

Observatorio Económico

Colombia

Bogotá, 2 de mayo de 2014
Análisis Económico

Colombia

Juana Téllez
Economista Jefe
juanatellez@bbva.com
571 347 16 00 ext 11416

Mauricio Hernández Monsalve
Economista senior
mauricio.hernandez@bbva.com
571 347 16 00 ext 12339

La competitividad de la industria se redujo desde 2008

- **La productividad industrial creció fuertemente desde 2002 hasta 2008. Desde entonces la recuperación ha sido lenta.**

La industria aún no logró volver a los máximos en productividad registrados en 2008. Esto determinó una caída en la participación directa de la industria en el PIB, en parte por una tercerización de algunas actividades (transporte, comercialización, etc.), pero también por un menor valor agregado de la producción industrial. Sólo las exportaciones del sector automotor, dentro de la industria manufacturera, lograron continuar dinámicas después de 2007. La industria, como un todo, perdió parcialmente los avances en diversificación de mercados que había logrado entre 2002 y 2007.

- **Varios factores estructurales e institucionales pueden estar afectando la competitividad industrial, principalmente desde 2008**

Entre ellos, se identifican el costo de la energía, la calidad de la infraestructura, el acceso a servicios financieros, los costos asociados a la nómina, la apreciación real del tipo de cambio durante algunos años y la menor capacidad exportadora por el cierre del mercado venezolano. La mayor demanda externa había compensado el efecto negativo proveniente de los demás factores antes de 2008, pero su reversión posterior ha puesto en evidencia las falencias en competitividad resultantes de los retos estructurales de la economía.

- **El sector que más impulsó el crecimiento de la competitividad desde 2008 fue la minería**

El comportamiento de la minería estuvo asociado con el incremento de los términos de intercambio. Sin embargo, el aumento de los precios externos llevó a una apreciación real del tipo de cambio, lo cual afectó la competitividad de los demás sectores transables en la ausencia de un aumento dinámico de la demanda externa desde 2008.¹

¹: Algunos datos y conclusiones de este observatorio económico están basados en BBVA Research (2014). [Competitividad del sector manufacturero en América Latina: tendencias y determinantes](#). Documento de trabajo 14/10. Marzo. Especialmente, las secciones 2 y de anexos.

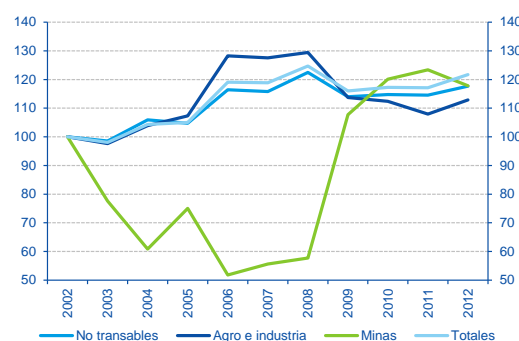
Introducción: competitividad industrial en el contexto latinoamericano (2002-2012)

El peso de las exportaciones de productos primarios en el PIB ha aumentado en prácticamente todos los países de Latinoamérica entre los años 2002 y 2012, en gran medida por unos precios de las materias primas históricamente altos. Al contrario, las exportaciones manufactureras sobre el PIB sólo aumentaron en México (+2,9 p.p.), Perú (+2,4 p.p.) y Chile (+1,5 p.p.). En Colombia hubo un fuerte retroceso en el segundo lustro del período analizado (2007-20012) luego de un incremento entre 2002 y 2007. En Brasil el grueso del retroceso tuvo lugar entre 2007 y 2012, mientras que en el primer lustro la caída fue muy pequeña. Argentina y Perú aumentaron el peso de las manufacturas de tecnología media en el total de exportaciones. En México el deterioro ha sido muy pequeño y es el único país en el que los productos con contenido tecnológico representan el mayor porcentaje de las exportaciones. Finalmente, Brasil deterioró la composición tecnológica de sus exportaciones, pero mantiene un mayor aporte de los productos sofisticados que en el promedio regional.

