

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Manuel I. Jiménez

Julio 14 de 2014

Exportaciones No-Tradicionales: ¿Nuevos Mercados?

El Dane reveló recientemente que las exportaciones totales del país bordearon los US\$57.530 millones en los últimos doce meses a abril de 2014. Esto significó una contracción del -2% frente a las registradas hace un año (US\$58.700 millones). Con esto, la balanza comercial del país presentó un déficit del -1.2% del PIB frente al superávit del +0.5% del PIB registrado hace un año.

Los factores detrás de dicha caída fueron principalmente: i) la reversión moderada en los Términos de Intercambio (-1%), como consecuencia de la baja en los precios de los *commodities* exportados por el país; ii) los problemas ambientales y de seguridad que afectaron al sector minero-energético en los inicios de 2014, donde se destacan la tardanza de la Drummond para empezar las operaciones de cargue directo en Santa Marta y la seguidilla de atentados al oleoducto Caño Limón-Coveñas; iii) el auge del “*shale gas-oil*”, que sigue presionando a la baja el precio del carbón (-14% anual en junio); y iv) el descenso registrado en los precios del oro (-5%).

Pese a estos factores que impactan principalmente las exportaciones de *commodities*, la canasta exportadora del país sigue estando concentrada en estos productos (76% del total). Aquí debe destacarse que los problemas estructurales de competitividad que enfrenta nuestro aparato productivo continúan impidiendo balancear mejor dicha canasta (ver *Comentario Económico del Día* 7 de abril de 2014). Así, nuestras exportaciones no-tradicionales solo alcanzan los US\$16.300 millones en el acumulado en doce meses a abril de 2014 frente al umbral de los US\$18.000 millones que bordeaban antes del cierre del mercado venezolano en 2009.

Ante esto, vale la pena preguntarse, ¿En qué va el incremento de la oferta exportable de bienes no-tradicionales y la conquista de nuevos mercados para estos productos?

Por el lado de la oferta exportable de productos no-tradicionales, es importante anotar que esta no se ha ampliado ni diversificado significativamente en los últimos años. Hoy en día, dicha oferta sigue compuesta por los mismos productos de hace casi un quinquenio: productos químicos (21% del total); productos del agro, principalmente flores y banano, (16%); metales preciosos, donde se destaca el oro, (15%); y alimentos (14%). Asimismo, los productos no-tradicionales que estaríamos volviendo a exportar (vehículos y productos de caucho y plástico, representando cada uno el 4% del total) están dentro de los que presentan los mayores riesgos al analizar los TLCs firmados (ver *Informe Semanal* No. 1184 de agosto de 2013).

Pero, tal vez lo más preocupante, es que los productos no-tradicionales que exportamos contienen poco valor agregado y se caracterizan por su bajo nivel de tecnificación, salvo los químicos. Además, Colombia no ha logrado consolidar un mercado alternativo para sustituir plenamente el mercado venezolano. Anif

