

Análisis Coyuntural

Adpostal



Llegamos a todo el mundo !

**CAMBIAMOS PARA SERVIRLE MEJOR
A COLOMBIA Y AL MUNDO**

ESTOS SON NUESTROS SERVICIOS

VENTA DE PRODUCTOS POR CORREO

SERVICIO DE CORREO NORMAL

CORREO INTERNACIONAL

CORREO PROMOCIONAL

CORREO CERTIFICADO

RESPUESTA PAGADA

POST EXPRESS

ENCOMIENDAS

FILATELIA

CORRA

FAX

LE ATENDEMOS EN LOS TELEFONOS

243 8851 - 341 0304 - 341 5534

980015503

FAX 283 3345

Análisis Coyuntural

El debate de los últimos días sobre la reactivación de la economía ha girado en torno a si sólo son las exportaciones las que están liderando este proceso o si, adicionalmente, la demanda interna ya ha empezado a reaccionar.

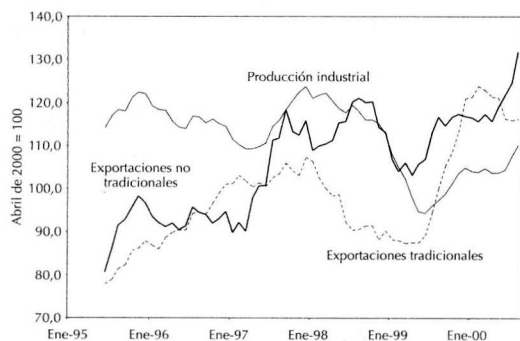
Hay varios indicios de una incipiente recuperación de la demanda interna. Por una parte, desde el primer semestre de 1999 la EOE de Fedesarrollo ha venido arrojando una tendencia ligeramente creciente en el nivel de pedidos que enfrentan las empresas. Esta tendencia se desaceleró en los primeros seis meses del año 2000, pero en agosto pasado recuperó el ritmo que traía. Los datos a agosto muestran que para 44% de los encuestados los pedidos aumentaron frente al mes anterior, mientras esta cifra había estado en promedio alrededor de 27% en los meses precedentes. Sin embargo, los datos preliminares de la encuesta de septiembre reflejan un estancamiento en la dinámica que venían mostrando los pedidos. Por otra parte, el ritmo al que venía cayendo el crédito de consumo ha disminuido en los últimos meses, aunque de ninguna manera podría afirmarse que se está reactivando. Con todo,

para este año Fedesarrollo proyecta un crecimiento de la demanda interna de 1,9%, resultado bastante inferior al que se estima para las exportaciones que este año crecerán 11,3%.

En contraste, si se compara el desempeño de la actividad industrial con el de las exportaciones no tradicionales -definidas como las diferentes a petróleo, café, carbón y ferróníquel- es evidente que las ventas al exterior de este tipo de productos están liderando el proceso de reactivación industrial. Como se observa en el Gráfico 1, las exportaciones de bienes no tradicionales vienen mostrando una tendencia creciente y sostenida desde el segundo trimestre de 1999, no obstante que sólo a partir de abril de este año superaron los niveles que habían alcanzado durante los últimos tres años. El índice de producción industrial, por su parte, casi reproduce la tendencia de las ventas externas de no tradicionales en particular desde el segundo trimestre de 1999.

Adicionalmente, si se comparan las tasas de crecimiento de la producción industrial y de las exportaciones, se observa que desde mediados de 1998

Gráfico 1. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES (Promedio móvil 6 meses)



Fuente: Dane; cálculos de Fedesarrollo.

las exportaciones, tanto tradicionales como no tradicionales, vienen cayendo a tasas inferiores o creciendo a tasas superiores a las de la producción industrial y esta tendencia se mantiene hasta hoy. Los datos a agosto muestran que la producción industrial creció 14,5% en los últimos doce meses de este año respecto a igual período de 1999, mientras las exportaciones lo hicieron en 19,4%. Los últimos datos disponibles a septiembre muestran que las exportaciones totales crecieron 18,2% en los últimos doce meses respecto a igual período del año anterior.

Por último, en el módulo de apertura de la EOE de marzo de este año, sólo los gerentes de las empresas exportadoras encuestadas manifestaron estar aumentando la escala de producción como estrategia para enfrentar la mayor competencia internacional.