El sector manufacturero colombiano tuvo su mayor tasa de productividad en 2008

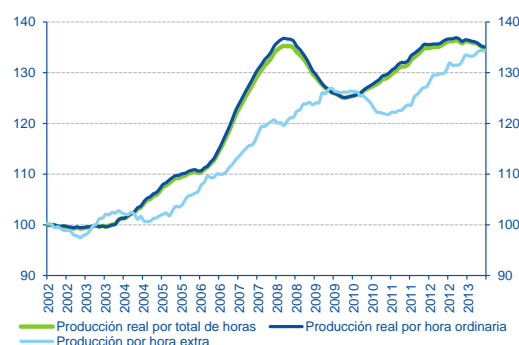
El producto medio del trabajo ha sido creciente, pero diferencial. Desde 2002 creció 21,5% en toda la economía, a una razón anual de 2,0% real. Las principales fuentes del incremento fueron, hasta 2008, los sectores de energía, construcción e industria, con tasas anuales de 5,6%, 5,0% y 4,4%, respectivamente. Sin embargo, desde 2008, la minería fue el sector con mayor alza en el producto medio (+19,5% anual), mientras que la industria (-2,8% anual) y el total de la economía (-0,7% anual) perdieron productividad. Desde 2011 se dio un leve repunte, pero no se ha regresado a los valores alcanzados antes de 2008 (Gráfico 1). El cambio estructural se explica principalmente por la menor penetración externa de los sectores transables diferentes a la minería, por la apreciación del tipo de cambio, la crisis de Venezuela y la menor demanda en los países desarrollados.

Gráfico 1
**Productividad* total y por sectores económicos
Índice 2002=100**



Fuente: DANE y BBVA Research. *Productividad es medida como el producto medio del trabajo.

Gráfico 2
**Productividad* por horas de la industria
Índice 2002=100**



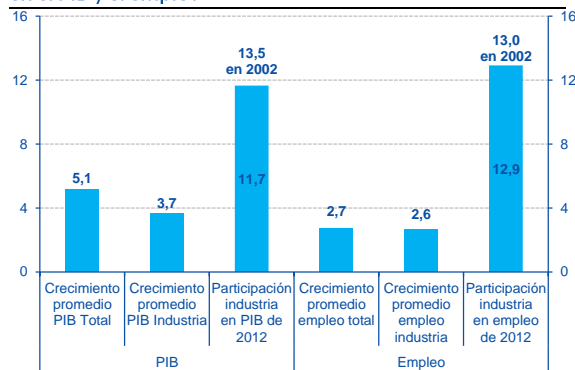
Fuente: DANE y BBVA Research. *Producto medio por hora de trabajo.

En la industria, la producción media real por hora contratada (Gráfico 2) creció continuamente desde 2002 hasta 2008, cuando alcanzó un máximo. Después de la crisis internacional de ese año, se redujo ostensiblemente el producto medio y, desde entonces, la recuperación no ha sido suficiente para retornar a los niveles previos. Parte de la explicación se encuentra en la no sustitución del mercado decreciente en Venezuela, el cual significaba el 36% de los envíos industriales en 2008 y en 2012 sólo significó el 14,3%. Los avances en mercados de Ecuador, Perú y México no lograron compensar e implicaron una base menos amplia de empresas, con principal foco en vehículos y químicos. Además, la apreciación del peso limitó la capacidad de la industria para competir con productos importados y con otros países en los mercados internacionales, profundizando el deterioro por infraestructura e instituciones que venía de años atrás. Como resultado, la participación directa de las manufacturas en

el PIB y el empleo cayó gradualmente en la década analizada (Gráfico 3), si bien se explica parcialmente por una desintegración vertical de la cadena industrial, según Carranza y Moreno (2013).

