

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS EN 10 AÑOS DEL TLC



Fuente: Cámara de Comercio Colombia Americana con cifras del Dane

PRINCIPALES 5 ESTADOS DE EE. UU. A LOS QUE LLEGAN LOS PRODUCTOS COLOMBIANOS



Fuente: Ancham Colombia con datos del U.S. Census Bureau

La posibilidad para que los empresarios colombianos conquisten progresivamente un mercado clave como el de Estados Unidos, en el que no habían estado, y profundizar las ventas de quienes ya habían dado ese paso bajo condiciones claras y permanentes, reduciendo la dependencia del petróleo y de la minería, ha sido el principal logro del tratado de libre comercio de Colombia con ese país.

En el balance que hacen, tanto el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como la Cámara de Comercio Colombo Americana (Amcham Colombia) destacan la posibilidad que han tenido miles de productos de entrar libremente a ese mercado, en un proceso de desgravación gradual en el que la prueba de fuego más relevante para los próximos años vendrá para el sector agroindustrial.

Según la ministra de Comercio, María Ximena Lombana, antes de la firma del acuerdo comercial con ese país los productores colombianos que querían entrar allí no tenían condiciones de estabilidad, porque la admisibilidad de los productos era sujeto de una revisión unilateral anual por parte de las autoridades de Estados Unidos, en el marco de una relación comercial regida por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATDPEA).

De acuerdo con la funcionaria, una vez entró en vigor el TLC, aquel 15 de mayo de 2012, se dieron las señales de estabilidad en reglas de juego para el intercambio de bienes y servicios, al punto de que las preferencias arancelarias no solo quedaron permanentes, sino que en ese proceso gradual más productos quedaron habilitados para comercializarse en el primer socio comercial del país, pasando de 5.500 partidas a cerca de 10.500 posiciones arancelarias en el 2021, número que en el 2022 está en 11.497 partidas, es decir, un aumento del 109 por ciento.

María Fernanda Lacouture, presidenta de Amcham Colombia, destaca que el acuerdo ha sido dulce para quienes han sacado provecho y muy importante para

Los logros y lo que falta en el TLC con EE. UU., tras 10 años de su implementación

Ventas diferentes a petróleo y minería pasaron del 29 % al 60 % del total. Sector agroindustrial es clave y se debe avanzar en acceso fitosanitario de más productos como carne, pollo y mango.

la institucionalidad de las relaciones, la estabilidad en las reglas de juego y por los innumerables canales de oportunidades que se abrieron y se mantienen con acceso privilegiado en el mayor mercado del mundo.

Además, explica que el TLC ha disminuido la dependencia minero-energética de Colombia en las exportaciones a Estados Unidos, y que las cifras del Dane muestran que mientras que en 2012 las exportaciones no minero-energéticas representaban un 29 por ciento del total a ese país, para 2021 su cuota fue del 60 por ciento, doblando su participación, a pesar del difícil contexto internacional.

Y aunque luego de una década Colombia está exportando en volúmenes menos de la mitad hacia ese país, producto de factores como la diversificación, la directiva señala que el objetivo del TLC fue buscar la entrada de más productos.

Según la ministra, los productos que promueve el país bajo el TLC, es decir, los agropecuarios, agroin-

109
 por ciento
 HA CRECIDO
 EL NÚMERO
 DE PRODUCTOS
 COLOMBIANOS
 QUE SE VENDEN
 HOY EN EE. UU.

dustriales e industriales, en 10 años de vigencia del acuerdo comercial han registrado un aumento promedio anual del 2,5 por ciento. "En esta primera década, el país le ha vendido a ese mercado un total de 14,1 millones de toneladas de esa clase de bienes", agregó Lombana.

Reto agrícola

Según la funcionaria, debido a que todavía quedan

cinco años para la desgravación arancelaria total (según el TLC es a 15 años), según los términos del acuerdo, uno de los trabajos claves está en avanzar en sectores sensibles como el agrícola, para lo cual se sigue trabajando en mejores de productividad con el Ministerio de Agricultura.

En el 2021, la balanza comercial agropecuaria con Estados Unidos fue positiva en 273,5 millones de dólares, y de las compras que hace Colombia al mundo, el 23,6 por ciento llegó desde ese país el año pasado y en esas importaciones, de acuerdo con Lombana, se destaca que la mayor parte son factores productivos que han abaratado los costos de producción local.

"Gracias a este TLC, Colombia reemplazó proveedores de insumos como el maíz amarillo que usa la industria para producir alimentos balanceados, por Estados Unidos, debido a los mejores precios", sostuvo la ministra Lombana.

A la fecha, Colombia ya adelanta el proceso de admisibilidad sanitaria para la carne y el pollo, para lo

que habrá una primera visita técnica para hacer una primera revisión que definió el Ministerio de Agricultura en una zona del Caribe para hacer esas revisiones, y en lo mismo se está avanzando en la carne de pollo. "Si avanzamos en productos como carne de res, pollo y pasiflora y otras frutas como el mango, este sector va a seguir siendo un ganador", señala la funcionaria.

Pero además, recalca que hay que seguir avanzando con renglones como la industria liviana, en actividades como confeccionar, así como en un segmento importante como lo son los cosméticos, al igual que los productos de metal-mecánica, artículos de hogar, industriales, autopartes, llantas, herramientas de industria gráfica, productos del sector químico y ciencias de la vida.

También hay un potencial importante en dotación hospitalaria, en plástico y caucho, en el sistema moda, calzado, joyería y confecciones, pero también en las industrias 4.0.

Renegociar no es la vía: Amcham Colombia

Desde Amcham Colombia tienen claro que aún falta por sacarle todo el jugo al TLC con los Estados Unidos, para lo cual la ruta es ejecutar acciones para seguir elevando la productividad de las empresas, pero es muy diferente llegar a plantear la renegociación de este y de otros acuerdos comerciales, pues otros países han tenido experiencias negativas en ese propósito.

"Hoy tenemos una autopista comercial que facilita los negocios en doble vía. Es importante que los candidatos a la presidencia que de antemano por desconocimiento proponen renegociar el TLC conozcan las oportunidades que estaríamos perdiendo, porque renegociar implica que el otro país también cambia las condiciones de acceso, y el acuerdo comercial que tenemos es uno de los más generosos en términos de oportunidades para Colombia", aseguró María Claudia Lacouture, presidenta de Amcham Colombia.

Y explica que esta tarea de aprovechamiento se puede abordar desde frentes como las alianzas público-privadas para trabajar en productividad y competitividad empresarial; que las empresas tengan en las exportaciones y en Estados Unidos su plan estratégico de crecimiento para no depender solamente de una tasa de cambio, sino de un plan de fondo para saber las necesidades del mercado y tener una rápida capacidad de adaptación frente los cambios.

Y manifiesta que es vital seguir avanzando para estimular el *nearshoring*, o relocalización de empresas, ya que Estados Unidos, tanto con la tensión comercial con China como por la crisis Rusia-Ucrania, ve cada día con mayor importancia la necesidad de contar con proveeduría cercana, con estabilidad y afinidad política, elementos que Colombia ofrece a los inversionistas estadounidenses.

Sin embargo, una tarea prioritaria es recortar el rezago en productividad relativa frente a Estados Unidos, como por ejemplo en la logística, sobre todo en aduanas e infraestructura, que disparan los sobrecostos tanto en valores como en tiempo.