

NOTA EDITORIAL

EXPORTACIONES COLOMBIANAS EN 2006

En 2006 Colombia exportó US\$24.391 millones (m), 15,1% más que en 2005, resultado que se explica, principalmente, por los mayores precios de exportación de los productos básicos, el aumento en las cantidades exportadas de carbón y la mayor demanda de productos no tradicionales de países como Venezuela, China y Suiza, entre otros.

Del monto total exportado en 2006, el 48,4% correspondió a ventas al exterior de bienes tradicionales y el 51,6% a las de no tradicionales¹. Los principales rubros de exportación fueron el petróleo y sus derivados, carbón, químicos, café, alimentos y bebidas, ferroníquel y productos de la industria de metales comunes que, en conjunto, generaron el 66,5% del valor exportado.

El incremento de las exportaciones colombianas en 2006 (15,1%) fue inferior al observado en 2004 y 2005, cuando crecieron 27,4% y 26,7%,

¹ Se clasifican como tradicionales las exportaciones de petróleo y sus derivados, carbón, ferroníquel y café, mientras que las exportaciones no tradicionales incluyen bienes manufacturados, agropecuarios y mineros.

respectivamente. La desaceleración en las ventas al exterior de productos tradicionales estuvo asociada, principalmente, con la menor tasa de crecimiento de los precios internacionales del petróleo y del carbón, y con la disminución del precio de venta del café; por su parte, la reducción en el crecimiento del valor exportado de productos no tradicionales se originó, especialmente, en el estancamiento de las ventas de estos bienes hacia el mercado de los Estados Unidos.

La dinámica exportadora colombiana de 2006 se presentó en un contexto internacional en donde la economía mundial continuó registrando tasas altas de crecimiento, lo cual favoreció, en especial, a los países que fabrican y exportan productos básicos, como es el caso de la gran mayoría de las economías de América Latina, incluyendo a Colombia.

En particular, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)², en 2006 las exportaciones latinoamericanas aumentaron 20,8%, de los cuales 13 puntos porcentuales (pp) son atribuidos al crecimiento de los precios, y el resto al incremento en el volumen exportado. Los mayores niveles de aumento de las exportaciones se registraron en los países de América del Sur, jalonados por las alzas en los precios de exportación del petróleo, gas natural y cobre, entre otros. La mayor tasa de crecimiento en las ventas externas se registró en Chile (48%), seguido por Bolivia (40%), Perú (35%), Paraguay (33%) y Venezuela (25%).

El crecimiento del sector exportador colombiano en 2006 ocurrió en un marco de inflación baja (4,48%), una coyuntura cambiaria relativamente estable, donde la tasa de cambio peso-dólar promedio anual se devaluó 3,2%, y el fin de año se revaluó 1,2%, en el marco de un nivel de crecimiento económico de 6,8%. El valor total exportado en 2006 fue equivalente a 18% del PIB, lo cual representó el 49,9% del comercio total y el 69,5% de los ingresos corrientes de la balanza de pagos del país.

I. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN 2006: COMPOSICIÓN Y DESTINOS

Entre enero y diciembre de 2006 los ingresos externos por exportaciones sumaron US\$24.391 m, superiores en 15,1% a los recibidos en 2005, resultado, principalmente, de incrementos en los valores exportados por

² «Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2006», Cepal.

concepto de petróleo y sus derivados, ferroníquel, carbón, y de productos no tradicionales de origen minero e industrial (Cuadro 1).