En este contexto, vale la pena preguntarse qué tan sostenible es esta tendencia que vienen mostrando las ventas colombianas al exterior en la medida que las exportaciones son el sector que está liderando la dinámica de la actividad económica. Para responder esta pregunta se debe tener en cuenta la evolución futura de algunos de los factores que han determinado el reciente desempeño exportador. Entre

estos factores se cuentan la tasa de cambio, el comportamiento de la demanda de Estados Unidos -nuestro primer socio comercial- y de Ecuador y Venezuela -nuestros principales compradores en la región-, y la política del gobierno para el sector.

I. LA TASA DE CAMBIO

La devaluación nominal tiene un efecto positivo sobre las exportaciones que puede diluirse en el mediano plazo si la inflación aumenta. Sin embargo, todavía no existe consenso en la teoría económica sobre la duración de este impacto. Adicionalmente, el efecto de la devaluación de la moneda sobre las ventas de bienes diferentes a *commodities* no es inmediato, en parte porque existen costos de entrada a la actividad exportadora. Roberts y Tybout (1997) probaron para el caso colombiano la existencia de costos "hundidos" (*sunk costs*) en esta actividad. Entre estos costos pueden mencionarse los que conlleva el aprendizaje para operar en un nuevo mercado y crear un vínculo con los canales de comercialización¹.

El módulo especial de la EOE sobre experiencia exportadora que se realizó en el primer trimestre de 1999 mostró que para más del 70% de los exportadores encuestados, las exportaciones son proyectos nuevos, es decir que no es una práctica común la exportación de excedentes que van al mercado interno. En el mismo módulo se confirmó que vender en el exterior exige el diseño de estrategias de comercialización y de adecuación de la producción que toman tiempo. En estas condiciones, no es de extrañar que sólo hasta finales del primer trimestre de este año haya sido evidente un crecimiento sostenido de las exportaciones no tradicionales, a pesar

¹ Roberts, M. y Tybout, J. (1997), "The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs". *American Economic Review*, vol. 87, N° 4, septiembre.

de que la aceleración de la devaluación se dio con mayor fuerza a mediados de 1999 (Gráfico 2).

Adicionalmente, dada la difícil coyuntura por la que atraviesan nuestros principales socios comerciales en la región andina, los exportadores colombianos, en particular de bienes industriales, debieron desplazar a partir de 1998 su mercado objetivo de los países andinos a Estados Unidos. Como se verá más adelante, sólo hasta agosto pasado se empezó a evidenciar una recuperación de las ventas de bienes no tradicionales al mercado andino.

Con todo, es evidente el efecto positivo que la devaluación ha tenido sobre las exportaciones no tradicionales, resultado que guarda coherencia con la opinión de los exportadores que responden la EOE de Fedesarrollo. En efecto, en el módulo de competitividad de la EOE que se realizó en diciembre de 1999, los empresarios respondieron que sus ventas a los mercados externos están principalmente basadas en tres factores que, en orden de importancia, son: movimientos favorables de la tasa de cambio, especialización de la empresa en un segmento del mercado y ventajas en costos de producción. Igualmente, al preguntárseles por los factores que inciden de manera favorable sobre la competitividad de la empresa, los empresarios seleccionaron como los más importantes, en su orden: el nivel de la tasa

Gráfico 2. ÍNDICE DE EXPORTACIONES (Promedio móvil 6 meses)

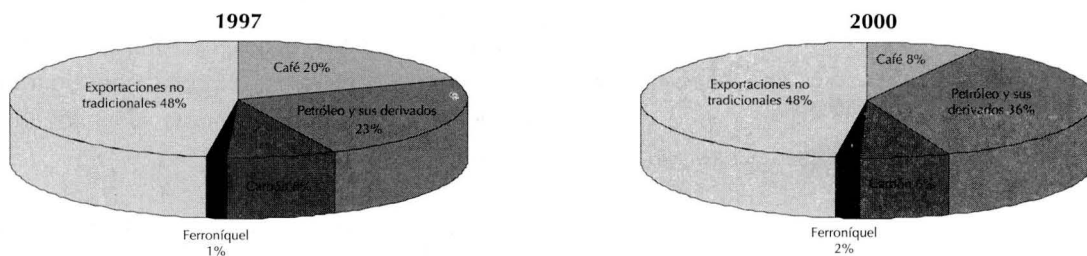


Fuente: Dane; cálculos de Fedesarrollo.

de cambio (23%), las preferencias comerciales para acceder a bloques de integración (21%) y los incentivos a las exportaciones (19,4%).