Gráfico 3

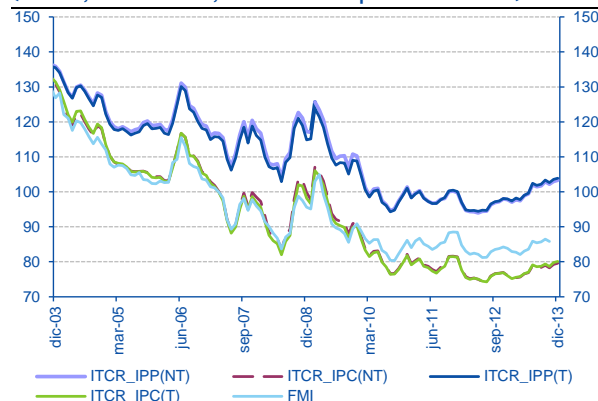
Crecimiento anual promedio del PIB y del empleo (total y de la industria) entre 2002 y 2012 y participación industrial en el PIB y el empleo



Fuente: DANE y cálculos de BBVA Research

Gráfico 4

Tasa de cambio real (ITCR) multilateral (índice, 1994=100, reducción: apreciación real)



Cálculos con inflación al consumidor (IPC) y productor (IPP) para productos no tradicionales (NT) y totales (T). Fuente: Banco de la República y BBVA Research

La apreciación real de la moneda limitó la competitividad externa de las manufacturas y mejoró los salarios en el sector servicios

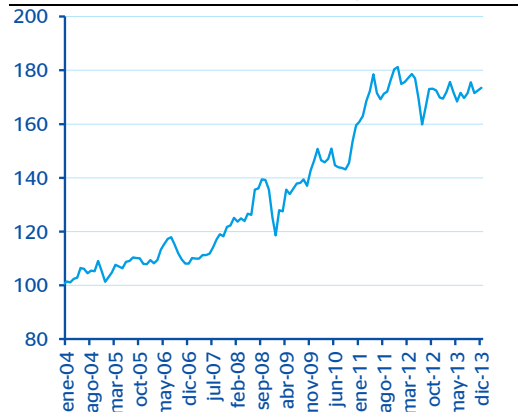
La industria logró fuertes crecimientos entre 2002 y 2008 a pesar de la apreciación real de la moneda (Gráfico 4) en un contexto de elevados precios de las materias primas. Esto se dio gracias al auge de los mercados externos y la consolidación de la demanda interna, lo cual compensó a los eventuales problemas de competitividad y los menores ingresos externos producto de la apreciación. Incluso, la participación de la industria en las exportaciones fue casi equivalente a la de los combustibles y, además, el país redujo su exposición a Estados Unidos. Pero, a partir de entonces, la demanda externa e interna se redujo, se aceleró el crecimiento de los términos de intercambio (Gráfico 5) y se redujo la capacidad exportadora a los principales socios comerciales. Además, el tipo de cambio real estuvo, en promedio, más apreciado entre 2007 y 2012 que entre 2002 y 2007.

En este momento, los combustibles representan dos terceras partes de las exportaciones del país y las manufacturas no sobrepasan el 15% del total. Como consecuencia, el índice de concentración de Herfindahl-Hirschman para productos exportados se multiplicó por más de cuatro entre 2007 y 2012, se redujo el número de productos enviados al exterior en un 15% en el mismo período y se perdió el avance en la diversificación de los mercados que se había logrado entre 2002 y 2007.

Entre 2002 y 2012 las exportaciones del país crecieron más rápido que las del total del mundo (ahora significan el 0,17% vs. 0,10% en 2002 de los flujos globales), pero gracias a la dinámica de unos pocos productos: plantas vivas, combustibles, piedras preciosas y autos. En los demás casos (la mayoría productos manufacturados) las mejoras en la penetración de los mercados globales se revirtieron entre 2007 y 2012. La interpretación de estos resultados es que Colombia tuvo principalmente un crecimiento intensivo en el margen (expansión de flujos de comercio existentes), más que extensivo en el margen para adicionar nuevos productos y mercados. Además, el aumento de las exportaciones se explicó más por un incremento de los precios (+374% en el índice del valor de las exportaciones) que por mayor producción (+86% en el índice de volumen de las exportaciones). Los mayores precios internacionales llevaron a este resultado (ver: [nuevos mercados externos para los mismos productos](#)).