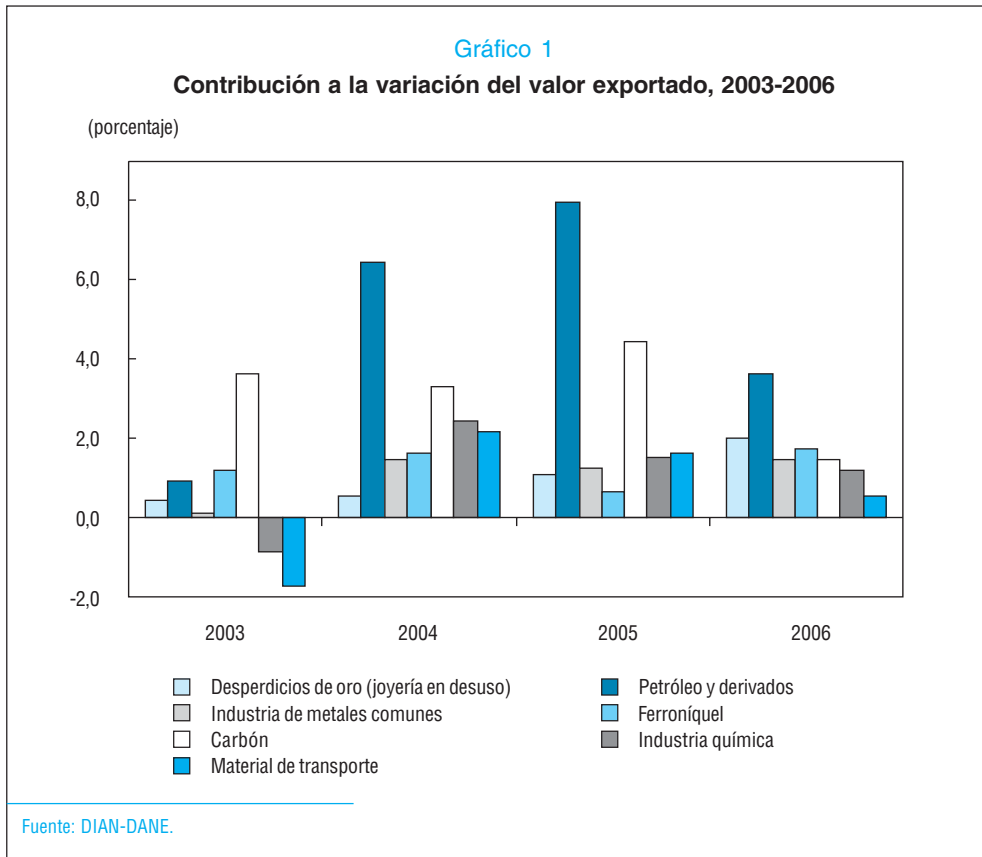
El crecimiento exportador del país continúa sustentándose, principalmente, en los mayores precios de exportación de los productos básicos. Como ha ocurrido recientemente, el incremento de los precios de exportación de los productos básicos minerales impulsó las exportaciones colombianas, especialmente las de petróleo y sus derivados, ferroníquel, carbón y oro.

De otro lado, los mayores volúmenes exportados también contribuyeron al aumento de las exportaciones en 2006, en particular, por el incremento en las cantidades vendidas de carbón (11,3%), que contrarrestaron las disminuciones de los despachos de petróleo (3,4%), café (0,2%) y de productos no tradicionales (1,9%).

En el Gráfico 1 se muestra la tendencia de la contribución porcentual de los principales productos que incidieron en la variación total de las exportaciones entre 2003 y 2006. En el último año, por su contribución al crecimiento del valor exportado sobresalieron las exportaciones de productos básicos de origen mineral al generar 9,4 pp del 15,1% de aumento, en tanto que las ventas de productos industriales y agropecuarios contribuyeron con 5,7 pp. Es de destacar que productos que tradicionalmente no tenían un aporte importante en la variación de las exportaciones totales,

Cuadro 1				
Exportaciones clasificadas por los principales productos y sectores económicos				
	Millones de dólares		Variación	
	2005	2006	absoluta	porcentual
I. Exportaciones tradicionales	10.366	11.810	1.444	13,9
a. Café	1.471	1.461	(9)	(0,6)
b. Carbón	2.598	2.913	315	12,1
c. Ferroníquel	738	1.107	369	50,1
d. Petróleo y sus derivados	5.559	6.328	769	13,8
II. Exportaciones no tradicionales	10.825	12.581	1.756	16,2
a. Sector agropecuario	1.970	2.156	187	9,5
b. Sector industrial	7.889	9.237	1.348	17,1
c. Sector minero	966	1.188	222	22,9
III. Exportaciones totales	21.190	24.391	3.200	15,1

Fuente: DIAN-DANE.



durante 2006 figuran por su incidencia en el crecimiento de éstas, como es el caso de las ventas de joyería de oro en desuso y de productos de la industria de metales comunes (desechos de cobre y aluminio). Estos incrementos compensan la menor contribución en 2006 del petróleo y el carbón, productos que, en 2004 y 2005, fueron clave para el crecimiento exportador.

