB. La evolución futura de las remesas está estrechamente vinculada con la dinámica económica de los Estados Unidos y de España, países que han sido los principales destinos de los inmigrantes colombianos. Si se registra una desaceleración importante en el crecimiento de Estados Unidos estos ingresos seguramente también se verán afectados.

¿Cómo van las relaciones con nuestros principales socios comerciales?

Las cifras disponibles muestran que para el periodo enero-noviembre de 2007 las exportaciones totales de Colombia alcanzaron US\$26.835 millones FOB. Esto implica que frente al mismo periodo de 2006 cuando su registro alcanzó los US\$22.279 millones FOB, las ventas hacia el exterior tuvieron un crecimiento de 20,45% (tabla 2).

Tabla 2
Destino de las exportaciones colombianas
(acumulado enero-noviembre 2006 y 2007)

Destino	Millones US\$ FOB		Var % 2006-2007
	2006	2007	
Total exportaciones/1	22.279	26.835	20,45
Grupos comerciales de destino			
Aladi	5.254	7.844	49,29
Comunidad Andina de Naciones	1.790	1.959	9,44
MERCOSUR	225	482	114,22
G-3	2.962	5.017	69,36
Unión Europea	3.029	3.810	25,76
Principales países de destino			
Estados Unidos	8.989	9.345	3,96
Venezuela	2.437	4.562	87,24
Alemania	323	492	52,42
Ecuador	1.106	1.162	4,98
Bélgica	329	356	8,46
Perú	631	737	16,76
Japón	296	345	16,77
China	376	744	97,81
México	525	454	-13,45
Resto de países	3.045	3.483	14,39

Fuente: DANE. 1/ La suma de los parciales no es equivalente al total de las exportaciones.

El nivel de exportaciones se explica en buena medida por el importante desempeño de las ventas hacia Venezuela, las cuales, con US\$4.562 millones, pasaron de representar 10,9% del total exportado en noviembre de 2006 a 17% en 2007, con un incremento de US\$2.126 millones.

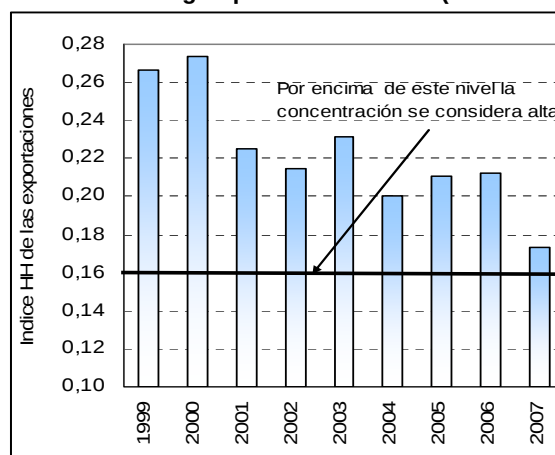
Las ventas a Estados Unidos, que alcanzaron los US\$9.345 millones, tuvieron un crecimiento cercano al 4% y redujeron su participación en el total exportado desde 40,3% en 2006 a 34,8% en 2007. De igual manera, las exportaciones con destino al Ecuador, que tuvieron una disminución en el ritmo de crecimiento frente a lo observado a noviembre de 2006, perdieron una participación equivalente a 0,7%.

En general, las exportaciones colombianas se han caracterizado por registrar una alta concentración en unos pocos países de destino. En el gráfico 1 se puede apreciar que, de acuerdo con el estándar establecido por el índice de de Herfindahl-Hirschman¹, entre 1999 y 2007 la

¹ La concentración de las exportaciones se mide con el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) que toma la sumatoria de los cuadrados de la participación de cada país dentro del total exportado. Su valor oscila entre 0 (máximo nivel de diversificación) y 1 (mínimo nivel de diversificación). Si el índice se encuentra entre 0 y 0,1 se considera que las exportaciones están suficientemente diversificadas, entre 0,1-0,16,

concentración del destino de las exportaciones se ubicó en un nivel considerado como "alto".

