

Observatorio Económico

Colombia

Bogotá, Julio de 2012
Análisis Económico

Colombia

Mauricio Hernández Monsalve
mauricio.hernandez@bva.com

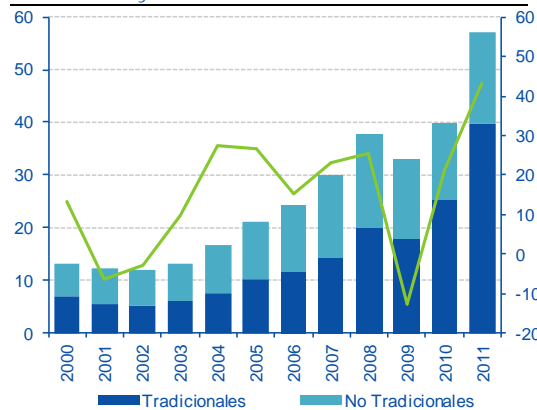
Colombia: nuevos mercados externos para los mismos productos Mayor diversificación de las exportaciones por destino pero se concentran en pocos productos básicos

- Colombia ha logrado una mayor diversificación de los mercados de exportación
Desde 2007 el país ha logrado una mayor diversificación de los destinos de exportación luego de la reducción dramática de las ventas al mercado venezolano, el cual bajó su participación en las exportaciones no mineras del país de 25% a 8% entre 2008 y 2011, debido a restricciones diplomáticas y escasez de divisas en aquel país. Por otra parte, sobresale el mayor comercio con países vecinos con amplio potencial de expansión, tales como Perú, Brasil y Chile.
- Sin embargo, las exportaciones están ahora más concentradas en algunos productos básicos con bajo contenido tecnológico
El valor de las exportaciones diferentes a carbón, ferroníquel, petróleo y café —tradicionales— fue similar en 2008 y 2011, pero la composición de las mismas favoreció en el último año al sector minero (productos como oro y esmeraldas), reduciendo la participación de la industria. Esto se debe a la menor contribución del mercado de Venezuela, el cual se caracterizó por ser intensivo en productos industriales, muchos de ellos con alto valor agregado.
- Perú y Chile, a diferencia de Colombia, han aumentado las exportaciones industriales al mismo tiempo que las ventas de productos básicos
Adicionalmente, entre 2008 y 2011 el incremento de las exportaciones colombianas estuvo sustentado en el mayor nivel de los precios de los productos básicos, más que en el repunte de los volúmenes de comercio.
- El reto del país será encontrar nichos de mercado en los nuevos socios comerciales que vayan más allá de la provisión de productos básicos.
Esto es particularmente importante en el comercio con Europa, Asia y los países del NAFTA, en donde las ventas del país se han concentrado con mayor fuerza en los combustibles, los cuales representan más del 70% del total. Al contrario, en los países de América del Sur, excepto en Chile y Argentina, priman las ventas de productos no minero-energéticos.

Exportaciones impulsadas por bienes del sector minero-energético

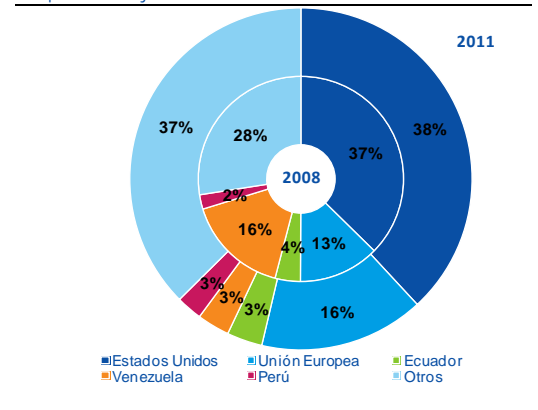
En 2011 las exportaciones totales crecieron 43% anual, el mayor crecimiento en los últimos 25 años. Estos niveles récord se relacionaron directamente con el auge del sector minero-energético, el cual participó con el 71% del total y creció 62% anual, gracias a una combinación de mayores precios internacionales y el incremento, aunque menor en proporción, de la producción local (Gráfico 1). Si además sumamos productos como oro, esmeraldas y otros minerales, resulta que el 80% de las ventas del país son actualmente productos básicos.

