

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de Manuel I. Jiménez

Septiembre 23 de 2010

## Comercio Internacional entre Colombia y la Unión Europea

La Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex) ha venido señalando que mientras el mercado de Estados Unidos exige prontitud en los despachos y grandes volúmenes (para lograr ganancias vía margen), el mercado de la Unión Europea (UE) se distingue por exigir pedidos exclusivos, de gran calidad y diseño, y con un alto valor agregado.

El comercio internacional de Colombia no ha sabido atender ni a unos ni a otros (ni volúmenes ni diseños) y actualmente nos defendemos es profundizando el modelo minero-energético de exportaciones de *commodities*. Nuestro principal éxito reciente tenía que ver con la “conquista del mercado de Venezuela”, pero ello se hizo vendiendo allí lo mismo que consumimos aquí (lo cual no exigía ni grandes volúmenes ni sesudos diseños).

La reciente firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia con la UE (con vigencia a partir del año 2013) debería servirnos de aliciente para prepararnos para mercados muy exigentes, si de manufacturas se trata. ¿Cuál es nuestro punto de partida respecto al comercio internacional con la UE?

Durante el año 2009, Colombia exportó hacia la UE cerca de US\$4.700 millones (un 14% del total de nuestro mercado exportador). Este grado de penetración no es tan profundo como el que tenemos con Estados Unidos (39%), pero tampoco registra el atraso que tenemos con Asia (3% del total exportado). Sin embargo, relativo a lo que hacen los líderes de la región, todavía debemos “sonrojarnos”: Brasil exportó hacia la UE un poco más de US\$34.000 millones (22% de su mercado exportador), Chile le exportó US\$9.200 (un 17%) y Perú unos US\$4.200 millones (un 16%), ver gráfico adjunto.

México no se destaca por sus volúmenes relativos, pues exportó a la UE cerca de US\$11.690 millones en el año 2009 (un 5% de su total exportado), pero parece ser uno de los que más ha aprendido sobre las preferencias de los consumidores de la UE. En efecto, se estima que un 72% de dichas exportaciones fueron productos diferentes a *commodities* (vehículos, teléfonos móviles y computadores entre otros).

Continúa

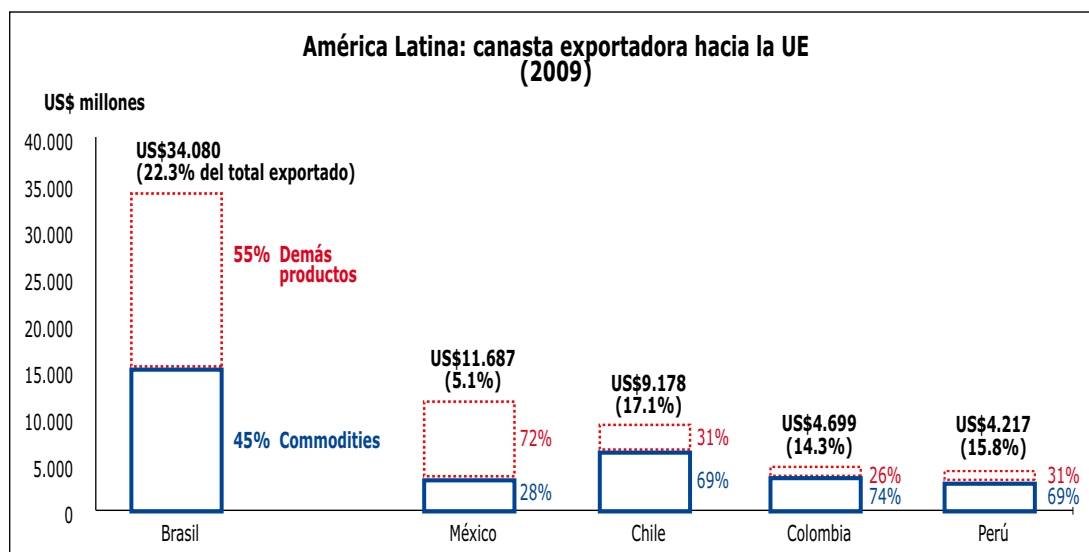
Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de Manuel I. Jiménez

En cambio, las exportaciones de Colombia a la UE diferentes a *commodities* tan sólo representaron un 26% del total (incluyendo principalmente bananos y flores). En este frente de diversificación de productos nos ganaron Chile y Perú, con un 31% diferentes a *commodities* (aunque esos productos también tenían que ver con alimentos).

Si bien Colombia se ha visto favorecida con las preferencias arancelarias (SGP) concedidas por la UE, ello no ha redundado en una mayor penetración comercial diversificadora. La verdad es que nuestra fuerza de ventas externa deja mucho que desear. Hoy en día, Colombia tan sólo cuenta con 11 embajadas en los 27 países de la UE, mientras que Brasil cuenta con 21; México y Chile, cada uno con 18 embajadas, y Perú con 16.

¿Cómo lograr que nuestras manufacturas sean competitivas con impuestos sobre la nómina del 60%, sobre-costos de transporte del 18% y una tasa de cambio real apreciada en un 10-15% respecto a la paridad internacional? ¿Cómo competir con Chile y México, quienes ya tienen operativo su TLC con la UE? (ver Comentario Económico del Día 24 de septiembre de 2009).

En síntesis, Colombia debe adoptar políticas conducentes a: i) disminuir los costos laborales; y ii) mejorar la infraestructura del país para abaratar también los gastos de transporte. La historia comercial de Colombia con la UE no es tan dramática como aquella que ya relatamos con Asia, pero sus problemas básicos son los mismos. Si Colombia no supera su discurso de la globalización y resuelve su fallida agenda interna, nos sumiremos en un modelo de crecimiento minero-energético, abundante en divisas, pero también lleno de desequilibrios socio-económicos (ver Comentario Económico del Día 9 de septiembre de 2010).



Fuente: cálculos Anif con base en ITC, Prochile, Banco Central de Chile y Dane.