

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Julián Cortés

Octubre 31 de 2016

## Desempeño comercial reciente de las Pymes colombianas

Luego de un magro año 2014 en el frente comercial, se esperaba que las exportaciones colombianas repuntaran en 2015-2016, lideradas por una fuerte devaluación de la tasa de cambio peso/dólar (de 37% en 2015 y proyectada en 12% para 2016). Sin embargo, lo que ha sucedido es que la caída en las ventas externas se ha prolongado más de lo esperado, llevando al país a una preocupante “crisis exportadora”. Debido a ello, los desbalances externos de la economía colombiana se acrecentaron, llegando a déficits comerciales del -4.8% del PIB (-US\$14.026 millones) y déficits en cuenta corriente del -6.5% del PIB (-US\$18.925 millones) en 2015, algo nunca antes visto en Colombia (ver *Informe Semanal* No. 1337 de octubre de 2016).

Gran parte de esta “crisis exportadora” es consecuencia del fin del súper ciclo de *commodities* (implicando una caída de más de 80% en el precio del petróleo). Esto ha llevado a contracciones del -38% de las exportaciones tradicionales del país en los últimos dos años. No obstante, las exportaciones no-tradicionales del país también se han contraído al -10.3% promedio en 2015-2016. Por ello, resulta útil analizar el comportamiento comercial de las empresas de sectores diferentes al minero-energético (industria o servicios) que venden en el exterior. A continuación, analizaremos la dinámica comercial de las pymes de industria y servicios de Colombia para identificar

algunas razones de la pobre dinámica reciente de las exportaciones no-tradicionales del país. Para ello, nos basaremos en los resultados más recientes de la Gran Encuesta Pyme (GEP) Anif.

El mal desempeño reciente de las exportaciones no-tradicionales colombianas puede ser en parte explicado por el comportamiento histórico que han tenido las exportaciones del segmento Pyme. Como lo ha venido mostrando la GEP desde hace varios años, la gran mayoría de las empresas Pyme no es exportadora. En efecto, el 77% de las empresas industriales no exportó durante el año 2015, lo que representa una disminución marginal de 5pp frente a los resultados obtenidos en el año 2014. Por su parte, en el sector servicios el 91% de las empresas no exportó en 2015. A pesar de que se evidenció un aumento en las empresas exportadoras (del 7% del total en 2014 al 9% en 2015), el grueso de las empresas de servicios en el segmento no realiza exportaciones.

Buscando profundizar en estos resultados, en la GEP del primer semestre de 2016 se indagó sobre las razones por las cuales los empresarios Pyme no estaban exportando. El 34% de los empresarios industriales afirmó no estar interesado en hacerlo, mientras que un 23% está interesado en hacerlo, pero no sabe cómo. Por su parte, para el 24% de los empresarios

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Julián Cortés

de servicios el principal factor que les impide exportar es que no saben cómo hacerlo. Adicionalmente, al preguntarle a los empresarios sobre las expectativas de sus exportaciones en el corto plazo, el 68% de los industriales y el 87% de los empresarios de servicios respondieron que no tenían intenciones de exportar en un futuro cercano (ver gráfico adjunto).

Este comportamiento evidencia que los problemas comerciales del país pueden provenir de la falta de capacitación en este frente y de los bajos niveles de competitividad que enfrenta al país, que reducen el interés del empresariado en exportar. En el primer caso, Procolombia ha venido poco a poco mejorando su relación con los empresarios al elevar su oferta de servicios. En el segundo caso, debe recordarse que Colombia presenta lastres por: i) la elevada carga tributaria (45%-50% de Colombia vs. 27%-35% de Alianza del Pacífico), algo que quiere corregir el reciente proyecto de Ley sobre reforma tributaria presentado al Congreso; ii) los elevados costos no salariales (49% vs. 12%-28% de Chile-México); iii) los altos costos de energía eléctrica (US\$c 8.7 por Kwh vs. US\$c 6-7 de Brasil-Argentina-Perú); y iv) los elevados costos de transporte (donde cargar un contenedor vale

US\$1.700 en Colombia vs. US\$613 en la Alianza del Pacífico en 2016, según el Banco Mundial).

Por ello, como ya se ha diagnosticado ampliamente, para elevar el nivel de exportaciones no-tradicionales del país, aparte de reforzar la labor de Procolombia, la política pública debe enfocarse en reducir esos sobrecostos, que son transversales a todos los sectores, para elevar la competitividad del país. Sin embargo, dicha política también debería favorecer el aprovechamiento de la agenda comercial en la que estuvo embarcado el país en los últimos años y aumentar el interés exportador por parte de los empresarios. En el caso Pyme no se trata necesariamente de buscar que se vuelvan exportadoras de bienes-servicios de forma inmediata, pero sí de aprovechar las ventajas del libre comercio a través de insertarse en cadenas de valor, donde las grandes empresas serían las exportadoras y las Pymes las proveedoras de estas grandes empresas con el fin de que aprendan las estrategias necesarias para que en el mediano-largo plazo puedan incursionar por si mismas en mercados internacionales. En esto, las iniciativas sobre cluster lideradas por las Cámaras de Comercio de las principales ciudades del país y el Consejo Privado de Competitividad son enfoques en la dirección correcta (ver *Comentario Económico del Día* 25 de abril de 2016).



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.