Gráfico 1
Exportaciones totales
En USD Mm y variaciones interanuales, %



Fuente: DANE y BBVA Research

Gráfico 2
Destino de las exportaciones totales 2008 y 2011
En porcentaje



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

Las exportaciones no tradicionales (diferentes a petróleo, café, carbón y ferroníquel) se ubicaron en un nivel similar al de 2008, año que marcó el máximo histórico, pero su destino es diferente en la actualidad (Gráfico 1). El mercado venezolano se comprimió fuertemente, Estados Unidos ganó participación en algunos productos industriales y se aprovecharon los mercados vecinos que se encuentran en expansión. Asimismo, se evidencia un repunte moderado de las ventas de alimentos hacia Venezuela, impulsadas por una política de abastecimiento interno en aquel país.

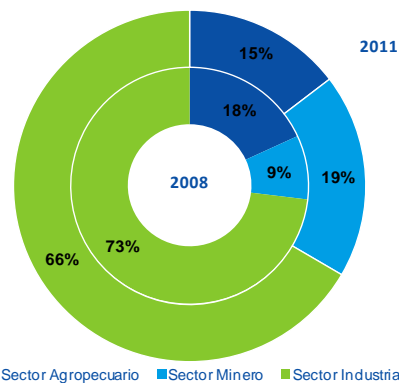
La composición por sectores de las exportaciones no tradicionales también cambió desde 2008 (Gráfico 3). La industria siguió liderando las ventas externas del país, pero redujo su participación en más de 7 puntos porcentuales. Mientras que hace cuatro años este sector representó el 73% del total, comprendiendo ramas de alta tecnología como maquinaria, vehículos y otras materias primas gracias a la demanda del mercado venezolano, en 2011 significó el 66%. Por otra parte, las ventas del sector minero (oro y esmeraldas, principalmente), tuvieron una mayor participación, pasando del 9% al 19%.

Exportaciones industriales a Venezuela aún no logran sustituirse

En 2008 las exportaciones no tradicionales a Venezuela llegaron a representar el 25% del total. En ese año las ventas a ese país sumaron más de USD 6.000 millones, el mayor valor de toda la historia. Los principales productos exportados fueron animales vivos (16% del total), confecciones (12%), químicos (8,5%), cueros (8%), textiles (7,8%), papel (5,5%), alimentos (5,3%) y vehículos (5,1%). Es decir, la mayor parte se ubicaba en la industria de media-alta tecnología. Después de este año, el Gobierno Venezolano rompió relaciones diplomáticas con Colombia y restringió el comercio de vehículos y animales vivos hasta cero, mientras que impuso cuotas de mercado muy bajas para los demás productos ante la escasez de divisas en ese país. Como resultado, actualmente Venezuela sólo representa el 8% de las ventas no tradicionales de Colombia.

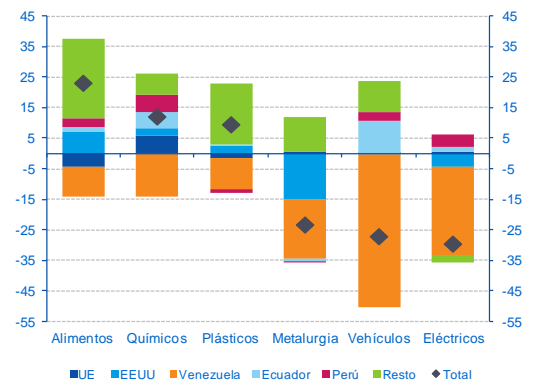
En 2011, sólo tres sectores, entre 15 que son diferentes a combustibles y metales preciosos, lograron superar las ventas externas que tenían en 2008: alimentos, químicos y plásticos (Gráfico 4). En estos casos sobresalió la atomización de los destinos de exportación en los años recientes, con una fuerte participación de los nuevos socios comerciales provenientes de América del Sur y Europa. Los demás productos industriales han reducido sus ventas externas, pues no lograron sustituir el mercado venezolano, determinando que las exportaciones del sector en 2011 fueran 11% inferiores a las registradas en 2008. Aún así, 2011 se destaca por ser el primer año con crecimiento de las ventas industriales, luego de caídas consecutivas en 2009 y 2010.

