

Inicio / Noticias / Economía / ¿Cómo está la relación comercial de Colombia con Estados Unidos?

ANÁLISIS

## ¿Cómo está la relación comercial de Colombia con Estados Unidos?

Economía - 2 nov. 2020 - 9:01 p. m.

Por: Santiago La Rotta

Este es el principal destino de las exportaciones colombianas, así como el principal origen de las importaciones que llegan al país.



Las exportaciones colombianas a Estados Unidos superaron los US\$12.000 millones en 2019. / Agencia Bloomberg

La relación comercial de Colombia con Estados Unidos es la más importante que el país tiene, con los mayores pesos en exportaciones e importaciones. Es, además, uno de los vínculos económicos más estables que tenemos, a pesar de los vaivenes políticos en ambos países.

Si se mira rápidamente esta estabilidad, también sirve para examinar qué ha pasado con la producción en Colombia, sus cambios y evoluciones. El diagnóstico de esta suerte de radiografía exprés puede ser, para citar la novela de Erich María Remarque, que no hay muchas novedades en el frente.

“Es una relación muy importante. Nuestras exportaciones a este país son del orden de los US\$12.000 millones anuales (FOB, 2019). Pero hay una característica muy importante aquí: un 84 % de toda esa venta son productos primarios, que son de bajo valor agregado. No tenemos una cultura de exportación, una cosa que viene de tiempo atrás. Pero acá los industriales se acostumbraron a tener un mercado interno protegido y con precios altos, y con eso nos contentamos”, cuenta Juan Carrillo, profesor de negocios internacionales de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

Lo que cuenta Carrillo no es nuevo y, de cierta forma, es parte de la estabilidad existente en la relación comercial con EE. UU.; desde 1991, las exportaciones de productos primarios (que incluyen, especialmente, los minero-energéticos) no han bajado de 73 % en su participación de la canasta exportadora, según cifras compiladas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

El punto más alto de esta participación se dio el mismo año de la entrada en vigencia del TLC entre ambos países, en una coincidencia que en parte se explica por el **boom** de los precios del petróleo, una fiesta que se acabó estrepitosamente un par de años después. Hoy en día, el peso de los productos primarios es del 84 %. “Por ejemplo, la cantidad de producto industrial que le vendimos a Estados Unidos en 2019 fue de US\$1.819 y US\$227 millones en confecciones. Y cuando se van a ver los valores de la industria liviana, que es muy intensiva en mano de obra, es muy poco”, comenta Carrillo.

Para el catedrático, el acuerdo comercial con Estados Unidos es “deficitario para nosotros. Antes y después del TLC seguimos siendo vendedores de productos primarios. Tampoco es cierto que nos hayan inundado de productos. Pero la verdad es que no hemos sabido lidiar con la caída del precio de los **commodities**”.

Las cuentas compiladas por el Mincomercio dan cuenta de que en 2012 las importaciones llegaron a poco más de US\$14.000 millones (CIF). Para 2019, la cifra registrada estuvo un poco más al norte de US\$13.000 millones.

María Claudia Lacouture, exministra de Comercio y directora de la Cámara de Comercio Colombo Americana (Amcham), también cuestiona la noción de que el TLC con EE. UU. ha sido una especie de piñata para las importaciones provenientes de este país. “El 70 % de los productos que importamos desde allá no los produce Colombia. Lo que se hizo fue que hubo traslados de proveedores; antes se hacían compras a Argentina y con el acuerdo y las ventajas se movieron esas compras, por ejemplo”.

Lacouture tiene un punto de vista algo distinto sobre la relación comercial con EE. UU., en especial en lo que tiene que ver con diversificación de la canasta exportadora: “Desde 2012, los productos no minero-energéticos pasaron de tener una participación del 16 al 46 %. Y hoy las empresas que le venden a Estados Unidos han registrado un aumento del 16 % en las exportaciones. Y hay nichos que hemos conquistado. Por ejemplo, el 100 % de los limones que llegan a Wyoming son colombianos”.

La exministra y directora gremial ve luces claras en este panorama, especialmente a partir de un estudio realizado por Amcham, en que compararon cuáles son los bienes que China y Colombia comparten en ventas a Estados Unidos. “Tenemos una canasta igualitaria en 705 productos y China tiene ventajas en un gran número, pero también encontramos que Colombia la tiene en 108 partidas arancelarias y encontrar una cantidad de subproductos que tienen una muy buena oportunidad de exportar a EE. UU.”.

Para Carrillo también “hay oportunidades enormes”, pues “exportamos apenas el 14 % del PIB, que es una cifra muy pequeña a escala mundial; el promedio es del 25 %. Tenemos campo para crecer, y teniendo el mercado americano en frente, las posibilidades son enormes”.

Según Lacouture, las oportunidades están en una variedad de sectores, como la producción agrícola, química, de metal, piedra y madera y en textiles, con énfasis en ropa de control, cueros preparados, vestidos de baño y fajas, por ejemplo.

En julio de este año, el Gobierno presentó la estrategia macro para la reactivación del comercio, la industria y el turismo. Dentro de esta incluyó una meta de crecimiento anual del 8 % en las exportaciones de servicios basados en conocimiento, que hoy suman US\$10.000 millones, de acuerdo con José Manuel Restrepo, ministro del ramo.

Por otra parte, y de cara a la elección de este martes, Lacouture no anticipa grandes cambios en un vínculo que también define como estable y con reglas claras gracias al TLC, según la dirigente. “En el tema de exportaciones, no se ha modificado con los cambios en la Casa Blanca. ¿Qué sí puede cambiar? La visión comercial de Donald Trump es una relación de castigo y recompensa en el relacionamiento con China; los tratos que Colombia ha tenido con Asia pueden ser más fáciles con Joe Biden que con Trump. El enfoque de Biden va a estar más relacionado con energías renovables, propiedad intelectual y su perspectiva con Latinoamérica es ver cómo se puede diversificar la producción de los **commodities** a otros sectores”.