

# En China

## 'el contacto personal vale más que un contrato'

¿Qué tan seria está siendo Colombia con su último acercamiento 'personal' a la China? ¿Hay realmente escenario para un TLC?



En China, "el contacto personal vale más que un contrato", así lo explicaba claramente el señor Li Changhua, ex-embajador de la República Popular China (RPC) en Bogotá, en entrevista dada al diario colombiano Portafolio, hace cuatro años. La razón de esta afirmación: para que al momento de haber discrepancias exista también un canal amistoso y confiable de comunicación, con el propósito de remediarlas fácilmente.

Y es que desde el pasado mes de mayo, y con la última visita del Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos a Singapur, Pekín y Shanghai, así como sus importantes reuniones con los dirigentes chinos, esta frase ha venido dando vueltas y vueltas en mi cabeza. La diplomacia colombiana hacia China ha sido tímida, incipiente. En contraste, el intercambio productivo ha dado saltos significativos posicionando al 'país del dragón' como segundo socio comercial colombiano. La pregunta es entonces, ¿hay realmente un escenario favorable para un tratado de libre comercio (TLC) entre las dos economías?

El contexto de la relación política entre China y Colombia muestra un panorama en el que hace falta madurar los vínculos que, a pesar de haberse hecho oficiales hace más de treinta años, no han sido tan productivos como con otros países latinoamericanos. Pareciera, sin embargo, que con este importante acercamiento personal, el presidente Santos estuviese trazando por primera vez una ruta certera hacia un TLC entre China y Colombia. Pero,



▲ Raisa C. Ubaque-Sanderson  
- Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia y Candidata a Maestría en Economía y Comercio Internacional de la U. de Shanghai (informe especial para CORREO de FENALCO y PORTAFOLIO).

lo realmente cierto, como bien lo han afirmado investigadores en el tema, es que a Colombia le hace falta enmarcar su relación con China en una política seria donde, por un lado, haya un conocimiento de Asia y de China y por el otro sea integral e involucre, además de lo obvio -político y económico-, aspectos sociales, culturales, tecnológicos y de mayor cooperación.

En ese sentido, aplaudo con gran emoción la reciente firma de varios convenios entre las dos naciones. Asimismo, la iniciativa de fortalecer la presencia diplomática colombiana en la RPC, a través de la apertura de un consulado adicional en Shanghai. Este es un gran paso para el fortalecimiento de la relación con los asiáticos.

### LOS INDICADORES

Tras calcular los valores del índice de Ventaja Comparativa Relativa (RCA) y de Comercio Intra-industria (ITT) para ambas naciones entre 1980 y 2010, se logró demostrar que las economías colombiana y china son complementarias y habría mayor creación que diversión de comercio con la negociación y firma de un TLC.

Nuevamente, este resultado no sorprende si recordamos que, incluso en un informe de Análisis Comparativo de Economía y Comercio Exterior Sino-Colombiano publicado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el año 2003 en el que se analizaba, entre otros, el Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR), se demostró

que "la oferta exportable colombiana es complementaria con la demanda china", al tiempo que "la oferta exportable china es complementaria con la demanda colombiana", enumerando los productos respectivos.

Evidentemente, las economías del mundo seguirán gravitando hacia el Pacífico y concentrándose en dirección a la China.

Y es que, en épocas de crisis en las que Estados Unidos y la Unión Europea luchan por conservar sus economías a flote, ¿a quién no le gustaría estar asociado con un país que ha mantenido un crecimiento del PIB cercano a los dos dígitos y ha servido además como ejemplo de desarrollo y transformación industrial?

En promedio, entre el año 2000 y 2011, las exportaciones colombianas a China crecieron anualmente en un 62,73%.

lamiento de la relación con los asiáticos. Nos queda confiar en que esta decisión dé verdaderas muestras de seriedad, y para ello, el trabajo de los funcionarios oficiales debe partir de un conocimiento sustancial de la cultura, idioma, economía y forma de hacer negocios en China. A mi modo de ver, estas son condiciones 'impajaritables', como se dice en Colombia, para promover ese contacto personal de manera fluida y estable.

Y aunque esta visita, y en especial el anuncio de la posibilidad de nego-

ciar un tratado de esta envergadura con la RPC, generó todo tipo de controversias en Colombia, las cifras de comercio e inversión entre los dos países durante los últimos doce años muestran que el acercamiento económico se viene dando de manera natural, casi gravitacionalmente.

Luego de una investigación exhaustiva, y sin mayores sorpresas, encontré que entre los años 2000 y 2011, el intercambio comercial sino-colombiano aumentó en 2.672 por ciento, al pasar de 348 millones de dólares, en el año 2000 a 9.655 millones de dólares, en 2011. De estas cifras deducimos que las importaciones colombianas crecieron en un 2.303 por ciento, y sus exportaciones hacia el gigante asiático se incrementaron en 6.685 por ciento. Los números son reveladores: al contrario de lo que muchos creen, han sido las ventas colombianas a China durante los últimos doce años, las que han jalado el acercamiento y, muy gradualmente, reduciendo en forma modesta la brecha comercial que, quizás, siempre existirá a favor de la RPC.

En promedio, entre el año 2000 y 2011, las exportaciones colombianas a China crecieron anualmente en un 62,73 por ciento y sus importaciones en un 35,56 por ciento. Esto parecería también favorable para el país que es puerta de Sur América. Irrefutable es, sin embargo, que Colombia vende principalmente a China productos primarios —petróleo, carbón, ferroníquel, entre otros—, y le compra intermediarios o de alta tecnología, manteniendo en valores un déficit comercial muy arduo de reducir.