Gráfico 3
Composición de las exportaciones no tradicionales, 2008 y 2011
En porcentaje



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

Gráfico 4
Crecimiento sectorial entre 2008 y 2011
En contribuciones a la variación, %



Fuente: DANE y BBVA Research

Ventas externas concentradas en pocos productos

Conclusiones de un índice de Herfindahl

Un índice de Herfindahl, construido para evaluar el grado de concentración de las exportaciones entre países de destino y tipo de bienes, concluye a favor de una mayor diversificación de los destinos de exportación a partir de 2008, pero muestra cómo se han concentrado fuertemente en unos pocos productos desde la misma fecha. En efecto, en el análisis por países se evidencia cómo a partir de la crisis internacional de 2008-2009, la economía colombiana logró ingresar a nuevos mercados de exportación, principalmente en el caso de las exportaciones no tradicionales (incluyendo oro y esmeraldas), las cuales redujeron el índice de Herfindahl en más de 30% a 2011, hasta un valor que se interpreta como ausencia de concentración (Gráfico 5). Por su parte, el índice por tipo de producto aumentó en este mismo período en más de 180%, ubicándose en el rango que significa alta concentración.

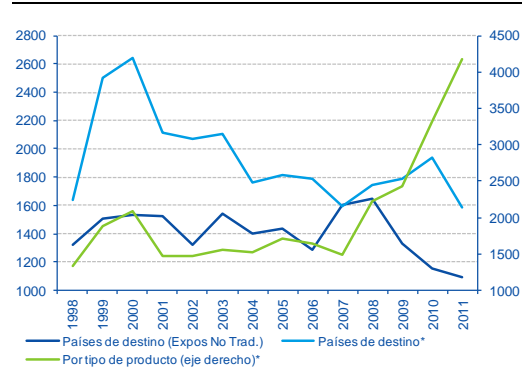
Estas diferencias del comercio por tipo de producto se comprueban en el Gráfico 6. Entre 2000 y 2007 los productos de la industria básica y de alta tecnología lideraban el crecimiento de las exportaciones, lo cual favoreció la expansión de la base empresarial con una escala de capital media-baja (según muestra un estudio de BASC en 2009), si bien se encontraban altamente concentradas en unos pocos mercados de exportación (Venezuela y Ecuador). Al contrario, entre 2008 y 2011, sólo las ventas de bienes primarios crecieron, intensificando su participación en el comercio total. De hecho, la industria de alta tecnología ha sido la de peor desempeño, con una caída de casi 5% en este período.

Exportaciones industriales de Colombia se diferencian negativamente con respecto a los casos de Chile y Perú

Colombia se diferencia ampliamente de los países de la región más abiertos al comercio internacional. Perú y Chile en los años recientes están disminuyendo lentamente su exposición a las

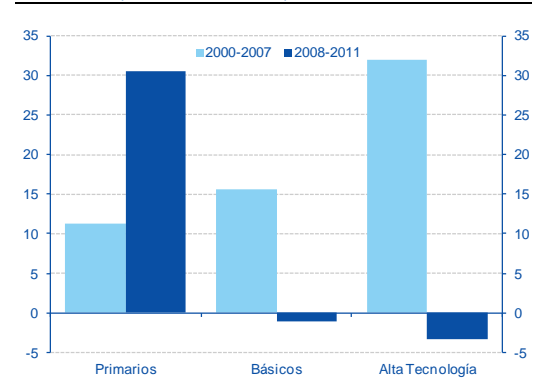
exportaciones de bienes primarios gracias a un mayor incremento de las ventas externas de los productos industriales, que está más que compensando el dinamismo de los productos mineros (Gráficos 7 y 8). En este sentido, la diversificación exportadora de Colombia es parcial, pues está exportando unos pocos productos a una mayor cantidad de países, lo cual reduce el riesgo de exposición a las crisis de carácter nacional en sus socios comerciales, pero queda más expuesta a los choques globales sobre los términos de intercambio.