Gráfico 1
Índice Herfindahl-Hirschman de las exportaciones
colombianas según países de destino (1999-2007)



Fuente: DANE. Cálculos Asobancaria.

Sin embargo, es importante resaltar que desde el máximo alcanzado en el año 2000 y hasta 2007, la concentración se ha reducido aproximadamente 36,8%, lo que significa que el destino de las exportaciones se ha venido diversificando. Si bien a noviembre de 2007 los Estados Unidos, Venezuela y Ecuador agrupan cerca del 56% del total de las ventas al exterior, el envío de productos colombianos hacia otras economías ha venido ganado terreno (gráfico 2).

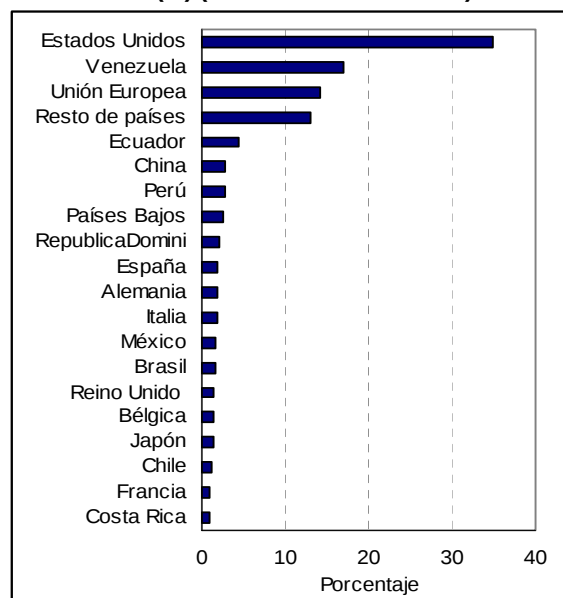
Entre el año 2000 y 2007 se ha experimentado un incremento en la participación de algunos países en nuestras ventas externas, como en el caso de Países Bajos, Dinamarca, Grecia, España, Portugal y Puerto Rico. China también ha empezado a consolidarse como un importante destino de nuestras exportaciones, como lo muestran las cifras, entre 2006 y 2007 las ventas a ese país tuvieron un crecimiento del 97,81%, y la participación del valor exportado a esa nación dentro del total que llegó a 2,8%, se encuentra actualmente por encima de la de países como Alemania,

están moderadamente concentradas y entre 0,16-1,0, estas se encuentran concentradas en exceso.

Japón y México.

Gráfico 2

Participación por país dentro de las exportaciones colombianas (%) (Enero-noviembre 2007)



Fuente: DANE.

De otra parte, entre enero y noviembre de 2007 las importaciones totalizaron US\$30.063 millones CIF y alcanzaron un crecimiento anual de 26,23%. Aunque este valor no es el resultado definitivo para 2007, sí representa un máximo histórico, ya que se ubica como el más alto de los últimos trece años. Este comportamiento tiene su explicación, entre otras cosas, en las mayores presiones de abastecimiento doméstico, el boom de inversión y la revaluación del peso frente al dólar.

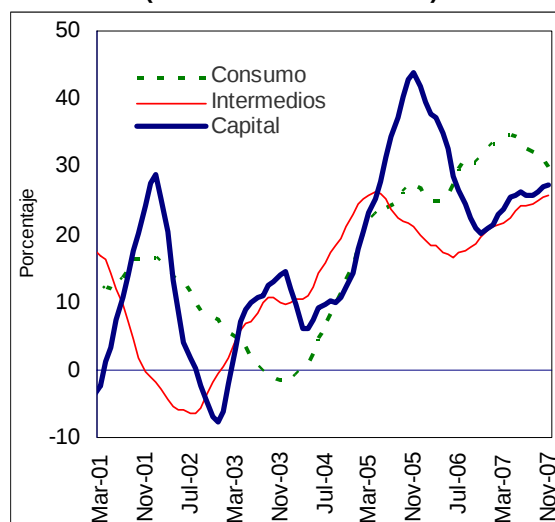
De acuerdo con el uso o destino económico, entre enero y noviembre de 2007 las compras de bienes de consumo crecieron 29,1%, en tanto que las de bienes intermedios y de capital aumentaron en 23,3 y 28,2%, respectivamente. Aunque las importaciones de bienes de consumo continúan creciendo a tasas elevadas, su dinamismo ha ido cediendo en favor de las orientadas a la compra de bienes intermedios y de capital (gráfico 3).

