

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Julián Cortés y Daniela Londoño

Agosto 24 de 2016

## Data-Atlas Colombia y su potencial exportador

Recientemente, Bancoldex lanzó el Data-Atlas Colombia (Data-Col), una herramienta que ofrece criterios para identificar sectores productivos con el mayor potencial de crecimiento. Dicho Data-Col usa análisis de “complejidad económica” fundamentada en información detallada a nivel de sectores y regiones dentro de un mismo país.

Anif aplaude esta iniciativa como otro elemento importante para ayudar a superar la “crisis exportadora” que hemos identificado de tiempo atrás (ver *Informe Semanal* No. 1322 de julio del 2016). Pero, no nos equivoquemos nuevamente, sin solucionar primero los problemas estructurales del elevado “Costo Colombia” nos resultará imposible llegar a implementar las guías de Data-Col y nos seguirán siendo esquivos los potenciales beneficios de los abundantes TLCs que se han aprobado en los últimos años, cubriendo ya el 70% de nuestro comercio internacional.

Esta difícil coyuntura exportadora nos indica que es indispensable trabajar en esa agenda de competitividad estructural (abaratando costos salariales, energéticos y de transporte) para intentar recuperar algo de los US\$30.000 millones (la mitad del valor de nuestras exportaciones) que se han perdido en los últimos tres años. Nótese que también el valor de las exportacio-

nes no-tradicionales (agro e industria) han descendido críticamente de los US\$17.000 millones a solo US\$13.000 millones (-24%).

De hecho, antes de entrar a ver las virtudes del Data-Col, es crucial entender sus limitaciones: i) no evalúa el impacto del “Costo Colombia” (ver *informe semanal* No. 1313 de mayo de 2016); y ii) no ofrece información sobre la viabilidad financiera-rentabilidad de los nuevos productos, lo cual difícilmente nos permite dimensionar la verdadera “ventaja comparativa” de los nuevos sectores a nivel internacional.

La fortaleza del Data-Col está en ayudar a identificar-verificar nuevos y potenciales crecimientos productivos a nivel sectorial-regional. *Ahora bien, Anif considera que “la prueba ácida” en su aplicación necesariamente debe estar relacionada con:* i) *ser capaz de generar “valor agregado” en la vecindad de su función de producción;* ii) *poder aumentar el número y rango de clientes;* y iii) *poder “explotar recursos subutilizados” del negocio actual.* De hecho, diversas investigaciones señalan que con frecuencia el éxito exportador no está en la llamada “creación de nuevos productos”, sino en la “evolución de los existentes” para poder satisfacer los anteriores criterios (ver *The Economist* “Squeezing the Tube”, julio de 2016).

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Julián Cortés y Daniela Londoño

En esta nota haremos una primera aproximación cualitativa de esta “prueba ácida” a los sectores de farmacéuticos, textiles y lácteos de Colombia y mostraremos cómo puede utilizarse el Data-Col para concretar su aplicación. La hipótesis de “vecindad-productiva” y de “nueva clientela” se explorará con la información de distancia sectorial y la de aprovechamiento de “recursos subutilizados” lo aproximaremos con índices de “complejidad económica” del Data-Col.

**Sector Farmacéuticos.** Sabemos bien que en Cali se tienen importantes desarrollos de medicamentos genéricos, permitiéndoles ampliar su portafolio de productos-clientes. Esto satisface el criterio inicial de “productos en la vecindad”. Por el lado de los clientes, se cuenta con un ambiente favorable proveniente de la expansión de la medicina prepagada y del propio POS (ahora “homologado”). Esto lo resumimos en el cuadro adjunto con una nota positiva (“chulo”) en estos dos componentes, donde la información del Data-Col nos proporciona una “frontera productiva” con distancia de 0.38.

Sin embargo, en el factor de “recursos sub-utilizados” nuestra impresión es que no se cuenta con elementos potenciales muy favorables. Se requeriría un análisis mucho más detallado del sector para entrar a calificar la favorabilidad de los primeros componentes y su potencial en mejorar este tercer factor (por ejemplo, en el caso de los productos cosméticos). Esta baja calificación en posibilidades de “salto productivo” estaría siendo respaldada por

un índice de complejidad muy bajo (0.07), según el propio Data-Col.

**Sector Textil.** Su fortaleza regional ha estado asociada a Medellín y ahora su potencial de “valor agregado” en la vecindad productiva tiene que ver con el desarrollo de nuevos estampados (con producción focalizada, no necesariamente masiva). Su ventaja se evidencia con “una distancia” de solo 0.17. Este portafolio diverso claramente amplía su rango de clientes, donde la “moda efímera” juega un papel central (ver <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Torre%20de%20marfil%20173.pdf>).

Sin embargo, su potencial aprovechamiento de “recursos subutilizados” no luce muy promisorio y su ambiente de “baja complejidad” (0.06) tampoco ayuda. Aquí también se requiere mayor análisis micro para examinar el tema de “cadenas productivas”.

**Sector de Lácteos.** Su foco geográfico ha estado en la sabana de Bogotá. La distancia luce elevada (0.63), indicando que es difícil comercializar más allá de productos derivados lácteos. Sin embargo, podría argumentarse que algunas empresas de este sector ya fabrican bebidas azucaradas y es posible agregar productos a su portafolio, mostrando algún potencial en materia de “vecindad de productos”. En principio, el potencial de clientes sería favorable al sector, sobre todo por su facilidad para acoplar productos a los diversos estratos. También se requiere mayor estudio micro para analizar el tema de “capacidad de transporte” sub-utilizada.

Criterios de Prueba Ácida Exportadora			
Sector	Vecindad-productiva	Nueva clientela	Aprovechamiento recursos subutilizados
Farmacéuticos	✓	✓	?
Textiles	✓	✓	?
Lácteos	?	✓	?

Fuente: elaboración Anif con base en D-atlas Colombia y The Economist.