Gráfico 5
Índice de concentración de mercados Herfindahl
Índice entre 0 (sin concentración) y 10.000
(concentrado)



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

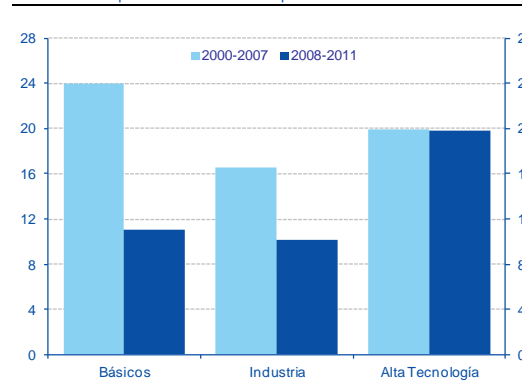
Gráfico 6
Colombia: Crecimiento de las exportaciones por
tipo de bienes
Variación promedio en el período indicado, %



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

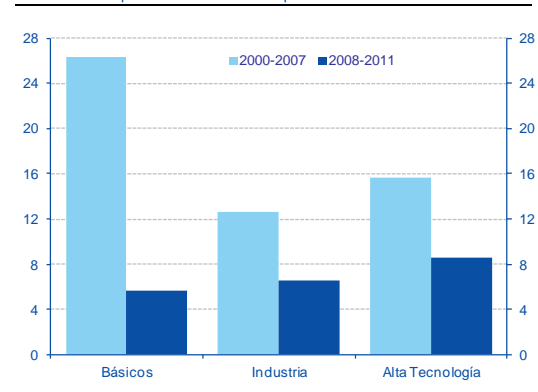
El factor diferenciador de Perú y Chile, respecto al desempeño de Colombia, radica en su mayor determinación en la firma de diferentes acuerdos de libre comercio, reflejándose en una mayor diversificación de los mercados y los productos. Chile, por ejemplo, es el país del mundo con el mayor número de tratados de libre comercio, firmados con áreas económicas que representan más del 62% del PIB mundial (NAFTA, Unión Europea, EFTA, Corea del Sur, China, etc.). Como resultado, las exportaciones industriales tienen un destino muy diverso: Unión Europea (17% del total), Estados Unidos (12%), Mercosur (12%), CAN (12%), Japón (6%) y China (6%). Al contrario, Colombia concentra el 50% de las ventas manufactureras en cuatro países (Estados Unidos, Ecuador, Venezuela y Perú), la Unión Europea sólo significa el 7% y Asia tiene una aportación menor al 2%.

Gráfico 7
Perú: Crecimiento de las exportaciones por tipo
de bienes
Variación promedio en el período indicado, %



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

Gráfico 8
Chile: Crecimiento de las exportaciones por tipo
de bienes
Variación promedio en el período indicado, %

