

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo  
Con la colaboración de  
Alejandro Vera y Manuel I. Jiménez

Septiembre 2 de 2013

## Dinámica del Comercio Exterior en el primer semestre de 2013: Concentración exportadora y TLCs

El Dane reveló que las exportaciones totales del país siguieron a la baja en el primer semestre de 2013. En junio, éstas sumaron US\$58.890 millones en el acumulado en doce meses, contrayéndose un -2% anual, cuando crecían al 6% en diciembre de 2012 y hasta el 43% en el mismo mes de 2011. Sin embargo, la caída de las exportaciones fue mucho más pronunciada en lo corrido del año a junio (-4% anual), al sólo haber sumado US\$29.240 millones frente a los US\$30.475 millones del mismo período de 2012.

Este descenso en las exportaciones obedeció principalmente a que las tradicionales se contrajeron en un -6% anual, llegando a US\$40.550 millones en el acumulado en doce meses a junio de 2013. La contracción de las exportaciones tradicionales se debe a: i) una reversión en los términos de intercambio, resultado de que los precios de casi todos los *commodities* exportados por el país (carbón, café y ferroníquel) bajaron, salvo por el petróleo; ii) la huelga en El Cerrejón y las sanciones ambientales a la *Drummond* (afectando principalmente las exportaciones de carbón); y iii) el auge de los métodos de extracción de energía no convencional ("*shale gas-oil*") en Estados Unidos.

Curiosamente, las exportaciones no tradicionales compensaron la caída de las tradicionales en esta primera mitad del año, pese a la difícil situación por la que atraviesan la industria y el agro (ver *Comentario Económico del Día* 12 de agosto de 2013). Al corte de junio de 2013, éstas crecieron un 7% anual, bordeando los US\$18.440 millones en el acumulado en doce meses. Esto fue consecuencia de: i) el repunte de las exportaciones de ganado (+210% anual), principalmente a Venezuela; ii) el gran dinamismo de las exportaciones de vehículos y autopartes (+120% anual), por la conquista de México y Argentina; y iii) el sólido ritmo de las exportaciones de maquinaria y aparatos eléctricos (+23%), gracias a la reapertura del mercado venezolano.

No obstante, la canasta exportadora del país siguió estando concentrada en *commodities*. Al corte de junio de 2013, la composición *commodities-no commodities* de nuestras exportaciones se ubicó en el 76%-24% (ver gráfico adjunto). Así, la contracción de las exportaciones tradicionales sólo redujo en 2pps la concentración histórica de un año atrás (78%-22%). Aquí debe destacarse que los problemas estructurales de nuestro aparato productivo impiden balancear mucho mejor esta canasta. Como se

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de

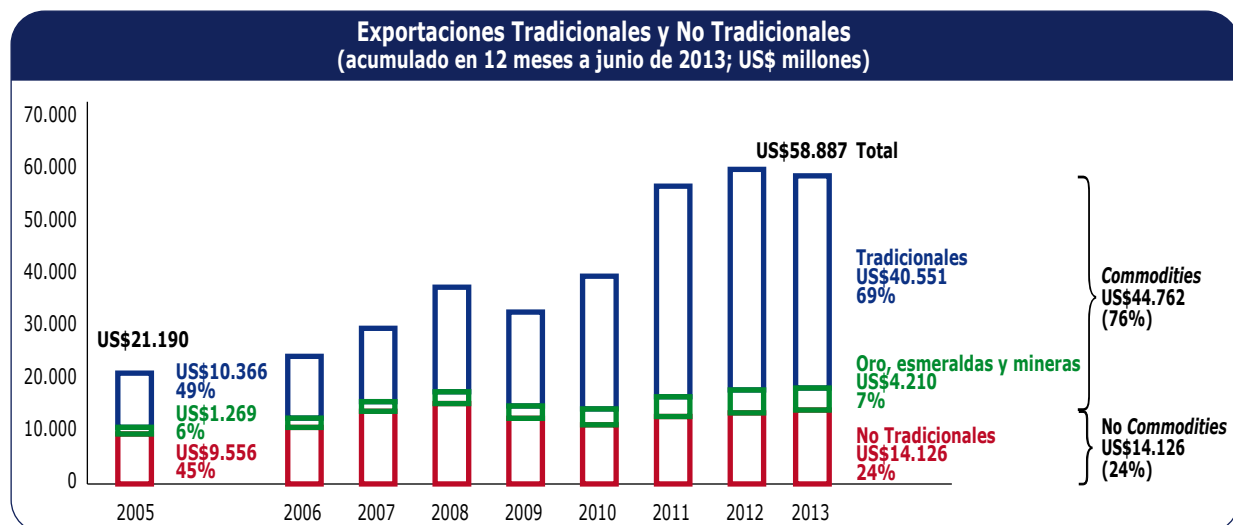
Alejandro Vera y Manuel I. Jiménez

mencionó, las exportaciones no tradicionales siguieron parqueadas alrededor de US\$18.440 millones, con lo cual sólo han aumentado en cerca de US\$550 millones frente a los niveles registrados en 2008 antes del cierre del mercado venezolano.

Por lo tanto, si la idea es balancear nuevamente nuestra canasta exportadora hacia el 50%-50% de hace unos años, el país debe encaminar sus esfuerzos a aprovechar las oportunidades que los TLCs nos ofrecen. Por ejemplo, en el caso del TLC con Estados Unidos, el 93% de nuestras exportaciones son minero-energéticas o de productos con poco valor agregado (flores, café y oro). En este caso, el auge del “shale gas-oil” podría afectarnos de manera estructural, por lo que resulta clave explotar el potencial del 7% de exportaciones restante, buscando elevar dicha participación. Es allí donde el aprovechamiento del TLC con Estados Unidos luce fundamental para sectores como las frutas, las confecciones, el cuero, el calzado, entre otros.

Dicho aprovechamiento dependerá, por un lado, de la labor de cada empresario en términos de investigación de mercados e innovación. Y por otro, del avance que el gobierno haga en materia de políticas públicas que mejoren la competitividad del agro y la industria nacional. Dentro de estas políticas se requiere urgentemente: i) avanzar más decididamente en los temas de la llamada “agenda interna”, desarrollando políticas estructurales que disminuyan los costos laborales y mejoren la infraestructura; ii) implementar políticas que promuevan la provisión de bienes públicos y su mejor gestión (especialmente en la Dian, Invima e ICA); y iii) mejorar el nivel educativo en el país, buscando impulsar el surgimiento de nuevos sectores industriales formales e intensivos en I&D (ver *Informe Semanal* No. 1184 de agosto de 2013).

En síntesis, la canasta exportadora del país siguió estando concentrada en *commodities* (76%) en el primer semestre de 2013, pese a la caída en las exportaciones tradicionales. Por lo tanto, si la idea es balancear nuevamente nuestra canasta exportadora hacia el 50%-50% que teníamos hace unos años, el país debe encaminar todos sus esfuerzos a aprovechar las oportunidades que los TLCs nos ofrecen. Para dicho aprovechamiento será fundamental la labor de cada empresario individual y el avance de un conjunto de políticas públicas por parte del gobierno (flexibilización laboral, infraestructura y educación técnica) que elevarían la competitividad del aparato productivo nacional y ayudarían a mitigar los riesgos de inundación de importaciones que también traen los TLCs.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.