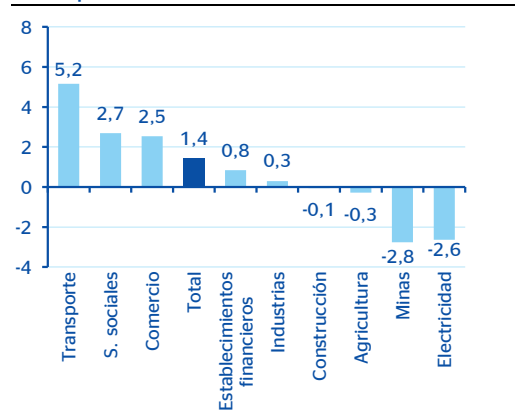
Los términos de intercambio crecieron un 72% entre 2002 y 2013, a razón de un 5,0% anual (véase el Gráfico 5). Entre 2009 y 2013 se aceleraron a una tasa de 6,5% anual. En particular, corrigiendo por la inflación de Estados Unidos, el precio real del petróleo creció un 410% acumulado entre 2002 y 2013, 10,5% promedio anual entre 2002 y 2008 y 14,6% promedio anual entre 2009 y 2013. Los principales beneficiados, en términos de salarios reales, fueron los trabajadores de los sectores de servicios, tales como transporte, servicios sociales y comercio. Al contrario, los salarios de la industria, la construcción, la agricultura y la energía estuvieron en la cola de la distribución (véase el Gráfico 6).

Gráfico 5
Términos de intercambio (índice, 2002=100)



Fuente: Banco de la República y BBVA Research

Gráfico 6
Remuneración real por sectores: variación anual promedio entre 2002-2011 (%)

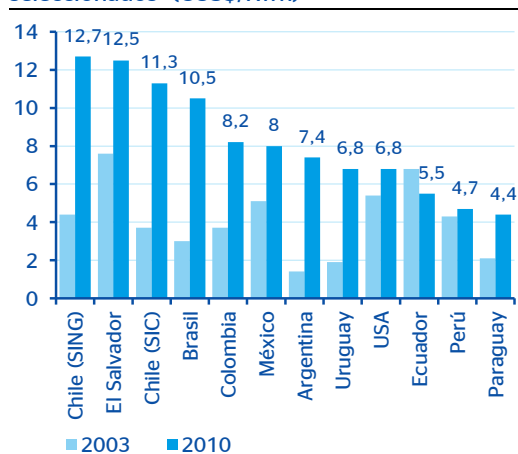


Fuente: DANE y cálculos de BBVA Research

Algunos cuellos de botella internos erosionan la competitividad de la industria, con mayor notoriedad desde 2008

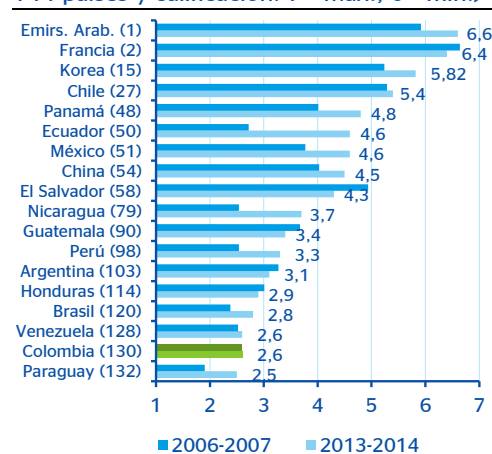
En el contexto latinoamericano, según datos de Interame y ANDI, Colombia fue el cuarto país con el precio más alto de la energía en 2010 (y tercero si se corrige por paridad de compra; véase el Gráfico 7), mientras que en 2003 se ubicaba en el octavo lugar en la misma muestra de doce países (estos valores no tienen en cuenta la contribución social de 20% que se paga en Colombia, con lo cual el coste energético pasaría a ser el más caro de la región). No obstante, en contraprestación, la calidad de la energía es mejor que en el promedio de los competidores del país (China, México, Perú, Argentina y Brasil), sólo por debajo de Corea, según el Foro Económico Mundial –WEF–. En total, la electricidad representa sólo el 2,0% de los costes industriales agregados, aunque en algunos subsectores como el cementero, el siderúrgico y el químico la participación puede ser cercana al 10%.