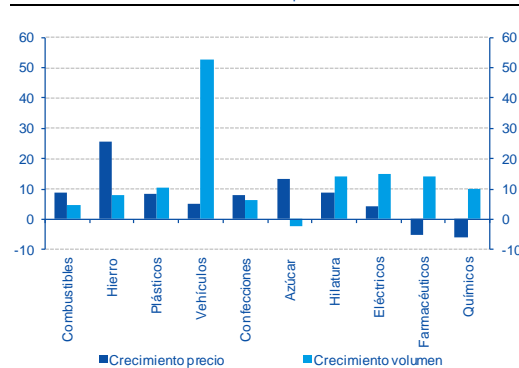


Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

Comercio exterior del país crece en valor, pero no en volumen

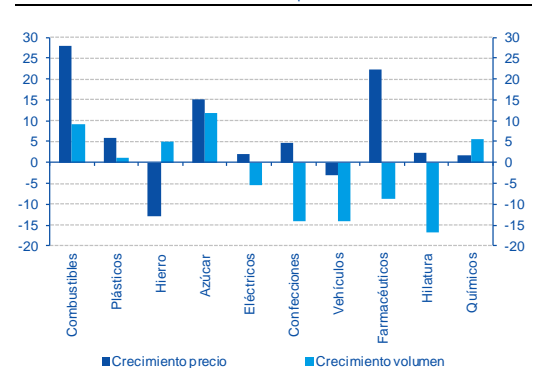
El aumento de las exportaciones colombianas en los años recientes ha estado explicado más por variaciones positivas en los precios que por incrementos en las cantidades (Gráficos 9 y 10). En efecto, comparando las variaciones de algunas partidas arancelarias en dos periodos de tiempo (2000-2007 y 2008-2011) se verifica cómo entre 2000 y 2007, el mejor desempeño de los términos de intercambio estuvo acompañado, en la mayoría de los casos, de un crecimiento equivalente o superior en los volúmenes exportados. Al contrario, entre 2008 y 2011 fueron pocos los sub-sectores que incrementaron su cantidad, y los que la aumentaron, lo hicieron por debajo del crecimiento de los precios. Por lo tanto, la expansión de las exportaciones se basó en los términos de intercambio más que en la productividad interna.

Gráfico 9
Crecimiento de las exportaciones* 2000-2007
Variación acumulada en el período, %



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research *Ordenados por valor

Gráfico 10
Crecimiento de las exportaciones* 2008-2011
Variación acumulada en el período, %



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research *Ordenadas por valor

El reto de la economía colombiana es aprovechar el mejor desempeño de las economías emergentes

Exportaciones agroindustriales con alta participación en el mercado regional

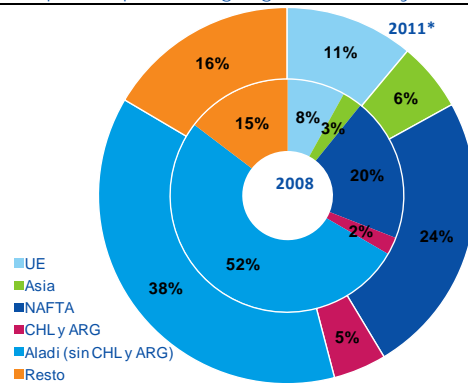
El balance del crecimiento mundial está girando a favor de las economías emergentes de Asia y América Latina. Esto impone un reto a Colombia en el sentido de dirigir sus esfuerzos a garantizar un mayor acceso a estos mercados en expansión. Parte de la estrategia comercial reciente se ha encaminado a este objetivo. Los tratados de libre comercio y complementación económica con Chile, México (revisado y profundizado recientemente), MERCOSUR, Corea y Turquía (en negociación los dos últimos) han valorado el potencial de crecimiento de los países con menor grado de desarrollo actual. No obstante, el avance de estos mercados ha sido muy lento y poco diversificado (Gráfico 11), dejando a Estados Unidos y la Unión Europea como los principales sustitutos de las menores exportaciones a ALADI (ante las menores compras de Venezuela).

El principal destino de las ventas agroindustriales de Colombia es América del Sur. Más del 80% de las exportaciones a los países vecinos se concentran en productos diferentes a combustibles, café y minería. Sin embargo, los nuevos mercados en expansión (como Chile, Argentina y Perú) aún no superan el 30% de este indicador, reflejando que aún se tiene espacio de complementariedades económicas adicionales con estos países.

