

## La devaluación: ¿el salvavidas colombiano?

Por: Jesús Andrés Rojas Santana

Es grato saber que nuestro vecino Ecuador tuvo que eliminar la medida de salvaguardia para Colombia y Perú, sin lugar a duda esto hubiera podido llegar a frenar las exportaciones no tradicionales del país, aunque se debe destacar la reacción del presidente Rafael Correa de una posible salida de Ecuador de la Comunidad Andina (CAN), debido a que no considera que le traiga grandes beneficios a su país, afirmación que es muy cuestionable si se mira la participación que tiene la CAN en sus transacciones comerciales.

La noticia fue bien recibida por las empresas industriales y comercializadoras en Colombia y Perú, aunque se debe aceptar que el tema no fue bien manejado por ambos gobiernos, ya que se negoció una medida que según expertos era ilegal. A pesar de que la Secretaría General de la CAN le dijo a Ecuador que la medida debía ser eliminada inmediatamente, ellos decidieron respetar lo negociado, es decir, que la salvaguardia duraría hasta el 27 de febrero.

A pesar de que Ecuador solo representa el 3.36% de las exportaciones totales del país, los bienes exportados hacia ese lugar son de valor agregado y fundamental para nuestro sector industrial, especialmente para las empresas que se dedican al ensamblaje de vehículos, cosméticos, plásticos y sus manufacturas. Las exportaciones de estos rubros no han crecido, (sin contar los cosméticos, ver gráficos 1, 2 y 3), algunas empresas tienen la intención de cambiar esta situación, ese es el caso de Colmotores, Haceb y otras, las cuales pretenden aumentar sus ventas a ese destino para el 2015. Para las empresas que están en proceso de internacionalización, esta medida les hubiera afectado, puesto que la experiencia nos muestra como los mercados vecinos son los primeros destinos para exportar.

**Gráfico 1.**



Fuente: TradeMap – Cálculos: FITAC.

Datos en miles de dólares.

**Gráfico 2.**



Fuente: TradeMap – Cálculos: FITAC.

Datos en miles de dólares.

**Gráfico 3.**



Fuente: TradeMap – Cálculos: FITAC.

**Datos en miles de dólares.**

Así como han desaparecido algunas barreras que podrían afectar las transacciones comerciales (como es el caso de la salvaguardia ecuatoriana), otras persisten e inician, y es ahí donde cabe destacar como la palabra TLC ya no se escucha con la misma intensidad que antes, y como aspectos como el bajo precio del petróleo, la devaluación de varias monedas en el mundo (incluyendo el peso colombiano), la baja recuperación económica de Europa y Japón y el crecimiento de China por debajo de lo que está acostumbrado el mercado, opacan de alguna manera la noticia de la posible entrada en vigencia del TLC con Corea del Sur en un plazo no muy lejano; tal vez eso sucede porque se comprendió que existen razones de mayor peso que afectan o amenazan el flujo comercial de Colombia, y así mismo hay otros factores realmente válidos que podrían aumentar las exportaciones del país más que un acuerdo comercial.

Que los empresarios empiecen a entender y tener en cuenta el entorno geopolítico y económico, es un buen inicio de partida para que el sector industrial y servicios generen

estrategias que tengan en cuenta factores externos que en un momento dado puedan tener un efecto sobre la organización.

Una de las situaciones que inició en el segundo semestre del 2014, fue la devaluación del peso colombiano; para julio del año pasado la TRM alcanzó su punto más bajo, el cual fue \$1.846, posteriormente empezó a subir acercándose a los \$2.500, esto como consecuencia del recorte de liquidez que hizo la Reserva Federal, la salida de divisas de inversiones en portafolio, el enfriamiento de la economía, en menor medida la salida de inversión directa de Colombia al exterior y por último, la disminución de divisas provenientes de la exportación de petróleo por un precio más bajo.

Si se toman las cifras acumuladas de enero a octubre del 2014 de cualquier commodity minero, se observa una leve disminución respecto al 2013, sin embargo, las cifras desde octubre ya evidencian una caída importante, razón por la cual se ha presentado una disminución de las exportaciones tradicionales, debido a que el descenso se presentó en el último trimestre. Las exportaciones acumuladas del 2014 no reflejan un gran descenso, pero de mantenerse los precios actuales del petróleo en el 2015, la situación cambiaría.

Para algunos analistas la disminución de las exportaciones tradicionales podrían ser soportadas por un aumento de las no tradicionales, gracias a que la devaluación estimularía al sector industrial a aumentar su participación de ventas en el exterior, y por el lado de las importaciones éstas disminuirían gracias a que ahora es casi un 38% más costoso hacerlo; esto concuerda con las opiniones de los agentes aduaneros, los cuales han visto cómo sus ingresos por el lado de las importaciones han disminuido en los primeros dos meses del año. Por lo anterior, esa hipótesis presenta la devaluación como el salvavidas que cerraría la brecha comercial del país.

Aunque la teoría dice que la devaluación impacta positivamente a las exportaciones y a las importaciones no tanto, resulta que para los directivos hay algo más importante que si se devalúa o revalúa una moneda, y es su volatilidad, es decir, si ellos quieren tener en cuenta la tasa de cambio dentro de sus estrategias de compras y ventas internacionales, la volatilidad afecta la probabilidad de certeza de las decisiones tomadas, y aunque unas pocas empresas utilizan los métodos de cobertura, cambiarían en últimas las que las usan, en la mayoría de casos incurrir en mayores costos, esto no significa que no sea una buena práctica, ya que al fin y al cabo una organización debe concentrarse en el “core de su negocio” y no en especular sobre divisas.

Por lo anterior, en el caso de las exportaciones es poco probable que las empresas se vean motivadas a exportar más a un dólar de \$2.500 o por lo menos no en la proporción que esperaríamos el sector público. En el evento de Bancoldex donde se presentó el plan de

convertirse en un banco empresarial, el CEO de Tecnoglass decía como la tasa de cambio para ellos no era un factor fundamental para vender o no vender en el exterior, pensamiento que es compartido por otros empresarios, por lo que la tasa de cambio es cada vez un factor menos importante a la hora de vender en el exterior, y esto es una buena noticia ya que demuestra que el sector privado es más competitivo ahora. Por el lado de las importaciones la disminución es más realista, ya que al comprar casi un 38% más caro puede poner en aprietos a los importadores.

Es posible que el déficit comercial se disminuya este año, pero no porque las exportaciones no tradicionales aumenten, sino porque las importaciones disminuirán. Por otra parte, no todos coinciden con que la devaluación actual se mantendrá, Alberto Berna economista de Bulltick Capita Markets, considera que este año aumentará la compra de deuda pública por parte de extranjeros y alcanzará los US\$20.000 millones; habrá que ver si esto sucede, porque de ser así la tasa de cambio cambiaría su rumbo.

Jesús Andrés Rojas Santana  
Asesor de Estudios e Investigaciones Económicas  
[Estudios@fitac.net](mailto:Estudios@fitac.net)