Del valor total exportado en 2006, el 50% (US\$12.196 m) fue vendido por empresas con capital extranjero dedicadas principalmente a la producción y exportación de petróleo, carbón, productos químicos, productos de la industria de metales comunes, alimentos, maquinaria y equipo, material de transporte, confecciones, textiles y productos de origen agropecuario. El otro 50% fue exportado por empresas con capital nacional que exportan, principalmente, alimentos, bebidas, confecciones, manufacturas de cuero y plástico, y artes gráficas.

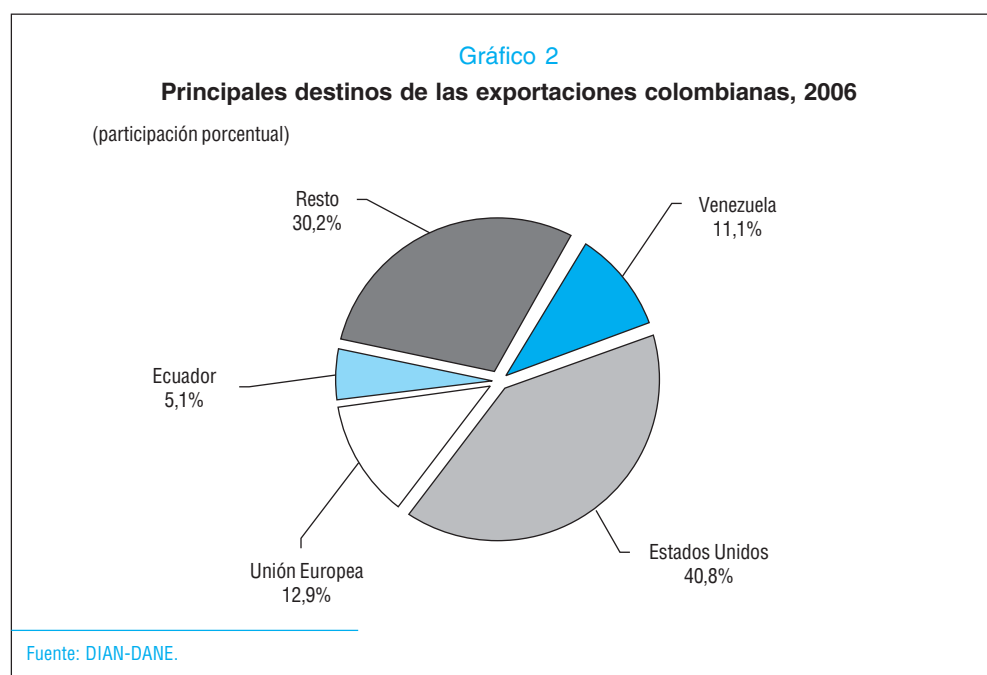
Los mercados de destino más importantes para los productos colombianos en 2006 se localizaron en el grupo de los países desarrollados y la

Aladi. Las naciones industriales absorbieron alrededor del 60% del valor exportado, sobresaliendo las ventas a los Estados Unidos (40,8%) y a la Unión Europea (12,9%). Al mercado regional de la Aladi se destinó el 23,7% de las exportaciones, destacándose Venezuela (11,1%), Ecuador (5,1%), y Perú, México y Chile que, en conjunto, participaron con el 6,3% (Gráfico 2).

La principal fuente de crecimiento de las ventas totales por mercados de destino fue los Estados Unidos, que aumentó la demanda de productos colombianos en US\$1.096 m (12,4%), seguido por los crecimientos de las exportaciones destinadas al mercado de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio —AELC— (US\$442 m, 191%), al de Venezuela (US\$604 m, 28,8%), China (US\$216 m, 91,2%) y España (US\$167 m, 48%).