En este sentido, Colombia no parece estar aprovechando lo que serían sus mercados naturales en la región (por proximidad geográfica, afinidad cultural y crecimiento conjunto). El comercio con los vecinos parece infrarrepresentado respecto a lo que predicen los modelos gravitacionales. Estos concluyen a favor de la mayor profundización del intercambio inter-industrial e intra-industrial entre los países de América Latina, aunque condicionando los resultados a los avances en materia de infraestructura de transporte multimodal. Por otra parte, la ampliación del mercado regional para

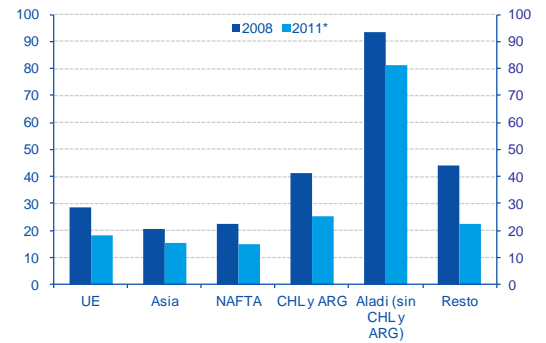
Colombia resulta más importante en la medida que hacia los demás mercados, tales como Unión Europea, Asia y NAFTA, sólo el 12% de las exportaciones son agroindustriales (Gráfico 12).

Gráfico 11
Exportaciones industriales y agrarias por destino
Participación por zona geográfica 2008 y 2011, %



*Datos a noviembre. Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

Gráfico 12
Importancia de las exportaciones industriales y agrarias por destino
Porcentaje del total de exportaciones, %



Fuente: DANE, DIAN y BBVA Research

Conclusiones

Las exportaciones del país están creciendo rápidamente en los años recientes, impulsadas por una combinación de más mercados externos y aumentos importantes en las ventas de productos básicos, como petróleo y carbón, pero sin avances significativos en los productos con mayor intensidad tecnológica. Asimismo, el resultado fue altamente dependiente de los mayores precios internacionales, con progresos incipientes en términos de volumen exportado, lo cual aumentó la exposición del país a los choques de términos de intercambio que históricamente tanto han afectado la estabilidad económica de Colombia y Latinoamérica. Además, la concentración de las exportaciones en pocos productos básicos hace vulnerable al país ante cambios bruscos en la demanda y oferta globales, que impliquen cambios abruptos en los precios de los mismos.

Aún así, las actuaciones de Colombia en materia de comercio exterior, mediante los acuerdos de libre comercio firmados y en proceso, van en la dirección correcta, pues buscan aprovechar aquellas regiones con alta demanda actual (como Estados Unidos y Europa), pero también sacar provecho de los países en etapa de fuerte expansión (como Chile, Perú, México y Turquía). El reto de los próximos años es acompañar la mayor diversificación de los mercados de exportación, mediante el acceso de más sectores a estos nuevos destinos, garantizando la sostenibilidad de largo plazo del crecimiento de las ventas externas y limitando la dependencia a los términos de intercambio y el tipo de cambio.

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento será distribuido en el Reino Unido únicamente a (i) personas que cuentan con experiencia profesional en asuntos relativos a las inversiones previstas en el artículo 19(5) de la ley de servicios y mercados financieros de 2000 (promoción financiera) de la orden de 2005, (en su versión enmendada, en lo sucesivo, la "orden") o (ii) entidades de grandes patrimonios sujetas a lo dispuesto en el artículo 49(2)(a) a (d) de la orden o (iii) personas a las que legalmente se les pueda comunicar una invitación o propuesta para realizar una inversión (según el significado del artículo 21 de la ley de servicios y mercados financieros de 2000) (en adelante, todas estas personas serán "personas relevantes"). Este documento está dirigido únicamente a las personas relevantes y las personas que no sean personas relevantes no se deberán basar en el mismo ni actuar de conformidad con él. Las inversiones o actividades de inversión a las que hace referencia este documento sólo están disponibles para personas relevantes y sólo se realizarán con personas relevantes.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA no es miembro de FINRA y no está sujeta a las normas de revelación previstas para sus miembros.

"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: www.bbva.com / Gobierno Corporativo".

BBVA es un banco supervisado por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, e inscrito en el registro del Banco de España con el número 0182.