No obstante, si se diferencia en el análisis de la coyuntura actual el comportamiento de las exportaciones de petróleo del de las no tradicionales, se observa que la dinámica de las exportaciones de petróleo ha generado un aumento de la importancia de este producto en las ventas externas totales del país. En efecto, el petróleo pasó de representar 23% de las exportaciones totales en 1997 a 36% en lo que va corrido de enero a agosto de 2000 (Gráficos 3). Las exportaciones tradicionales, por su parte, han mantenido su participación en el total alrededor de 48%.

Gráfico 3. ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

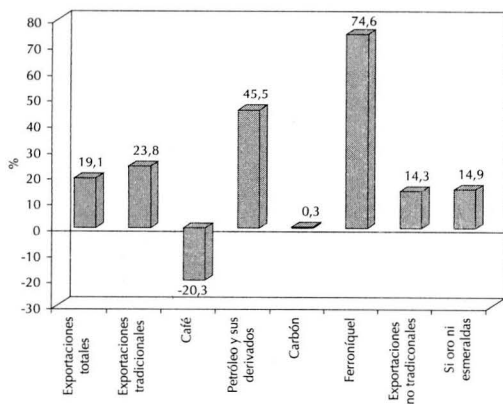


Fuente: Dane.

Sin embargo, durante este año se ha registrado un importante dinamismo de las ventas externas de bienes no tradicionales. En efecto, la tasa de crecimiento de las ventas externas de petróleo y sus derivados en 1999 fue 61%, y la variación anual para el período enero-septiembre de 2000 comparado con igual período del año anterior fue de 35,1%. Por su parte, las exportaciones no tradicionales pasaron de crecer 1% en 1998 a decrecer 1,8% en 1999 y para el período enero-septiembre de 2000 la variación anual es de 15,4% (Gráfico 4). Si se toma la variación anual mensual de las no tradicionales se observan tasas superiores a 14% desde febrero pasado y el dato para agosto es 19,4%.

Bajo estas condiciones, puede concluirse que la devaluación ha tenido un efecto positivo sobre las exportaciones no tradicionales que se ha hecho evidente especialmente desde el segundo trimestre de este año. No obstante, dado que este efecto es limitado y que, adicionalmente, en el caso de Colombia la creciente afluencia de recursos provenientes de las exportaciones de petróleo puede detener la tendencia devaluacionista, hacia el futuro las exportaciones como factor dinamizador de la eco-

Gráfico 4. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (enero - agosto 2000)



Fuente: Dane, cálculos de Fedesarrollo.

nomía enfrentan varios riesgos. En este sentido, es necesario que la política del gobierno orientada a fortalecer la competitividad de este sector se mantenga y se profundice.

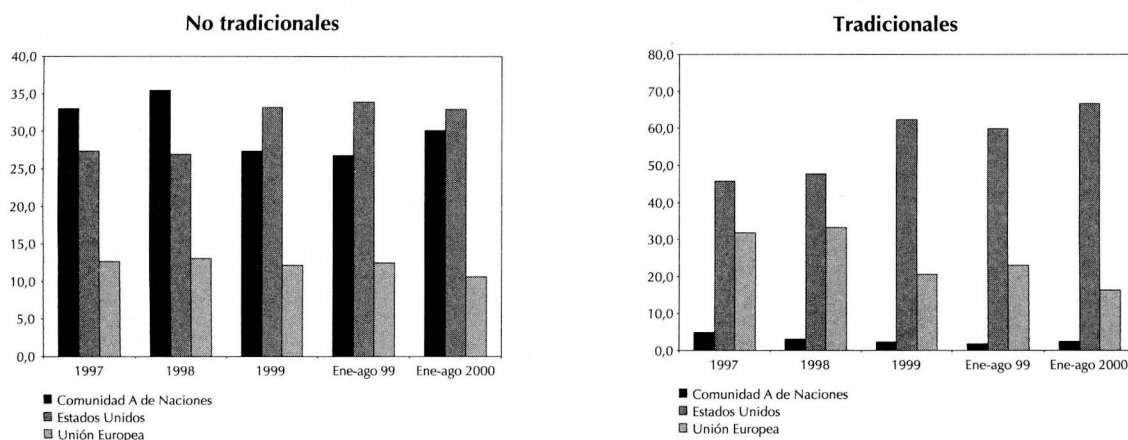
II. EL DESEMPEÑO DE NUESTROS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES

Para las exportaciones tradicionales colombianas los principales compradores son, en orden de importancia, Estados Unidos y los países de la Unión Europea. Desde 1997 los países de la Unión Europea han venido perdiendo importancia y Estados Unidos la ha ido ganando. En 1999 este último país adquirió 62% de nuestras exportaciones tradicionales, mientras la Unión Europea importó el 21%. En lo que va corrido del año hasta agosto de 2000 la participación de Estados Unidos en las exportaciones tradicionales colombianas ascendió a 67%. Por su parte, la Comunidad Andina apenas representa 2% de las exportaciones tradicionales colombianas (Gráfico 5).

