

LA REVALUACIÓN DEL PESO COLOMBIANO Estrategia para enfrentarla

En el artículo que presentaremos en la primera parte de este Camacol ex daremos a conocer la opinión de nuestro asesor el Dr. David Calle Noreña acerca del tema de la revaluación, quien posee una amplia experiencia en el área de Negocios Internacionales y comercio exterior.

LA REVALUACIÓN DEL PESO COLOMBIANO

ESTRATEGIA PARA ENFRENTARLA

La revaluación es un fenómeno macroeconómico que depende de múltiples variables y que actualmente también se presenta en la realidad de la economía colombiana. Entre sus causas se puede mencionar el aumento de las exportaciones, principalmente de petróleo, el incremento de las remesas, privatización de entidades estatales, aumento de la inversión extranjera por el mejoramiento de la económica y la seguridad interna, el déficit fiscal y el lavado de activos entre otras. Si bien es cierto que la revaluación está afectando los negocios de exportaciones, ya que el exportador recibe menos pesos por dólar exportado, este año llega a cerca del 12% y en los dos últimos años al 30%. El reto es sostener, crecer y desarrollar los mercados internacionales en las condiciones actuales. “El elogio de la dificultad”.

La revaluación representa un exceso de oferta de dólares en el mercado, los cuales se requiere dirigir hacia actividades productivas y creativas que nos permitan en el mediano y largo plazo ser competitivos a nivel mundial y alcanzar la posición que queremos para la producción nacional en los mercados internacionales. Es el momento para invertir en la reconversión industrial, maquinaria y equipos, compensar la revaluación con deuda en dólares, volver cada día más competitiva la industria nacional, darle valor agregado a los productos con mejores portafolios, complementar la oferta con producto importado, aseguramiento de las entregas, información adecuada y oportuna para los clientes, capacitación del personal propio y la fuerza de ventas del cliente, conocimiento de la competencia, etc. La gran mayoría de las variables que están generando la revaluación son ajenas al productor, las anteriormente mencionadas son el día a día de su trabajo y son gestionables por la dirección empresarial.

Los productores nacionales han estado protegidos por la barrera natural de la falta de una adecuada infraestructura vial. El costo del flete interno es superior al flete marítimo que se paga por las importaciones. Esto hace que competir en los mercados locales a nivel nacional, sea muy difícil para el producto importado. Sin embargo, en la medida que se están consolidando las grandes cadenas con alta capacidad y economías de escala en la compra, se elimina la dificultad logística y la presencia de bienes importados es más representativa y el nivel de competencia mucho más alto para el productor nacional, quien ha sido el proveedor natural del mercado. Lo anterior cobra mayor vigencia si tenemos en cuenta que con la revaluación se están favoreciendo las importaciones.

Considerando los meses de enero y febrero de 2008, las importaciones totales en Colombia se incrementaron con respecto al mismo período de 2007 en el 30%, donde los bienes de capital representaron el 39% del total importado. En el caso de las exportaciones, estas crecieron en este mismo periodo el 52%, donde las exportaciones tradicionales crecieron el 75% y las no tradicionales el 33%. Sin embargo lo anterior, se presentó un déficit en la balanza comercial del 6%, donde el total importado fue US\$ 6,016.1 millones y lo exportado US\$ 5,667.6 millones. (Banco de la República)

Tenemos entonces que para el fabricante nacional que no tiene un componente alto de producto importado en su producción, es un momento determinante para afrontar la realidad del negocio y los efectos de una economía globalizada. Para competir local e internacionalmente se requiere de una estrategia que le permita mejorar las condiciones de trabajo, aprovechar las condiciones favorables de la revaluación para ponerse al día en la reconversión tecnológica de la empresa, diseñar un plan de negocios internacionales coherente y consecuente con la realidad de los mercados y la oferta mundial.

