Opinión

Exportaciones con dólar a $4.000

Mauricio Cabrera Galvis



¿Habrá una bonanza exportadora con el dólar por encima de los $4.000? ¿Nuevas exportaciones incentivadas por la devaluación compensarán la caída de los ingresos petroleros? Son preguntas relevantes para entender que tan grave puede ser la crisis de la balanza de pagos con el desplome del precio del petróleo.

Ante todo, una distinción importante. Una cosa son los ingresos en pesos de los exportadores, es decir la cantidad que reciben por sus ventas en dólares, y otra los ingresos en dólares que recibe el país por las exportaciones.

Respecto de los primeros, no hay duda que una tasa de cambio a $4.000 les generaría una cuantiosa ganancia ocasional. Por ejemplo, si los cafeteros exportaran a esa tasa la misma cantidad de café que vendieron el año pasado (unos US$2.700 millones) tendrían ingresos adicionales por $1,9 billones. Aumentos proporcionales tendrían bananeros, floricultores y los demás exportadores, siempre y cuando el precio externo de sus productos no baje, que es lo que les pasa a otros productos como la palma de aceite y, por supuesto, carbón y petróleo, en los que el ingreso puede disminuir.

El caso de las remesas que mandan los colombianos en el exterior es significativo: el año pasado se recibieron US$ 6.800 millones, de manera que la devaluación representaría $2,9 billones más en los bolsillos de las familias receptoras. El problema es que con el freno a la economía y la pérdida de empleos en Europa y USA por el coronavirus, los primero perjudicados serán los inmigrantes y entonces es posible que disminuya el volumen de remesas enviadas a Colombia, lo que anularía parte del impacto positivo del aumento del precio del dólar.

La situación es diferente respecto de la posibilidad de nuevos ingresos en dólares por un aumento de las exportaciones. Un dólar más caro debería incentivar las ventas de productos colombianos en el exterior, pero para que eso ocurra se tienen que cumplir simultáneamente tres condiciones: primera, que tengamos la capacidad de producir más con calidad de exportación; segunda que haya quien quiera comprar nuestros productos, y tercera que no aumente la competencia de otros países productores.

> "Una cosa son los ingresos en pesos de los exportadores, es decir la cantidad que reciben por sus ventas en dólares, y otra los ingresos en dólares que recibe el país por las exportaciones".

No es fácil que se cumplan esas tres condiciones al tiempo. En el sector industrial hay capacidad instalada para producir más, por ejemplo textiles, confecciones, autopartes y algunos químicos, pero la demanda externa ha caído sobre todo por la crisis de nuestros vecinos, o es más dura la competencia de países como Brasil o México que han devaluado más sus monedas. En el sector agrícola hay posibilidades pero toman años en madurar, como es el caso del aguacate, o la competencia es grande como sucede con el café de Vietnam o Brasil.

Después de la devaluación de 2014, con el pasado choque petrolero, no se cumplió alguna de esas tres condiciones y por eso las exportaciones agrícolas se han estancado alrededor de US$7.300 millones, y las de productos industriales cayeron de US$9.400 a 8.300 millones.

Uno de los pocos productos que responde rápidamente al estímulo de la devaluación es la coca: se siembra y cosecha en seis meses y la adicción de los gringos y europeos asegura una demanda creciente. Por eso no es de extrañar el aumento del área sembrada, a pesar de que se hayan erradicado más de 90.000 hectáreas.

Consultor privado.
macabrera99@hotmail.com

Los riesgos de estos tiempos

Ricardo Villaveces Pardo



Las características del negocio financiero han llevado a que sea la gestión del riesgo el corazón de su actividad y la globalización ha evidenciado, en varias ocasiones, lo que puede ocurrir cuando los eventos tienen un carácter sistémico.

Desde 1988 cuando se suscribió el primer acuerdo de Basilea y después de crisis como las del 98 y la de 2008, son muchos los avances que se han logrado en relación con la aplicación de mejores prácticas regulatorias y con la sofisticación en las herramientas utilizadas para la gestión del riesgo.

Los riesgos siguen presentes, como lo estamos viendo en estas semanas, pero las diferentes medidas de mitigación de los mismos llevan a que el llamado riesgo residual sea más manejable y, en general, en las entidades financieras hay más preparación y herramientas para enfrentar los traumatismos de los mercados.

En Colombia, las entidades vigiladas por la Superfinanciera tienen sistemas de administración de riesgos de mercado, de liquidez, de lavado de activos, de operación, de continuidad del negocio etc que miden el riesgo en los diferentes frentes, identifican los temas más sensibles y cuentan con planes de contingencia para afrontar las situaciones críticas. No quiere decir esto que no puedan presentarse problemas serios pero, al menos, el sector financiero está más preparado para enfrentar este tipo de situaciones.