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Manuel I. Jiménez

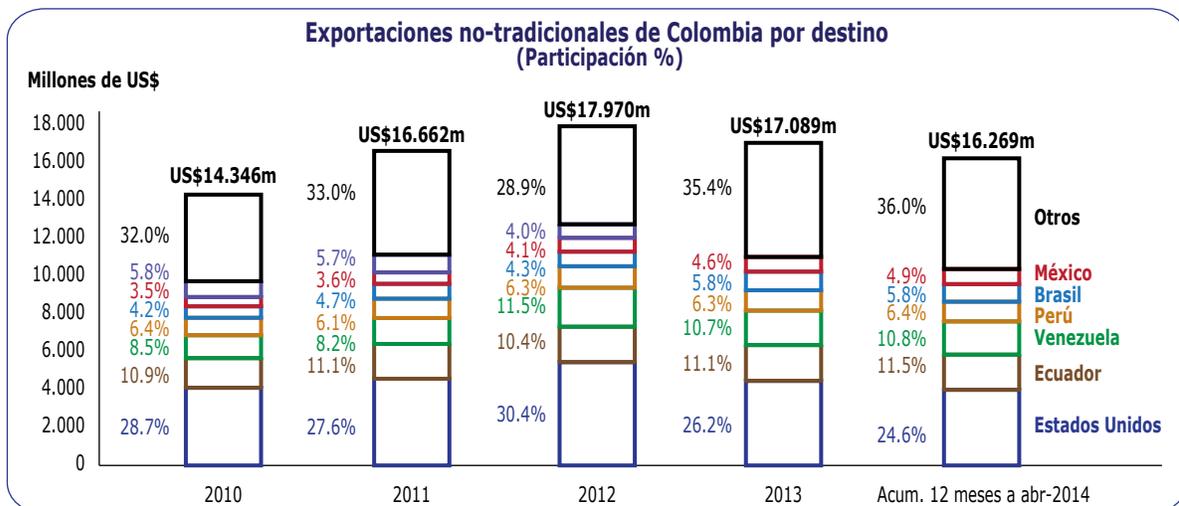
estima que dicha sustitución no ha sido completa (llega al 90%), pese a completar casi cinco años del cierre inicial de ese mercado.

Por el lado de los principales destinos de las exportaciones no-tradicionales (diferentes a Venezuela), estos también continúan siendo los mismos de hace un quinquenio (ver gráfico adjunto). En efecto, en primer lugar aparece Estados Unidos siendo el principal destino de las exportaciones no-tradicionales (con el 25% del total), pero donde un 34% corresponde a metales preciosos (básicamente oro) y un 31% a productos agrícolas (flores). Posteriormente, se ubica Ecuador (con el 12%), pero allí el problema es que dicho mercado es pequeño (representando una tercera parte del mercado colombiano) y desde hace un tiempo viene exigiendo una serie de certificaciones técnicas al ingreso de los productos (barreras no arancelarias).

Esto pone en evidencia que Colombia requiere diversificar aún más los mercados para estas exportaciones y, al mismo tiempo, ampliar la oferta exportable. Algo de esto se logró en 2010-2011, tras el cierre del mercado venezolano, cuando los empresarios se vieron obligados a buscar nuevos destinos y se dispararon las exportaciones a Brasil (+43%), Perú (+21%), Suiza (+16%) y México (+12%). Sin embargo, se perdió *momentum* en los últimos años, dada la reapertura parcial del mercado venezolano y nuestra falta de competitividad en los mercados del exterior.

Así las cosas, la mayor oferta exportable y la conquista de nuevos mercados para nuestras exportaciones no-tradicionales quedó en *stand-by* desde 2011, al seguirse destinando el mismo 4%-7% a cada uno de estos mercados alternativos. Asimismo, los TLCs no dan indicios (por el momento) de estar colaborando con esta causa, pues, por ejemplo, los mercados de Centroamérica y Europa no surgen como plazas importantes para nuestras exportaciones no-tradicionales, ni tampoco los despachos a Estados Unidos aumentan. Por el contrario, estos últimos se contraen cerca de un -30% actualmente.

En síntesis, el país no ha logrado ampliar la oferta exportable significativamente ni conquistar nuevos mercados para nuestras exportaciones no-tradicionales en los últimos años. Si bien surgieron Brasil, Perú, Suiza y México como plazas alternativas entre 2010-2011, el dinamismo exportador a esos mercados se ha desvanecido recientemente. Ante esto, la estrategia para salir del estancamiento exportador actual requiere: i) desatrasar nuestra agenda interna, implementando una política transversal que permita solucionar los problemas de competitividad que afronta nuestro aparato productivo; ii) aprovechar los mercados que nos abren los TLCs (70% del comercio exterior del país); y iii) utilizar nuevos acuerdos comerciales como la Alianza del Pacífico para adherirnos a las cadenas globales de valor y aumentar nuestra presencia en Asia.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.