Hay que ser proactivo en vez de reactivo, pensar en el mediano y largo plazo. Si bien es cierto que la revaluación es un fenómeno que está afectando a la gran mayoría de las economías mundiales (UE, China, Brasil, México, Perú, entre otros) y que los precios internacionales están subiendo, el pánico es desastroso en la relación comercial con los clientes, las listas de precios deben tener una vigencia mínima de 6 meses y no se pueden manejar al vaivén de la tasa de cambio. Los menores ingresos hay que considerarlos como una inversión para penetrar y sostener los mercados. El nivel de competencia debe ser independiente de los efectos de la revaluación/devaluación. Esto lo vamos a lograr con la actualización tecnológica, dándole valor agregado a la oferta, mejorando la calidad de los productos, diversificando el portafolio, asegurando el nivel de servicio, administrando las categorías de producto y conociendo a profundidad la competencia. Producto y precio tiene cualquier proveedor internacional y siempre hay quien tenga un precio más económico!

Fuente: David Calle, Asesor Internacional Camacol



DOLAR

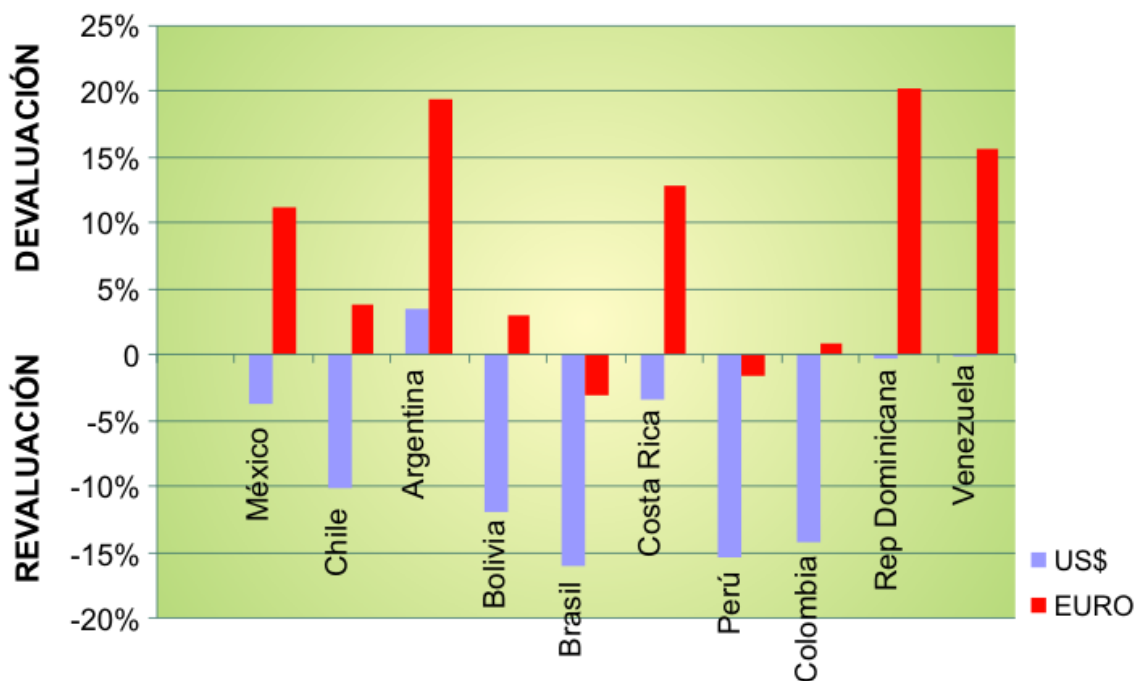
Conozca el comportamiento del dólar en América Latina así como en nuestra región. Además visualice su tendencia según expertos en la materia.