Durante 2006, a nivel de productos de exportación, el grupo de tradicionales sumó US\$11.810 m, para una variación anual de 13,9% (US\$1.444 m) frente al registro de 2005. Su contribución al 15,1% de crecimiento en el valor total exportado fue de 6,8 pp; por su parte, el rubro de exportaciones no tradicionales ascendió a US\$12.581 m, con un incremento de 16,2% y de 8,3 pp de contribución en el aumento del valor total exportado.

A continuación se describen los principales hechos ocurridos en 2006 para estos grupos de exportaciones.



A. Exportaciones tradicionales

Las exportaciones de productos tradicionales en 2006 totalizaron US\$11.810 m, con una variación de 13,9% inferior a la de años anteriores (27,0% y 35,3% en 2004 y 2005), resultado que se explica por los menores incrementos en las exportaciones de petróleo y sus derivados, carbón y café, compensados parcialmente por el aumento en el valor exportado de ferróníquel; todo lo cual se describe a continuación:

1. **Disminución en el ritmo de crecimiento del valor exportado de petróleo y sus derivados.** En dólares estas exportaciones crecieron 13,8% en 2006, nivel inferior al logrado en 2004 y 2005, cuando se situó en 25,0% y 31,5%. Ello se explica por la reducción en la tasa de variación anual de su precio de exportación y, en menor escala, por la disminución en los barriles despachados al exterior. La tasa de crecimiento anual del precio del petróleo disminuyó de 33,4% en 2005 a 17% en 2006 (Cuadro 2).

A pesar del menor ritmo de crecimiento del valor exportado, el petróleo y sus derivados continúan siendo los principales productos de exportación del país, al generar un poco más de la cuarta parte del monto global vendido al exterior en 2006, participación que se mantiene desde 2001. El año pasado sus exportaciones sumaron US\$6.328 m, creciendo US\$769 m, frente a lo recibido en 2005; este comportamiento obedeció al incremento del precio de exportación del petróleo, que pasó de US\$49,8 por barril a US\$58,3 por barril entre 2005 y 2006 y, en menor medida, al aumento de las exportaciones del *fuel oil* y otros derivados (17,4%), debido a las mayores cantidades vendidas y a sus altos precios internacionales.

2. **Menor tasa de crecimiento en dólares de las exportaciones de carbón.** En 2006 estas ventas ascendieron a US\$2.913 m y crecieron anualmente 12,1%, tasa inferior a la obtenida en 2004 y 2005 cuando alcanzó 30,4% y 40,2%, respectivamente (Cuadro 2). Esta dinámica obedeció al descenso en el ritmo de crecimiento en el precio de exportación, que en 2006 fue de 0,3%, por debajo de lo observado en los dos últimos años, cuando aumentó por encima del 28%. Por el contrario, los despachos de carbón al exterior continuaron registrando los incrementos observados desde 2003³; así, en 2006 se vendieron 61 millones de toneladas, incrementándose en 11,3%, cifra superior a la lograda en 2005 (7,1%).

³ La ampliación de la capacidad productiva y las inversiones en la infraestructura de transporte efectuadas por las empresas carboníferas permitieron el crecimiento de los despachos en que los últimos años, en 2005 y 2006 éstos aumentaron 7,1% y 11,3%, respectivamente.

Cuadro 2
Exportaciones tradicionales
(valores, volúmenes y precios de exportación)