Según país de origen, se encuentra que a noviembre de 2007 Estados Unidos continuó siendo el principal proveedor de

bienes hacia Colombia con una participación de 25,8%, seguido por China con 10,1% y México con 9,4%. El crecimiento más importante se registró en las compras provenientes de China con 50,4%, seguido de México y Alemania con 34,2 y 32,6% respectivamente. Sobresale también lo ocurrido con las importaciones provenientes de Brasil y Japón, las cuales crecieron a tasas anuales cercanas a 31%. Finalmente, causa sorpresa el resultado de las compras provenientes de Venezuela, que cayeron 6,42% (tabla 3).

Gráfico 3

Importaciones de bienes de consumo y de bienes intermedios (Crecimiento año corrido)*



Fuente: DANE, cálculos Asobancaria. * Promedio móvil de orden 3.

Tabla 3

Origen de las importaciones colombianas (acumulado enero-noviembre 2006 y 2007)

Origen	Millones US\$ CIF		Participación		Var % 2006-2007
	2006	2007	2006	2007	
Total importaciones/1	23.815	30.063	100	100	26,23
Grupos comerciales de origen					
Aladi	7.418	9.033	31,1	30,0	21,76
Comunidad Andina de Naciones	1.214	1.375	5,1	4,6	13,30
MERCOSUR	2.256	2.937	9,5	9,8	30,19
G-3	3.471	4.102	14,6	13,6	18,18
Unión Europea	3.157	3.692	13,3	12,3	16,94
Principales países de origen					
Estados Unidos	6.304	7.770	26,5	25,8	23,26
Venezuela	1.367	1.279	5,7	4,3	-6,42
México	2.104	2.823	8,8	9,4	34,18
Brasil	1.689	2.217	7,1	7,4	31,25
Alemania	833	1.104	3,5	3,7	32,61
Japón	877	1.140	3,7	3,8	30,07
España	358	412	1,5	1,4	15,04
China	2.014	3.041	8,5	10,1	50,97
Ecuador	639	687	2,7	2,3	7,61
Resto de países	2.920	3.984	12,3	13,3	36,45

Fuente: DANE. 1/ La suma de los parciales no es equivalente al total de las importaciones.

¿Qué productos son los más sensibles ante los choques externos?

La imposición de barreras al comercio por parte de Venezuela y la desaceleración de la economía norteamericana, son factores que podrían contribuir a agudizar el déficit en cuenta corriente y los efectos negativos que se producirían sobre la balanza comercial se transmitirían rápidamente a los sectores con vocación esencialmente exportadora.

Hay que reconocer, sin embargo, que a la fecha no se ha cuantificado el efecto que podría tener una reversión del entorno económico internacional que garantizó la inserción competitiva de la producción nacional a esos mercados, pero es claro que la política comercial debe propender por crear simultáneamente incentivos a la diversificación de las exportaciones así como condiciones de acceso preferencial a diferentes destinos.

En relación con el comercio con Venezuela, según estimaciones del Ministerio de Industria y Comercio, el valor de las exportaciones de los sectores que destinan el 100% de sus ventas externas a ese país corresponde a US\$307 millones, equivalente a cerca del 7% de los US\$4.562 millones que se exportaron a ese país entre enero y noviembre de 2007. Entre los productos cuya exportación se encuentra totalmente destinada a satisfacer la demanda del mercado de ese país se encuentran bienes básicos como la carne de bovino fresca o refrigerada, la leche en polvo sin adición de azúcar y el queso fundido, así como también el ganado en pie bovino y la madera en molduras, entre otros.