En contraste, los principales socios comerciales para las exportaciones no tradicionales son Estados Unidos y la Comunidad Andina. Como ya se mencionó, hasta 1998 los países andinos eran los principales compradores de bienes no tradicionales. Esta situación se revirtió a partir de 1999 y en la actualidad es Estados Unidos el primer comprador de este tipo de bienes. En 1999 se dirigió a ese país 33% de las exportaciones no tradicionales, mientras 27% tuvo como destino la Comunidad Andina. Para el período enero - agosto de 2000 Estados Unidos representó 32.9% de las exportaciones no tradicionales y la Comunidad Andina alcanzó un 30% (Gráfico 5).

Las cifras ponen en evidencia el hecho de que la sostenibilidad del crecimiento de las ventas al exterior depende en gran medida del desempeño de

Gráfico 5. PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES
(% a cada mercado)



Fuente: Dane; cálculos de Fedesarrollo.

los mercados de Estados Unidos y de la Comunidad Andina, en particular de Venezuela y Ecuador.

La dinámica del mercado andino cobra **más importancia** si se comparan los principales productos que se venden a esa región con los que se destinan al mercado estadounidense. Las exportaciones a Ecuador y Venezuela se componen en su mayor parte de bienes industriales, mientras que las ventas a Perú, aunque en menor medida que las que se dirigen a Estados Unidos, se componen en buena medida de combustibles. Adicionalmente, el mercado estadounidense es uno de los principales compradores de flores y frutas colombianas con lo cual puede afirmarse que la estructura de nuestras ventas a ese país está muy enfocada hacia bienes denominados primarios.

En efecto, en el Cuadro 1 se observa como en promedio casi 60% de las exportaciones colombianas a Estados Unidos corresponde a combustibles -rubro que en su mayoría está compuesto de petróleo-. Si al petróleo se le suman las ventas de flores, frutas y

café se tiene que estos cuatro productos representan en promedio casi 80% de las exportaciones al mercado norteamericano. A este grupo de bienes, le siguen en importancia las confecciones y los productos químicos.

En contraste, las ventas colombianas al mercado venezolano están predominadas, en orden de importancia, por: productos químicos que en promedio representan 14,2% de las exportaciones a ese país; alimentos, bebidas y tabaco (13,8%); vehículos (10,8%); confecciones (8,4%); materias plásticas (7,4%); y papel y sus manufacturas (6,7%).

La composición de las exportaciones colombianas a Ecuador es similar. En promedio, los productos químicos representan 25% de las exportaciones a ese país, seguidos por alimentos, bebidas y tabaco (12,7%), papel y sus manufacturas (12,1%), materias plásticas (11,2%) y textiles (6,4%).

El caso de Perú es un tanto diferentes pues 40% de las ventas colombianas a ese país son combustibles.

Cuadro 1. COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS VENTAS A LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE COLOMBIA (% de las exportaciones)