	2004	2005	2006	Variación porcentual		
				2004	2005	2006
Total exportaciones tradicionales	7.659	10.366	11.810	27,0	35,3	13,9
1. Café						
Valor (millones de dólares)	949	1.471	1.461	17,3	54,9	(0,6)
Volumen de exportaciones (miles de sacos) ^{a/}	10.194	10.872	10.847	(0,5)	6,6	(0,2)
Precio <i>ex-dock</i> (US\$/libra)	0,84	1,20	1,18	19,1	43,1	(2,1)
2. Petróleo y derivados						
Valor (millones de dólares)	4.227	5.559	6.328	25,0	31,5	13,8
Petróleo	2.996	4.032	4.535	21,0	34,6	12,5
Derivados	1.231	1.527	1.793	35,8	24,0	17,4
Volumen (MBD) ^{b/}						
Petróleo	223	224	217	(6,2)	0,7	(3,4)
Precio (US\$/barril)						
Petróleo	37,34	49,79	58,26	28,6	33,3	17,0
3. Carbón						
Valor (millones de dólares)	1.854	2.598	2.913	30,4	40,2	12,1
Volumen (miles de toneladas)	51.095	54.707	60.873	0,2	7,1	11,3
Precio (US\$/ton)	36,11	47,85	48,00	28,2	32,5	0,3
4. Ferroníquel						
Valor (millones de dólares)	628	738	1.107	50,9	17,5	50,1
Volumen (miles de toneladas)	124	137	141	(6,2)	10,8	2,4
Precio (US\$/libra)	2,29	2,44	3,55	59,4	6,5	45,5

^{a/} Sacos de 60 kilos, según Federación Nacional de Cafeteros.
^{b/} Miles de barriles por día calendario, según Ecopetrol.
Fuente: DANE, Federación Nacional de Cafeteros, Cerromatoso y cálculos del Banco de la República.

3. Estancamiento en el valor exportado de café. Por estas exportaciones se recibieron durante 2006 US\$1.461 m, monto menor en US\$9 m al observado en 2005; además, su participación en el valor total exportado en 2006 fue de 6,0%, nivel inferior al de 2005, cuando aportó el 6,9%. El comportamiento de la cotización internacional del grano mostró una reducción de 2,1% frente a 2005, mientras que las cantidades vendidas en 2006 no registraron mayores cambios (Cuadro 2).

4. Aumento en la tasa de crecimiento del precio implícito de exportación del ferroníquel (45,5%) en 2006, frente al observado en 2005 (6,5%), explicado por el incremento en la demanda mundial por níquel, que se tradujo en un aumento en el precio de venta del ferroníquel colombiano, el cual pasó de US\$2,4 la libra en 2005 a US\$3,5 en 2006 (Cuadro 2): durante 2006 se despacharon 141 miles de toneladas del metal, que significaron US\$1.107 m y

aportaron 4,5% del valor total exportado, para un incremento de 50,1% en sus exportaciones, frente a lo obtenido un año atrás.

5. **Los países desarrollados continúan siendo los principales destinos de las exportaciones tradicionales.** En 2006, estas naciones compraron cerca del 80% del valor total exportado de estos bienes, destacándose los mercados de los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. La Aladi y China absorbieron, en su orden, 2,1% y 1,8% del monto exportado por estos productos en el mismo año.
6. **El mercado de los Estados Unidos impulsó el crecimiento de las exportaciones tradicionales en 2006.** De los US\$1.445 m adicionales recibidos el año pasado por exportaciones tradicionales, US\$1.108 m corresponden al incremento en la demanda de los Estados Unidos, en particular, gracias a las mayores compras de petróleo y sus derivados, y de carbón. Otros mercados que también incrementaron su demanda por productos tradicionales fueron los países miembros de la Unión Europea (US\$396 m), en especial, Italia y España, quienes impulsaron las mayores ventas de ferroníquel y carbón. China aumentó la importación de productos básicos colombianos, particularmente la de ferroníquel, que creció US\$69 m (46,8%); por su parte, se destacan, por su participación en las exportaciones de café colombiano, los Estados Unidos, los países europeos y Japón, al generar, respectivamente, el 35,5%, 32,8% y 14,4% del valor total exportado del grano.