La imposición de restricciones severas o la congelación de las relaciones comerciales con Venezuela repercutiría negativamente y con mayor intensidad sobre estos rubros, pero también lo haría sobre otros sectores que destinan entre el 80% y 99% de sus ventas externas sólo a Venezuela. Estas exportaciones ascienden a cerca de US\$749 millones, lo que representa el 16,4% del total exportado a

ese país en 2007. Entre los bienes incluidos dentro de este grupo estarían las autopartes, la leche y crema sin azúcar y los quesos frescos, los automóviles y camperos con cilindraje entre 1,0 y 3,0 litros, las sandalias y calzado de caucho, los refrigeradores y hornos, entre otros.

En el caso de las ventas hacia los Estados Unidos, el petróleo, combustibles y hullas térmicas² son las más representativas con un valor cercano a los US\$5.793 millones, 21,6% del total de las exportaciones colombianas en ese periodo. Por su parte, las flores y el café³ aportaron otros US\$1.140 millones, el equivalente al 4,25% del total.

Por lo anterior, la desaceleración en la economía estadounidense tendría un impacto negativo sobre el flujo de ingresos de estos sectores, con el consecuente efecto sobre la generación de empleo, ya que tal y como ocurre con la producción de flores y café, estas actividades se caracterizan por tener un uso intensivo de mano de obra.

TLC's y Zonas Francas: Alternativas para mitigar el impacto de los choques externos

Si bien es cierto que hasta la fecha no se han producido mayores dificultades para financiar el creciente déficit en la cuenta corriente, como resultado de las condiciones favorables en el entorno interno y externo, no es claro que la economía esté blindada frente a un deterioro del contexto internacional.

Con la profundización de la recesión en los Estados Unidos, la turbulencia en los mercados financieros internacionales y el debilitamiento de las relaciones comerciales con Venezuela y Ecuador, es necesario plantear estrategias para garantizar un flujo sostenido de recursos externos.

Se ha demostrado empíricamente que la vulnerabilidad de las economías

² Incluye aceites crudos derivados de petróleo, minerales bituminosos, hullas térmicas, fuel oils y los demás aceites livianos y sus preparaciones.

³ Incluye cafés sin tostar ni descafeinar, las demás flores y capullos frescos y rosas frescas.

frente a choques financieros externos se puede reducir en la medida en que la profundidad comercial aumente. Una estrategia óptima de blindaje de la economía debe incorporar mecanismos que permitan profundizar la capacidad exportadora del país. Colombia ha seguido dos estrategias de inserción en los mercados internacionales que consideramos adecuadas: la de los acuerdos comerciales y la de las zonas francas.

La inserción vía apertura negociada (TLC's)

En 2007 el país logró la aprobación en el Congreso de la República del texto del tratado de libre comercio (TLC) firmado con Estados Unidos y su protocolo modificatorio. En 2008 la incertidumbre frente al destino que enfrentará el TLC con EE.UU. debe estimular la búsqueda de nuevos mercados para la producción nacional.

Con este objetivo, el gobierno ha avanzado hacia la suscripción de acuerdos comerciales adicionales. Se firmó el acuerdo con Chile y los países del Triángulo Norte de Centroamérica⁴. Con Canadá se ha avanzado 90% en la negociación de un TLC en forma simultánea con Perú. Adicionalmente se adelantó 75% de la negociación en tres rondas con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)⁵ y se inició la negociación bloque a bloque entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (tabla 4).

El gobierno planea que para 2010 se tengan negociados al menos nueve acuerdos más y entren en vigencia los firmados con Estados Unidos, Chile, el Triángulo Norte de Centroamérica y los que se están negociando con Canadá, EFTA y la Unión Europea, lo que sumaría un total de 46 acuerdos de liberalización comercial⁶.

Aunque la agenda es bastante ambiciosa, hay que tener en cuenta que

para lograr una inserción competitiva en la economía global no basta con suscribir innumerables acuerdos comerciales si el país no ha emprendido un esfuerzo en materia de infraestructura y formación de capital humano. No menos importante es el diseño de estrategias que creen incentivos hacia la exportación. De ahí la importancia que tiene la modificación de la normatividad aplicable a las zonas francas.