Sector	1997	1998	1999	Ene-ago 99	Ene-ago 00
Exportaciones a Estados Unidos					
Combustibles	48,7	49,4	60,5	57,0	65,6
Plantas y productos de la floricultura	9,9	10,8	7,9	9,4	7,5
Productos químicos	2,9	5,0	6,1	6,5	5,8
Café, te y especias	15,6	13,5	7,8	8,0	5,4
Confecciones	5,7	5,7	4,3	4,6	4,1
Frutos comestibles	4,1	3,7	3,9	4,6	3,1
Resto	13,1	12,0	9,5	9,9	8,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Exportaciones a Venezuela					
Vehículos	16,1	10,6	6,3	6,0	15,0
Productos químicos	14,7	12,8	14,9	14,9	13,5
Alimentos, bebidas y tabaco	9,1	16,3	16,1	16,3	11,0
Confecciones	7,9	7,5	8,5	7,4	10,4
Papel y sus manufacturas	5,3	5,5	7,6	8,0	7,0
Materias plásticas	10,0	7,4	6,7	6,7	6,1
Metales y sus manufacturas	3,4	4,0	5,0	5,1	5,0
Textiles	7,3	5,0	5,9	6,1	4,6
Maquinaria eléctrica	4,6	5,0	5,2	5,1	4,1
Resto	21,6	25,7	23,7	24,4	23,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Exportaciones a Perú					
Combustibles	48,1	36,5	36,3	31,0	41,9
Productos químicos	13,5	18,0	16,4	18,5	16,5
Materias plásticas	10,2	12,8	12,4	14,1	11,0
Papel y sus manufacturas	4,6	5,6	5,8	6,5	6,4
Alimentos, bebidas y tabaco	7,7	8,3	12,2	13,6	6,4
Metales y sus manufacturas	2,0	3,3	3,2	3,4	3,8
Textiles	3,7	3,0	2,8	3,0	3,7
Maquinaria eléctrica	2,0	3,7	2,9	2,8	2,0
Fundición, hierro y acero	1,1	1,2	0,8	0,6	1,1
Resto	7,1	7,7	7,2	6,5	7,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Exportaciones a Ecuador					
Productos químicos	20,8	22,0	28,3	26,5	25,4
Papel y sus manufacturas	10,3	10,3	13,6	13,6	12,6
Materias plásticas	11,5	9,2	11,6	11,4	12,4
Alimentos, bebidas y tabaco	14,2	16,7	10,2	10,2	12,2
Textiles	6,5	6,2	6,3	6,1	7,1
Vehículos	4,0	4,4	3,9	4,7	4,7
Metales y sus manufacturas	4,0	3,4	3,4	3,1	3,9
Maquinaria eléctrica	4,2	3,5	3,4	3,3	3,9
Confecciones	3,1	3,0	2,0	2,2	2,0
Fundición, hierro y acero	0,9	1,2	0,8	0,6	1,9
Resto	20,4	20,0	16,6	18,4	14,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos con base en Dane.

A este grupo de productos le sigue en importancia los productos químicos y las materias plásticas que representan 16.6% y 12.1%, respectivamente.

En este contexto, vale la pena analizar qué perspectivas macroeconómicas ofrecen los mercados de los países mencionados hacia el futuro. Con respecto al mercado estadounidense no existen factores que en el futuro cercano lleven a pensar que el ritmo de actividad económica se deteriore. Durante este año la demanda privada doméstica ha seguido creciendo tanto por el lado del consumo como por el de la inversión. La dinámica de la demanda ha sobrepasado a la oferta y este desequilibrio se ha traducido más en un aumento del déficit externo que en presiones inflacionarias. Bajo estas condiciones, es bastante incierta la manera en la cual se cerrarán los desequilibrios doméstico y externo, y este hecho plantea la posibilidad de que la economía sea vulnerable a una caída abrupta de los precios de los activos que podría generar profundas dificultades financieras a los agentes económicos. Las proyecciones del Fondo Monetario Internacional para la economía estadounidense plantean que todavía este año la economía podrá crecer 4,4%, después de haber crecido 4,2% en 1999, pero que en el 2001 el ritmo de actividad descenderá y el PIB crecerá 3%.

Aunque el FMI pronostica una recuperación de los países de América Latina para este año, dentro de estas previsiones considera que Colombia, Ecuador y Venezuela están entre los países más vulnerables de la región. No obstante, el fortalecimiento de la demanda, liderado por una mayor inversión y un aumento de las exportaciones, y el alto nivel de los precios del petróleo se constituyen en las principales fuentes de recuperación. Para Colombia se estima que el crecimiento del PIB pasará de -5% en 1999 a 3.0% este año y a 4.8% en 2001, bajo el entendido de que se realiza un severo ajuste fiscal. En el caso

de Ecuador la economía pasará de una contracción de -7,0% en 1999 a un aumento de 1,5% este año y 4,0% en 2001, en este caso la dolarización deberá ir acompañada también de un estricto ajuste fiscal. Para Venezuela se prevé un crecimiento de 3,2% este año, frente a la caída de 7,2% en 1999, y un resultado de 3,1% para 2001.