Gráfico 7
Precios de la energía eléctrica en algunos países seleccionados (CUS\$/Kwh)



CUS\$: centavos de dólar de EEUU, Kwh: kilovatio por hora. SING: sistema interconectado del norte grande. SIC: sistema interconectado central. Fuente: Interame, ANDI y BBVA Research

Gráfico 8
Calidad de infraestructura vial (ranking entre 144 países y calificación: 7= máx.; 0= mín.)



Fuente: WEF Banco Mundial y BBVA Research

Un segundo tema de discusión es la infraestructura. Las principales comparaciones internacionales ubican a Colombia en los últimos puestos en calidad, tamaño y costes de transporte. (Ver: [Revolución del transporte en Colombia](#)). Colombia tiene una calidad de la infraestructura vial inferior a la de sus pares de la región y ocupa el lugar 130 entre 144 países de acuerdo al WEF. Colombia, entre sus competidores en los mercados manufactureros, tiene el mayor coste de transporte interno de carga. Además, a diferencia de Corea, Chile, México, China, Perú y Brasil (principales competidores del país),

la calificación de la infraestructura no mejoró entre 2006 y 2013, generando un sobrecoste promedio de 7% por tonelada exportada/importada.

La inclusión financiera en Colombia ha ido creciendo, pero aún se encuentra por debajo de otros países comparables como Chile o Brasil. Según las mediciones internacionales, Colombia tiene un índice de inclusión financiera cercano al 40% (véase el Gráfico 9). Esto sucede a pesar de que los canales financieros aumentaron notoriamente en los años recientes, desde 46,5 canales por cada 10.000 adultos en 2008 hasta 86,3 canales actualmente. Por su parte, las empresas con acceso al crédito financiero son apenas 162 mil, comparadas con las 2.200 mil unidades económicas existentes. El acceso de las empresas a la financiación está restringido por la informalidad de las mismas, debida, entre otras cosas, a los altos costes de la formalidad, como los trámites ante el Gobierno y los costes no salariales (véase el Gráfico 10). Estos últimos generan sobrecostes para las empresas de 52,3% (o de 66% previo a la reforma tributaria de 2012) sobre el salario pactado con el trabajador, deteriorando sensiblemente la relación de costes de las empresas y su competitividad. Finalmente, el mercado de capitales sólo ha sido una fuente de financiación eficiente para las empresas más grandes, pero todavía queda pendiente el reto de ampliar la cobertura a las industrias de mediano tamaño.

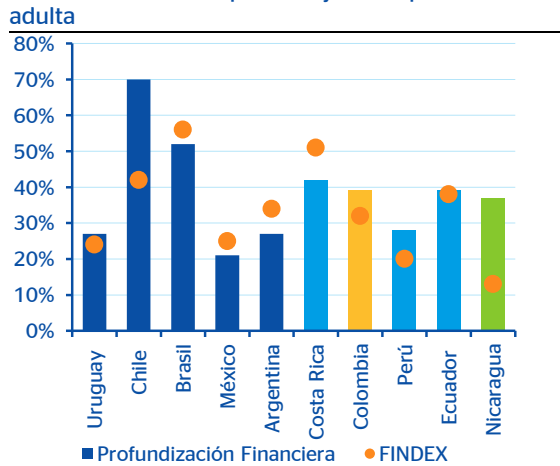
Conclusiones

La industria aumentó su competitividad entre 2002 y 2007. Después de ese año, la competitividad tuvo un quiebre brusco y no logró recuperar los niveles máximos de exportaciones que alcanzó al final del primer quinquenio.