Tabla 4
Estado de las negociaciones emprendidas por Colombia

País	Tipo de acuerdo	Duración	Estado actual
Estados Unidos 	Extensión de las preferencias arancelarias unilaterales	14 rondas	Firmado pero no ratificado
Chile 	Ampliación del acuerdo de complementación económica vigente desde el 1-ene-1994	2 rondas	Firmado pero no ratificado
Triángulo Norte 	Colombia suscribió en 1984 acuerdos bilaterales de acceso preferencial con cada uno de estos países.	6 rondas y 2 reuniones ministeriales	Firmado pero no ratificado
Canadá 	Primer acercamiento comercial entre los dos países	5 de 6 rondas	Negociación en curso
EFTA 	Primer acercamiento comercial entre estos países	3 de 3 rondas (temas pendientes)	Negociación en curso
Unión Europea 	El acuerdo va más allá de lo comercial. Europa planea incluir áreas de cooperación y negociación política.	2 años	Negociación en curso

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Asobancaria.

La inserción vía estímulos tributarios (Zonas Francas)

Con la expedición del Decreto 4051 de 2007 reglamentario de la Ley 1004 de 2005, se dictaron las disposiciones que regulan el régimen especial de zonas francas⁷. A diferencia de la anterior legislación, en ésta se aclaran los mecanismos para la declaratoria de una zona franca y se establecen pisos mínimos a la inversión y al número de empleos a crear bajo esta figura.

El decreto ratifica la tarifa única del impuesto de renta en 15% y establece que al interior de las zonas se pueden producir bienes tanto para el mercado nacional como externo, aún cuando para el caso del interno deberá cancelarse el impuesto al valor agregado (IVA). De otra parte, se

⁴ Honduras, Guatemala y El Salvador.

⁵ EFTA: Suiza, Islandia, Noruega, Liechtenstein.

⁶ Esto sin contar que en la actualidad están vigentes los tratados con México y los países de la Comunidad Andina.

⁷ Antes de la expedición de esta norma, las zonas francas operaron bajo las disposiciones de los Decretos 2233 de 1996, 918 de 2001, 2685 de 1999 y 383 de 2007.

contemplan tres clases de zonas francas: permanente, uniempresarial y transitoria y sobre cada una de ellas recaen requerimientos específicos en términos de la inversión mínima, generación de empleo y actividades autorizadas.

La gran innovación del Decreto 4051 de 2007 fue la introducción del concepto de zona franca especial o uniempresarial. Esta figura promueve la creación de zonas francas adicionales y aunque los requisitos para obtener su declaratoria no son fáciles de cumplir, existe cierto riesgo de que esta figura se extienda a muchas empresas. La zona franca uniempresarial de bienes debe tener como mínimo una inversión de US\$32 millones dentro de los tres años siguientes a su declaratoria y crear 150 empleos directos y formales⁸. Adicionalmente, a partir del segundo año de la puesta en marcha del proyecto, se deberá mantener el 90% de los empleos requeridos. Por su parte la zona franca especial de servicios tiene como requisito para acceder al régimen una inversión entre US\$2 y US\$10 millones y la creación de 500 nuevos empleos directos y formales dentro de los tres años siguientes a su declaratoria⁹.

Además, las empresas que deseen obtener la declaratoria de zona franca especial deben presentar para aprobación de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas¹⁰ un Plan Maestro de Desarrollo que es en últimas un plan de negocio en el que se demuestra que la iniciativa empresarial está encaminada a asegurar la generación de empleo, la transformación de

la infraestructura física, la reconversión industrial, la transferencia tecnológica y la competitividad.

Es claro que esta modificación es un avance en términos de favorecer la creación de polos de desarrollo industrial e inversión con vocación exportadora, sin embargo la legislación no contempla esta alternativa explícitamente, ya que hace extensivo los beneficios a empresas que no tienen esta naturaleza. Las zonas francas deben servir como incentivo a la inversión en sectores de alto valor agregado más que como un mecanismo para disminuir cargas fiscales.

