

# ¡A exportar más!

**A pesar de los altos niveles de la tasa de cambio y del gran número de acuerdos comerciales, las exportaciones no repuntan. ¿Qué pasa?**

**L**OS MÁS BENEFICIADOS CON la fuerte devaluación que este año ha tenido el peso colombiano son los exportadores. Al menos en teoría. Pero aunque el dólar ha ganado valor frente al peso, las ventas al exterior de productos colombianos no han reaccionado. Incluso han caído.

En julio, cuando la tasa de cambio superó los 3.200 pesos por dólar, las exportaciones cayeron un 9,9 por ciento. Y en lo corrido del año, las ventas al exterior caen 2,5 por ciento, porque las tradicionales se contrajeron 3,7 por ciento y las no tradicionales 0,5.

Al buen nivel de la tasa de cambio se suman los numerosos acuerdos comerciales que tiene el país: 16 vigentes y 15 instrumentos de promoción y protección de inversiones, lo cual brinda acceso preferencial a más de 62 países y más de 1.000 millones de consumidores. Pero, igual, el país no exporta más aunque en este momento la tasa de cambio va rumbo a los 3.500 pesos. Toda una paradoja.

Varios factores han jugado en contra. Por un lado, el impacto de la guerra comercial y la reducción de los precios de los bienes básicos como **petróleo, carbón, ferroníquel o café**, ante una probable desaceleración global.

Por el otro, la mayor vulnerabilidad del país, que depende de unos pocos productos de exportación. Es decir, que falta diversificar la canasta exportadora porque solo un tercio de los bienes exporta-

dos corresponde a productos diferentes a los tradicionales.

Como resultado, las exportaciones colombianas solo contribuyen en 13 por ciento del PIB. Esta cifra está por debajo del promedio de la región (20 por ciento) y con considerables rezagos frente a pares regionales como México (38 por ciento) o Chile (29 por ciento). Por eso surge la gran pregunta: ¿por qué Colombia no exporta más?

Los empresarios culpan a los elevados sobrecostos del transporte de carga, los altos fletes, los problemas logísticos, los costos de la energía y las obligaciones laborales no salariales, entre otros. En otras palabras, a la falta de provisión de bienes

regional o nacional, y no tienen la exportación como estrategia de crecimiento. Además, estas firmas pequeñas carecen de las economías de escala y del financiamiento para enfrentar las exigencias de los mercados internacionales.

Las cifras dicen mucho: de las 11.131 compañías que hicieron algún tipo de exportación no minero-energética el año pasado, el 90 por ciento exportó menos de un millón de dólares. Y otro 8,1 por ciento vendió al exterior entre 1 y 9 millones de dólares. Tan solo 4 empresas en Colombia exportan más de 300 millones de dólares en productos no tradicionales.

Esto confirma que pocas empresas han logrado algún grado importante de exportación

**HAY QUE SUPERAR LOS PROBLEMAS DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA. PERO ES CLARO QUE FALTA UNA MAYOR CULTURA DE COMERCIO EXTERIOR**

públicos y a lo que algunos analistas llaman el “*costo Colombia*”, que atribuye la principal culpa al Estado.

Pero aunque estos elementos influyen, la principal razón es la falta de una cultura exportadora entre los empresarios. La mayoría de los exportadores se limitan a vender en el exterior excedentes de producción o aprovechar alguna coyuntura favorable de tasa de cambio. Esto se debe a que la gran mayoría son empresas familiares, enfocadas en el mercado local,

y están muy concentradas: 25 de ellas responden por una tercera parte de las exportaciones totales. A esto se suma que según Anif, menos del 4 por ciento de las pymes ha exportado.

Para Javier Díaz Molina, presidente de Analdex, el gremio de comercio exterior, “*las empresas siguen concentradas en el mercado local, que es rentable. Por eso esta sigue siendo una economía cerrada, donde las exportaciones per cápita son muy bajas*”. Sin embargo, admite que exportar no



FOTO: ESTEBAN VEGA LA-ROTTA

▲ El ministro de Comercio, José Manuel Restrepo, ve un cambio hacia una mayor cultura exportadora.