La evolución del producto medio del trabajo, decreciente desde 2008 y con una recuperación apenas tímida recientemente, la participación de los productos de alta tecnología en las exportaciones, que cae desde 2007, y la dinámica de las exportaciones industriales (excepto vehículos), que crecieron menos que en el agregado mundial, entre otros indicadores presentados en la sección 2, apoyan esta conclusión.

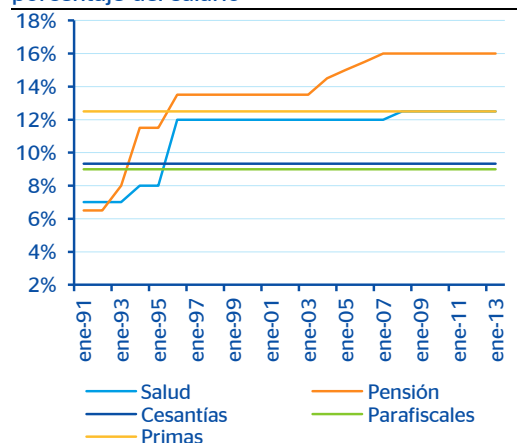
Además, existen algunos cuellos de botella que impiden la competitividad del país. Del avance en la solución de los mismos dependerá una mayor competitividad de la industria, en un contexto en el cual el tipo de cambio real debe volver a niveles impulsores de la actividad exportadora gracias a la menor liquidez global y a la estabilidad (o reducción) de los términos de intercambio.

Gráfico 9
Inclusión financiera: porcentaje de la población adulta



En azul oscuro: ingreso per cápita entre USD9.001 y USD15.000. Azul claro: entre USD4.001 y USD9.000. Verde: entre USD 1.000 y USD4.000. Fuente: WEF y BBVA Research

Gráfico 10
Costes no salariales para los empleadores: porcentaje del salario



Fuente: BBVA Research

Referencias bibliográficas

BBVA Research (2012a). "Colombia: nuevos mercados externos para los mismos productos". Observatorio Económico, Colombia. Julio, 2012.
 BBVA Research (2012b). "Revolución del transporte en Colombia". Observatorio Económico, Colombia. Noviembre, 2012.
 Carranza, J. y Moreno, S. (2013). "Tamaño y estructura vertical de la cadena de producción industrial colombiana desde 1990". Borradores de Economía del Banco de la República, No. 751.

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento será distribuido en el Reino Unido únicamente a (i) personas que cuentan con experiencia profesional en asuntos relativos a las inversiones previstas en el artículo 19(5) de la ley de servicios y mercados financieros de 2000 (promoción financiera) de la orden de 2005, (en su versión enmendada, en lo sucesivo, la "orden") o (ii) entidades de grandes patrimonios sujetas a lo dispuesto en el artículo 49(2)(a) a (d) de la orden o (iii) personas a las que legalmente se les pueda comunicar una invitación o propuesta para realizar una inversión (según el significado del artículo 21 de la ley de servicios y mercados financieros de 2000) (en adelante, todas estas personas serán "personas relevantes"). Este documento está dirigido únicamente a las personas relevantes y las personas que no sean personas relevantes no se deberán basar en el mismo ni actuar de conformidad con él. Las inversiones o actividades de inversión a las que hace referencia este documento sólo están disponibles para personas relevantes y sólo se realizarán con personas relevantes.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA no es miembro de FINRA y no está sujeta a las normas de revelación previstas para sus miembros.

"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: www.bbva.com / Gobierno Corporativo".

BBVA es un banco supervisado por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, e inscrito en el registro del Banco de España con el número 0182.