Otra es la situación en los sectores real y de servicios cuando fenómenos como el "Cisne Negro" que apareció y que reúne factores geopolíticos y económicos en lo petrolero con una situación inesperada de riesgo sanitario, con categoría de pandemia, termina generando un sinnúmero de consecuencias inesperadas.

Cuántas empresas de estos sectores tienen debidamente elaboradas sus matrices de riesgo y saben con claridad cómo enfrentar una situación como la actual en materia de sus cadenas de suministro, en cuanto a los planes para operar en la modalidad de teletrabajo, en saber sus límites en relación con los riesgos de mercado etc.

> "Todos los sectores deben incorporar la gestión del riesgo en su día a día, y estar preparados lo mejor posible ante traumatismos como el que estamos viviendo".

Y, lamentablemente, el problema es global. Es evidente el inmenso costo económico que va a representar en lo inmediato la pandemia en un entorno de caída de las bolsas parte por el petróleo, parte por el pánico y por que no sabemos cuánto va a durar esto. Esta situación tiene que estar llevando a grandes compañías como las productoras de equipos de tecnología, a reflexionar sobre los riesgos operativos en que han incurrido al depender tanto de una sola región geográfica.

Esas serán acciones de más largo plazo pero que llevarán a ajustes como la relocalización de plantas de producción con todo lo que eso implica. La impresión que deja lo que está pasando es que temas como el del riesgo operativo en las cadenas de suministro a nivel global estaba alcanzando niveles excesivos.

Cuál es la situación en Colombia, es algo por verse, pero la lección es clara: todos los sectores deben incorporar la gestión del riesgo como un área central en su día a día para poder estar preparados lo mejor posible ante traumatismos como el que estamos viviendo y que pueden seguir ocurriendo en un mundo tan interconectado como este.

Consultor privado.
rvillavecesp@gmail.com

La IED: visión estratégica

Manuel José Cárdenas



El tratamiento a la inversión extranjera directa (IED) en América Latina, y particularmente en Colombia, ha variado a partir de la Segunda Guerra Mundial, dependiendo del modelo económico y político aplicable. El iniciarse los años de la posguerra, con base en las ideas de la Cepal, se le dio un tratamiento restrictivo al considerar que solo podía llegar a los sectores que no estuvieran suficientemente abastecidos por el capital nacional. Ejemplo de ello fue la famosa Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, hoy Comunidad Andina. En los 80 surgió un nuevo consenso al considerar que ella siempre resultaba beneficiosa para el país receptor, porque los inversores llegarían con tecnología, y así, el país receptor podría cerrar la brecha con los más avanzados tecnológicamente. Este cambio de enfoque obedeció al ascenso del neoliberalismo con la llegada al poder de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en Gran Bretaña. La nueva era implicó la firma de tratados bilaterales de inversión (TBI), así como la adhesión al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial. Colombia siguió esta orientación permitiendo que la IED llegara a todos los sectores, excepto a los de seguridad, defensa y al 40% del capital social de la televisión.

En los últimos años se ha pasado de esta visión cuantitativa de la IED a otra más cualitativo, donde se considera que los beneficios dependerán del sector de destino y del tipo de inversión. En esta visión se sostiene en que a más inversión mayor efecto positivo sobre la producción local y el desarrollo económico. Sin embargo, en la práctica, la inversión que llega a menudo conlleva costos sociales y ambientales que resultan desconocidos.

En el caso de Colombia, con esta visión cuantitativa, la inversión extranjera se había concentrado en mayor grado en los últimos años en el sector minero energético, pero el año pasado un alto porcentaje (cerca de dos terceras partes del total) se orientó a sectores diferentes al interior, como son el financiero, comercio, restaurantes y hoteles. Esta reorientación, que implicaría una aproximación a la visión cualitativa, y que el Gobierno la atribuye a los instrumentos creados en la Ley de Crecimiento, es conveniente y se necesita profundizar las acciones para fomentarla.

En síntesis, al gobierno debe pasar de una visión cuantitativa de la IED (cuanta más inversión mejor) a otra de tipo cualitativo, donde los beneficios dependerán del sector a donde se dirija. Ello implica tener una visión estratégica sobre el papel de la IED que implica evitar que el país siga siendo receptor neto de capitales, concentrándose principalmente en los sectores transables tradicionales, sin ascender en las escalas de valor. Si se busca avanzar hacia la frontera tecnológica, y pasar de las ventajas competitivas estáticas a las dinámicas, que hay que crearlas, y la regulación es clave para garantizar la transferencia. El éxito de las políticas proactivas del pasado adoptadas por Corea y luego por Chinan, confirma lo beneficioso que resulta tener un mayor involucramiento del Estado.

Consultor internacional. emece1960@yahoo.com