

Comentario Económico del día

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

Diciembre 6 de 2010

Exportaciones No Tradicionales: Consolidando nuevos mercados

Tras el encuentro de los presidentes de Colombia y Venezuela del pasado 2 de noviembre, quedó clara la intención de ambos países de no sólo mejorar las relaciones bilaterales sino también de fortalecerlas. Para ello, uno de los temas trascendentales continuó siendo el pago de la deuda a los exportadores colombianos, el cual ya fue aprobado por US\$336 millones de los US\$800 millones adeudados en total.

Si bien ello representa un avance significativo en la consolidación de las relaciones bilaterales, las exportaciones colombianas a Venezuela siguen a la baja. A septiembre del 2010, éstas tan sólo ascendían a US\$1.600 millones anuales (un 71% por debajo de las registradas hace un año). Ello era producto de: i) una sustitución parcial del mercado colombiano a manos de los mercados de Brasil y Argentina; y ii) trabas cambiarias y para-arancelarias por parte de las autoridades de Venezuela.

A finales de julio de 2010, tras un año de la ruptura de las relaciones con Venezuela, la administración Uribe-II señaló que casi la totalidad de las exportaciones antes enviadas a Venezuela ya habían sido colocadas en nuevos mercados. Sin embargo, la realidad parece ser otra. Las exportaciones no tradicionales del país, que principalmente iban a Venezuela (34% en promedio en 2008), siguieron a la baja en septiembre de 2010 (-10% anual). ¿Será entonces que la sustitución del mercado venezolano por otros no ha sido de la magnitud señalada por el gobierno? ¿A cuánto ascenderá efectivamente lo sustituido por los exportadores colombianos?

Datos del Dane señalan que las exportaciones no tradicionales del país alcanzaron su máximo histórico de US\$17.620 millones en el año 2008. Sin embargo, tras el bloqueo venezolano a los productos colombianos desde mediados de agosto del año pasado, éstas cayeron a US\$14.260 millones en los últimos doce meses a septiembre de 2010. En otras palabras, Colombia dejó de exportar alrededor de un 19% (US\$3.360 millones) en bienes no tradicionales entre 2008 y 2010.

Sin embargo, si se analiza con detenimiento las exportaciones no tradicionales del país por destino, se observa que a los destinos hacia donde éstas cayeron en valor sumaron US\$5.260 millones (ver cuadro adjunto). Las destinadas a Venezuela se contrajeron un 76% (US\$4.530 millones) y a la Zona Franca de Cúcuta casi en un 100% (US\$210 millones). Por su parte, a los destinos hacia donde las exportaciones no tradicionales crecieron en valor sumaron ventas externas por US\$1.900 millones. Esto indicaría que la sustitución de las

Continúa

exportaciones no tradicionales del mercado venezolano a otros mercados tan sólo sería del 40% respecto de los US\$4.700 millones de menor exportación hacia Venezuela y zonas aledañas. ¿Cuáles son esos nuevos mercados hacia donde los exportadores nacionales estarían dirigiendo ahora sus productos?

Al parecer, EE.UU., Brasil, Perú, China y Chile serían los nuevos mercados de exportación de estos productos. Desde el cierre del año 2008 hasta septiembre de 2010, las exportaciones a EE.UU. se incrementaron un 19% (US\$620 millones), a Brasil un 79% (US\$270 millones), a Perú un 19% (US\$140 millones), a China un 80% (US\$130 millones) y a Chile un 24% (US\$80 millones). Brasil, Perú y Chile se han venido perfilando como aquellos mercados hacia los cuales el país exporta principalmente bienes no tradicionales.

Como se recordará, Anif había señalado el surgimiento de China, junto con el de Holanda y Suiza, como un nuevo destino de las exportaciones colombianas. Sin embargo, comentamos en esa ocasión que era un mercado hacia el cual Colombia exportaba principalmente *commodities* (ver *Comentario Económico del Día* 11 de octubre de 2010). Es decir, productos que son una buena fuente de divisas, pero que generan poco empleo.

En cambio, Perú, Brasil y Chile han surgido como un tercer portafolio de destinos (con exportaciones cercanas a US\$1.000 millones), hacia los cuales Colombia también ha elevado sus exportaciones en los últimos meses, pero su canasta está compuesta principalmente de bienes no tradicionales.

Hacia Perú, los bienes más enviados fueron productos químicos (31% del total), productos de la minería (15%), alimentos y bebidas (11%) y papel (8%). A Brasil, se exportaron productos químicos (33%), productos de la refinación del petróleo (19%) y productos mineros (16%). Entre tanto, a Chile se enviaron productos mineros (47%), alimentos y bebidas (17%) y productos químicos (12%). En otras palabras, productos históricamente exportados a Venezuela y que tienen la ventaja de generar empleo.

En síntesis, hemos visto que la sustitución de exportaciones no tradicionales del mercado venezolano a otros mercados tan sólo sería del 40% al corte de septiembre de este año. Entre tanto, Brasil, Perú y Chile serían algunos de los nuevos mercados. Ojalá la administración Santos avance rápidamente en reformas estructurales y de infraestructura que le permitan a los exportadores nacionales ser aún más competitivos en estos nuevos mercados y se consoliden estrategias para diversificar nuestros destinos de exportación.

Exportaciones No Tradicionales por destino (variación acumulada 12 meses absoluta y relativa durante 2008 y sep. 2010) (US\$ millones)					
	Mercados con pérdidas		Mercados con ganancias		
	Var. Absoluta	Var. %	Var. Absoluta	Var. %	
Venezuela	-4.532	-76%	EE.UU.	615	19%
ZF Cúcuta	-207	-100%	Brasil	273	79%
Alemania	-144	-44%	Perú	137	19%
Bélgica	-54	-20%	China	126	80%
Otros	-327	-3%	Chile	77	24%
			Otros	671	5%
Total caída	-5.263	-30%	Total incremento	1.899	11%
Nivel de sustitución del mercado venezolano por otros: 40.1%					

Fuente: cálculos Anif con base en Dane.