Aunque es claro que el país requiere de este tipo de estímulos para jalonar el comercio exterior, su creación pone al descubierto las grandes barreras que enfrentan las empresas colombianas para poder insertarse competitivamente en los mercados externos, dentro de los que sobresale la alta carga impositiva. Así las cosas, su creación termina siendo un paliativo a los problemas que enfrentan nuestros empresarios. La verdadera solución requiere el diseño de reformas estructurales que equilibren la alta carga impositiva y que eliminen las inequidades derivadas de la existencia de exenciones y deducciones especiales.

Adicionalmente, la implementación de tres regímenes distintos de zonas francas terminará dificultando la capacidad de supervisión de las operaciones de las empresas y la administración del impuesto.

El éxito de esta medida dependerá en buena medida de que se tome conciencia de la necesidad de establecer un esquema de incentivos que esté vinculado directamente a la promoción de las exportaciones, más que a actividades destinadas al abastecimiento del mercado doméstico. Es aquí donde la posible ratificación de más de cuarenta acuerdos de liberalización comercial cobra sentido, ya que constituirá un paso hacia delante en la diversificación de la oferta exportable y los destinos de la misma, así como la reducción de la vulnerabilidad externa del país frente a los choques que afectan a los socios que

⁸ Por cada US\$5 millones de inversión adicional, el requisito de empleo se podrá reducir en un número de 15 sin que en ningún caso el total de empleos sea inferior a 50. Artículo 393-3 del decreto 4051 de 2007.

⁹ Para nuevas inversiones entre los US\$10 y US\$20 millones se deben crear al menos 350 empleos. Para aquellas en las que la inversión sea superior a los US\$20 millones el empleo a generar deberá ser de 150 o más.

¹⁰ Está integrada por el Ministro de Industria Comercio y Turismo (quien la preside), el Ministro de Hacienda, el Director del Departamento Nacional de Planeación, el Director de Impuestos y Aduanas Nacionales, el Presidente de Proexport y el Ministro Consejero de la Presidencia de la República.

demandan gran parte de nuestros productos.

Comentarios finales

Es evidente que la desaceleración en el ritmo de crecimiento de los principales socios comerciales de Colombia como EEUU y Venezuela, así como las restricciones al comercio impuestas por el vecino país, podrían tener un impacto negativo sobre el comportamiento de las exportaciones y por esta vía sobre la actividad económica y el empleo.

Sin embargo, el panorama no es del todo negativo toda vez que la estructura institucional que soporta las exportaciones, como es el caso de los acuerdos comerciales, y la constitución de zonas francas especiales se ha ido consolidando, a la vez que los destinos exportadores se han ido diversificando.

Esto desafortunadamente, no evita que 2008 vaya a ser un año difícil en este frente, debido a que los impactos de estas medidas no son de corto plazo. Si a la desaceleración mundial se suma la apreciación del peso y las alzas en las tasas de interés que se vienen dando en Colombia, es de esperarse que las exportaciones se resientan durante el año.

En el corto plazo, vemos como principal alternativa consolidar la dinámica exportadora que viene dándose a mercados como los de los países bajos, Dinamarca, Grecia, España y China. La profundización de estos, puede contribuir a aliviar los choques que vienen de EEUU y Venezuela.

Igualmente, consideramos que en la medida en que cesen las presiones financieras internacionales y las domésticas asociadas con la política restrictiva del Banco de la República, podrían darse bajas en las tasas de interés activas que faciliten la actividad exportadora.

El resto de medidas son de largo plazo. En todo caso, según vemos, esas medidas contribuirán a que la estrategia exportadora se convierta en un motor de crecimiento de la economía colombiana.

Finalmente, hacia el futuro encontramos que la sostenibilidad del desequilibrio en la cuenta corriente originado en la remisión de utilidades de la inversión extranjera, dependerá en buena medida del desarrollo de la vocación exportadora de las empresas nacionales y extranjeras y de la continuidad de las condiciones favorables para atraer nuevos flujos de capital.