FOTO: ALEJANDRO AGOSTA

▲ Para María Claudia Lacouture, directora de AmCham Colombia, hay que aprovechar las oportunidades que trae la guerra comercial.



FOTO: GUILLEMO TORRES

▲ Según Javier Díaz, presidente de Analdex, exportar debe ser rentable para que haya una cultura exportadora en el país.

se logra de la noche a la mañana, y parte de la inconsistencia obedece a que cuando suben los precios del petróleo, el país se olvida del largo plazo.

Así ocurrió en el reciente boom del sector **minero-energético**, cuando todos los sectores sufrieron los efectos de la revaluación y con un peso fuerte pocos se atrevieron a exportar. “Hay que hacer que exportar sea una actividad más rentable, para que no sea algo marginal”, dice Díaz.

Pero también hay factores externos en juego. El desplome de los mercados de Venezuela y Ecuador, hacia donde iba cerca del 30 por ciento de las exportaciones no tradicionales, significó un duro golpe para los empresarios. Y se convirtió en una de las razones para no aprovechar las oportunidades que brindan los tratados de libre comercio con Estados Unidos y Europa.

### HAY CON QUÉ EXPORTAR

Frente a un panorama exportador que no parece halagüeño, el **ministro de Comercio, José Manuel Restrepo**, cree que hay razones para el optimismo. Si bien las exportaciones están concentradas en unas pocas compañías, asegura que no hay que minimizar las nuevas que comienzan a exportar.

Para Restrepo, comienza a aparecer un cambio en la cultura exportadora ante el relevo generacional en muchas compañías. Y el Gobierno trabaja activamente por consolidar esa tendencia. Con su plan “Colombia exporta” ha visitado más de 10 regiones del país para mostrarles a los empresarios las oportunidades en el exterior y acompañar a los potenciales exportadores a aprovechar los mercados. También

trabaja en ampliar la oferta de países mediante un esfuerzo de diplomacia comercial y sanitaria. Esperan firmar un nuevo acuerdo con Reino Unido para fortalecer el intercambio comercial ante la eventual salida de este país de la UE.

El ministro menciona en su campaña casos exitosos como el aguacate Hass, la piña Gold, el banano y otros en sectores como confitería, industria liviana, materiales de construcción y exportaciones de servicios.

María Claudia Lacouture, directora de AmCham Colombia, coincide en que comienza a aparecer un cambio cultural y muchas empresas empiezan a llegar a nuevos mercados. “En AmCham hemos visto un incremento de empresas nuevas de 23 por ciento”, dice. Insiste en que hay que acompañarlas con medidas que faciliten el comercio y el desarrollo productivo, así como a enfocarse en las verdaderas ventajas competitivas.

La guerra comercial no beneficia a nadie, pero allí también se encuentran oportunidades. Por eso, AmCham contrató un estudio que identificó 3.246 productos chinos que ahora entrarán a Estados Unidos con un arancel del 15 por ciento. Allí Colombia tiene oportunidad de aumentar sus exportaciones en 1.906 (58 por ciento), en sectores como prendas de vestir y agroindustria. Ahora habrá que identificar las empresas norteamericanas en China que podrían relocalizarse en Colombia.

Los exportadores le pidieron al Gobierno, en el cierre de su Congreso anual, reducir los tiempos de exportación e importación, mejorar las condiciones de las zonas francas y atacar la corrupción y el

comercio ilícito, así como avanzar en un Conpes de logística.

Es claro que el Gobierno debe seguir trabajando en estos frentes y reducir los obstáculos y costos para exportar. Pero los empresarios tienen que hacer su parte de la tarea. Según ProColombia, las empresas que exportan pueden tener hasta 41 por ciento más de ventas y mayores posibilidades de crecer.

Sin duda, el país tiene el gran desafío de aumentar y diversificar las exportaciones, en especial de cara a un panorama internacional complejo y ante el deterioro de la cuenta corriente que lo hace ver cada vez más vulnerable. Esta es una tarea de todos, pero en especial de los empresarios, que deben salir de su encierro nacional. ■

### POCOS EXPORTADORES

El grueso de las exportaciones se concentra en muy pocas empresas.