En conclusión, las perspectivas de nuestros principales socios comerciales son positivas. En este sentido, el riesgo más importante que enfrentarían los exportadores colombianos sería una pérdida de competitividad generada por una revaluación de la tasa de cambio, como resultado de un incremento sustancial en los ingresos por exportaciones de petróleo.

En el caso de Venezuela, la dinámica de las ventas colombianas a ese mercado depende de manera importante de lo que suceda con la tasa de cambio en los dos países, pues ambos son exportadores de petróleo. En contraste, la reciente dolarización de Ecuador aminora el problema de desequilibrio cambiario frente a ese país.

III. LA POLÍTICA PARA EL SECTOR

La estrategia de reactivación económica de este gobierno ha estado fundamentada en el incremento de las exportaciones. Es así como el gobierno se fijó como objetivo duplicar las exportaciones no tradicionales para el final de este cuatrienio. Para cumplir con esta meta la tasa de crecimiento anual de las ventas al exterior de bienes no tradicionales debería ser aproximadamente de 15% durante los cuatro años.

Aunque esta cifra no está muy lejos de los resultados que se han obtenido en el pasado, cuando las exportaciones menores crecieron un promedio anual de 28,4% en el período 1970-1975, 16,4% en 1976-1980, y 17,8% en 1985-1990, no es una meta fácil de lograr. De hecho, con todo y la aceleración de la

devaluación, apenas este año están empezando a dinamizarse las exportaciones menores.

Adicionalmente, no obstante que el gobierno ha diseñado una política exportadora basada en el mejoramiento de la competitividad, su impacto todavía es limitado y los factores que actualmente se constituyen en importantes obstáculos para el sector exportador, están fuera de la esfera de acción del Ministerio de Comercio Exterior.

De acuerdo con datos de la EOE de Fedesarrollo que se realiza trimestralmente a los exportadores desde 1996, se evidencia que la dinámica que viene registrando el sector desde hace más de un año se explica en buena medida por el desempeño de la tasa de cambio y la dinámica de los mercados externos. La encuesta muestra un uso poco intensivo del crédito de Bancoldex y de los servicios de Proexport - que son parte fundamental de la política de incentivos para este sector -, aunque la información oportuna - que es el área de acción de Proexport- es identificada por los exportadores junto con la tasa de cambio como dos de los aspectos cruciales para su actividad.

No obstante, entre los obstáculos más importantes que los exportadores encuentran para el ejercicio de su actividad, el primero son los costos de transporte, especialmente doméstico, pues las cifras muestran una mejora sostenida en los servicios portuarios. De hecho, en el módulo de Competitividad de la EOE que se hizo en diciembre de 1999, los empresarios encuestados manifestaron que el transporte por carretera es el que más afecta los costos y el de peor calidad.

Adicionalmente, existen otros factores relacionados con la incertidumbre y con consideraciones de tipo institucional que limitan la efectividad de la política para el sector. Sin lugar a dudas puede afirmarse

que la estabilidad en las reglas del juego es el factor que más ayudaría a mejorar el entorno para un crecimiento exportador sostenido.

En efecto, en el módulo de competitividad de diciembre de 1999 se le preguntó a los empresarios por los tres aspectos más importantes relacionados con el gobierno que inciden en el mejoramiento de su competitividad y, en su orden, respondieron: la continuidad en la política económica, aún con cambios de administración (55,3%), un sistema tributario transparente (21%), y el establecimiento de mecanismos de consulta con el sector privado para determinar el impacto de los conceptos emitidos por las entidades del gobierno en materia regulatoria (13%).

Este último aspecto cobra importancia cuando se compara a Colombia con América Latina. La encuesta de competitividad que el Banco Mundial y el BID realizaron en 1999 muestra que en promedio en Colombia un gerente gasta al año 23 días en discutir con funcionarios públicos la aplicación e interpretación de las leyes. En países como Chile y México el número de días es 14 y en Argentina 11. En la misma encuesta se le preguntó a los empresarios de los países del hemisferio si los cambios en las políticas económicas y financieras son predecibles. En Colombia son predecibles para el 31% de los encuestados, mientras en países como Chile y Argentina lo son para 70% y 68% de los encuestados, respectivamente.

Bajo estas condiciones, para que el desarrollo exportador se consolide es necesaria una política más activa que, por una parte, propenda por una mayor cobertura en los servicios de Bancoldex y Proexport y solucione problemas relacionados con la infraestructura de transporte y, por otra parte, mejore el entorno institucional para que la iniciativa privada opere en un ambiente de mayor certidumbre y transparencia.