

## ¿Y AHORA QUÉ?

En un escenario en el que las exportaciones se desploman por cuenta de la crisis petrolera, se hace necesario repensar qué y cómo vender en mercados externos.

**D**urante mucho tiempo la economía colombiana disfrutó de los tiempos gozosos relacionados con el auge del petróleo y la minería, que hoy atraviesan por una de sus más severas crisis. Todo por cuenta del fin de un ciclo favorable de precios altos que generó muchas oportunidades.

Tanto así, que la caída de las exportaciones correspondientes a la industria extractiva supera el 48%, lo que ha llevado a que analistas se pregunten cómo se suplirá ese vacío, a pesar de que el crudo ha tenido un reciente repunte que no iría más allá de los US\$45 por barril.

Respecto del comportamiento de las exportaciones en los últimos 12 meses a febrero, la caída fue de 34,7%, tras venderle al mundo

US\$51.751 millones en 2015, frente a US\$33.811,1 millones en 2016.

Solo en febrero, las exportaciones totales registraron una caída de 27,7% a US\$2.297 millones, cuando hace un año llegaban a US\$3.133 millones, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane).

Y, sin duda, esto se da en un escenario de cambio hacia un crecimiento proyectado más bajo (2,7% para este año, según el Banco de la República), lo que propicia la contracción de las exportaciones, cuya situación ha sido infortunada por cuenta de los países vecinos. En medio de este panorama, calificado como 'turbulento' por especialistas, se espera que Colombia no salga tan mal librada.

Tras un deterioro económico mundial, la fortaleza del dólar frente al peso (hasta hace poco) era la tendencia en el mercado. Sin embargo,

cabe preguntarse: ¿por qué si se ha generado una devaluación del peso, que en el último año llega al 16,6%, las ventas al exterior no reaccionan? Una de las razones tiene que ver con que las ventas colombianas al exterior van fundamentalmente a Estados Unidos, Venezuela, Ecuador, Perú,

Chile y México, que también han sido golpeados (excepto Estados Unidos) por la crisis petrolera y de las materias primas.

"No basta un dólar alto para que se disparen las exportaciones. No hay suficientes mercados y los precios se

cayeron", afirmaba hace unos días el presidente de Analdex, Javier Díaz, antes de que el precio del dólar se cotizara por debajo de los \$3.000.

También influye en que esas exportaciones vayan a mercados que estén menos devaluados que

**El país debe buscar nuevos sectores que le generen divisas. Y los empresarios deben aprender a cubrirse frente al riesgo cambiario.**

## DE VUELTA

Uno de los propósitos del

Gobierno es que los empresarios puedan encontrar información sobre potenciales clientes en el portal de Procolombia ([www.procolombia.co](http://www.procolombia.co)) y también captar a los que hayan dejado de exportar. "La idea es dar a las firmas los mecanismos para que vendan al exterior rápidamente (logística, costos, información comercial y clientes)", afirma María Claudia Lacouture, presidente de Procolombia. □



**Mauricio Perfetti**  
Director del Dane

**María Claudia Lacouture**  
Presidente de Procolombia