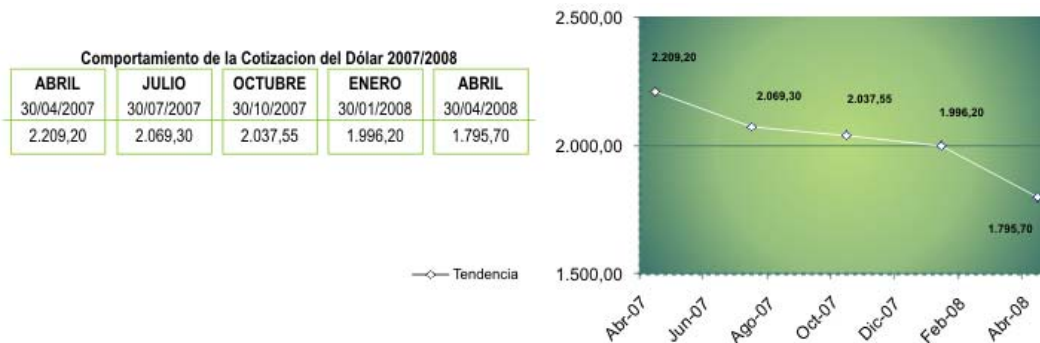
PAISES	US\$			EURO		
	19/05/2008	19/05/2007	% CAMBIO 08/07	19/05/2008	19/05/2007	% CAMBIO 08/07
México	10,42	10,82	-4%	16,23	14,60	11%
Chile	468,45	521,25	-10%	729,94	703,39	4%
Argentina	3,19	3,08	3%	4,97	4,16	19%
Bolivia	7,29	8,27	-12%	11,49	11,16	3%
Brasil	1,65	1,97	-16%	2,57	2,65	-3%
Costa Rica	517,99	535,94	-3%	815,63	723,21	13%
Perú	2,78	3,29	-15%	4,36	4,43	-2%
Colombia	1.781,00	2.075,60	-14%	2.827,06	2.800,86	1%
Rep Dominicana	33,01	33,10	-0,3%	53,69	44,67	20%
Venezuela	2.147,30	2.148,80	-0,1%	3.353,74	2.899,63	16%

FUENTE: www.oanda.com

(-) =Revaluación; (+)=Devaluación

Comportamiento del Dolar y el Euro con respecto a las monedas Latinoamericanas





Acorde con la grafica anterior podemos ver que la tendencia descendente del dólar estadounidense con respecto al peso colombiano esta marcando parámetros en los mercados internacionales así como de política cambiaria interna, y no se visualiza repunte alguno en el mediano plazo, pues así lo aseguran algunos analistas:

“El dólar podría depreciarse al menos un 10% hasta finales de 2008, según Jay Bryson, un economista de Wachovia, y Kenneth Rogoff, un antiguo economista jefe del Fondo Monetario Internacional (FMI). La moneda norteamericana ha caído sólo un 3,4% en los últimos dos ejercicios hasta su nivel más bajo en 10 años, de acuerdo con un índice de la Reserva Federal estadounidense (Fed) que mide el intercambio con 38 países incluidos China, México, Canadá y naciones europeas.

Entre los analistas también existe una corriente de opinión en la que se argumenta que el dólar rebotará el próximo año a la vez que la economía de Estados Unidos recupera su vigor. El dólar se situará en torno a 1,30 para el finales de 2008, según un sondeo elaborado por Bloomberg entre 47 economistas. Y es que para mediados del próximo ejercicio se estima que el PIB norteamericano se incrementará a un ritmo del 3%.”¹

“El panorama a corto plazo muestra más revaluación, los altos precios de las materias primas y la gran capacidad de Colombia de exportarlas, así como el alto diferencial de tasas no permite un cambio en este sentido.

Para el analista Juan Carlos Echeverry, una de las alternativas para que el peso comience a depreciarse podría provenir del frente fiscal, pero “no hay una voluntad política, el ministro de Hacienda, Óscar Iván Zuluaga, da declaraciones, pero no pasa de allí.

A esta situación se suma, según Echeverry, que durante un tiempo los flujos de capitales pueden seguir aumentando, presionando al dólar por debajo de los

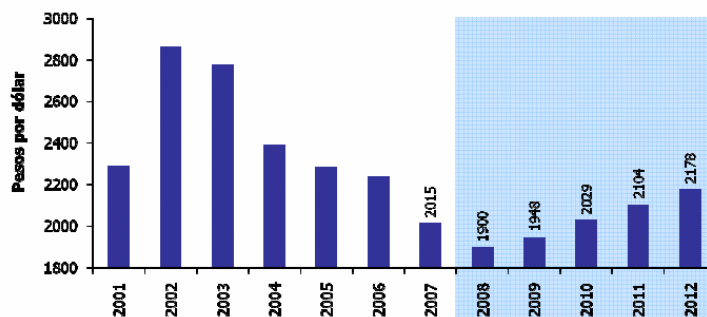
¹ www.taringa.net

1.700 pesos. Incluso, hay quienes estiman que puede caer hasta los 1.580 pesos.”²

Y finalmente presentamos a continuación este grafico realizado por Fedesarrollo en cabeza del Dr. Mauricio Cárdenas analizando la tasa de cambio entre los periodos 2001-2012

Escenarios tasa de cambio 2001-2012

Tasa de cambio nominal – fin de año



INTELIGENCIA DE MERCADOS



La información presentada a continuación forma parte del portafolio de servicios, prestados a través de la asesoría en Inteligencia de Mercados que CAMACOL Antioquia ofrece a sus afiliados.

Infórmese sobre los orígenes de las importaciones de Colombia, sus valores FOB y porcentajes que representan en el total en el subsector de revestimientos cerámicos, subpartida 690890.

IMPORTACIONES PRIMER TRIMESTRE 2008 SUBPARTIDA 690890 - REVESTIMIENTOS CERAMICOS

Descripción	2008		2007		Incremento 08/07
	Vr. FOB US\$	% 2008 USD	Vr. FOB US\$	% 2007 USD	
CHINA POPULAR O REPUBLICA POPULAR DE CHINA	4.927.467	45%	5.739.715	48%	-14%
ESPAÑA (EXCL. ISLAS CANARIAS)	1.811.392	16%	2.427.618	20%	-25%
PERU	1.418.220	13%	885.609	7%	60%
BRASIL	955.849	9%	895.691	8%	7%
MEXICO	868.819	8%	482.725	4%	80%
ECUADOR	656.113	6%	470.970	4%	39%
VENEZUELA	172.125	2%	707.638	6%	-76%
ITALIA	152.404	1%	156.564	1%	-3%
OTROS	83.818	1%	93.421	1%	-10%
TOTAL	11.046.207	100%	11.859.951	100%	-7%
SUPUESTO PRECIO FOB USD 5.00/M2	2.209.241				
SUPUESTO PDN NACIONAL 4 MM M2/MES /1ER T 2008	12.000.000				
% M2 IMPORTADOS/PDN NACIONAL	18%				

² Periódico La republica

Analizando la información presentada en el cuadro anterior visualizamos que Los principales proveedores de revestimiento cerámico a Colombia son: China, España, Perú y Brasil. Teniendo en cuenta el origen de las importaciones se puede deducir que el producto importado es de nivel medio bajo, considerando que los países donde se fabrica producto mas valorizado son España e Italia. Llama igualmente la atención que el total de las importaciones de esta posición se este disminuyendo el primer semestre del 2008, cuando la revaluación del peso se ha incrementado.

Considerando que de la fabricación nacional hay un porcentaje que se exporta y teniendo en cuenta los supuestos presentados, se puede concluir que la representatividad del uso del producto importado con respecto a la producción nacional es superior al 18% en el primer trimestre del 2008.

SERVICIO EN COMERCIO EXTERIOR

Solicite los servicios de Camacol Antioquia en el área de comercio exterior y sea más competitivo ante las exigencias de un mundo globalizado.

Camacol Antioquia ofrece a sus afiliados servicios de:

- Evaluación de importaciones y exportaciones en Colombia
- Información macroeconómica y sectorial
- Análisis de exportaciones e importaciones de Estados Unidos
- Información de transporte logístico
- Aranceles de exportación e importación
- Requisitos de certificación y verificación

Mayores informes: negociosinternacionales@camacolantioquia.org.co

INFORMES

CAMACOL ANTIOQUIA
negociosinternacionales@camacolantioquia.org.co

Cl. 49 B No. 63 - 21 Of. 302
(57 4) 230 8000