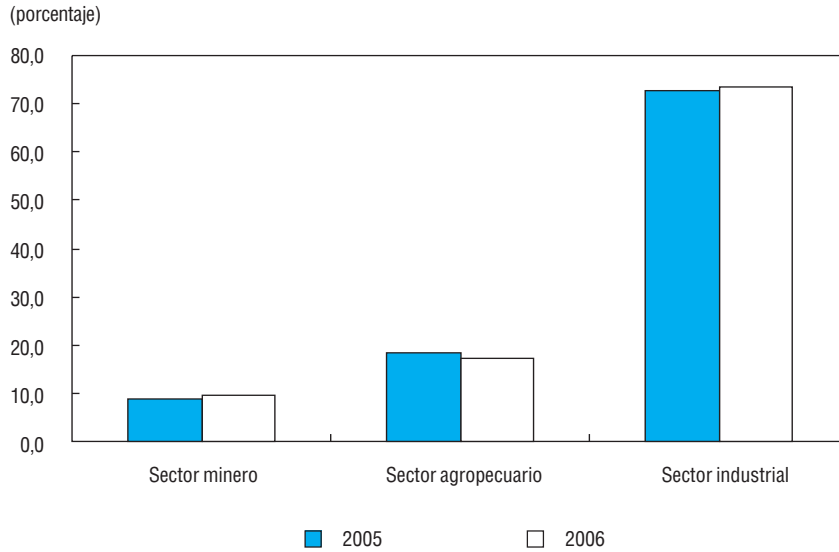
B. Exportaciones no tradicionales

Los ingresos del exterior por ventas de bienes no tradicionales en 2006 alcanzaron US\$12.851 m, con un crecimiento de 16,2%, inferior al de años anteriores, cuando crecieron en 27,8% y 19,3% (Gráfico 3); de esta manera, en ese año se recibieron US\$9.237 m por la exportación de manufacturas, US\$2.157 m por la venta de productos agropecuarios y US\$1.188 m por las de origen minero. Lo más sobresaliente del comportamiento de este grupo de exportaciones en 2006 fue:

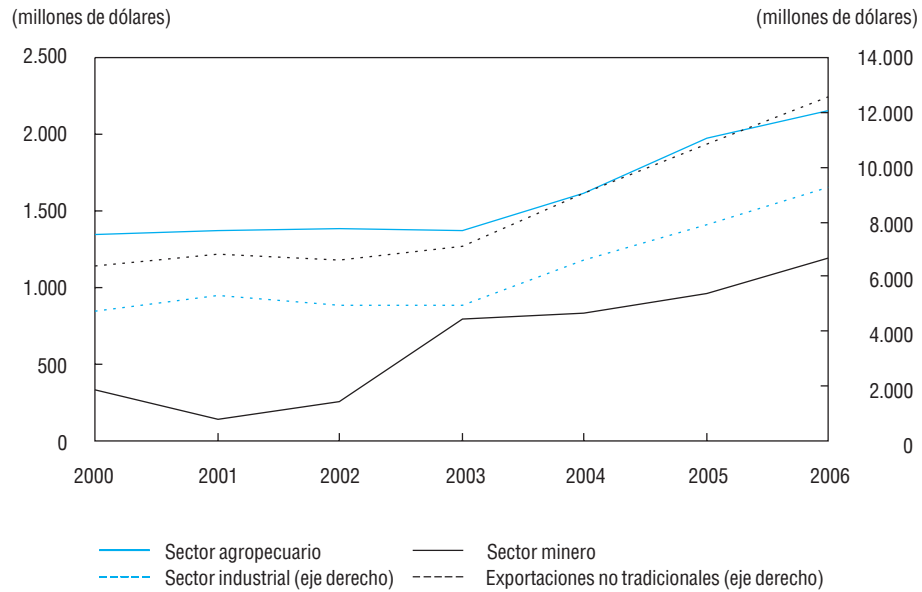
1. **Cambio en la composición por sectores.** La exportación de productos de origen minero aumentó su participación en el valor de las exportaciones no tradicionales, de 8,9% a 9,4% entre 2005 y 2006, en detrimento de la contribución de las exportaciones agropecuarias, la cual cayó de 18,2% a 17,1%. Por su parte, los bienes de origen industrial mantienen su contribución con respecto al año anterior, al generar el 73,5% del valor de las exportaciones no tradicionales (Gráfico 3).

Gráfico 3
Evolución de las exportaciones no tradicionales

2005-2006



2000-2006



Fuente: DIAN-DANE.

2. **En dólares las exportaciones no tradicionales presentaron un crecimiento generalizado.** Las ventas del sector industrial aumentaron US\$1.348 m (17,1%), las mineras US\$222 m (22,9%) y las de origen agropecuario US\$187 m (9,5%).

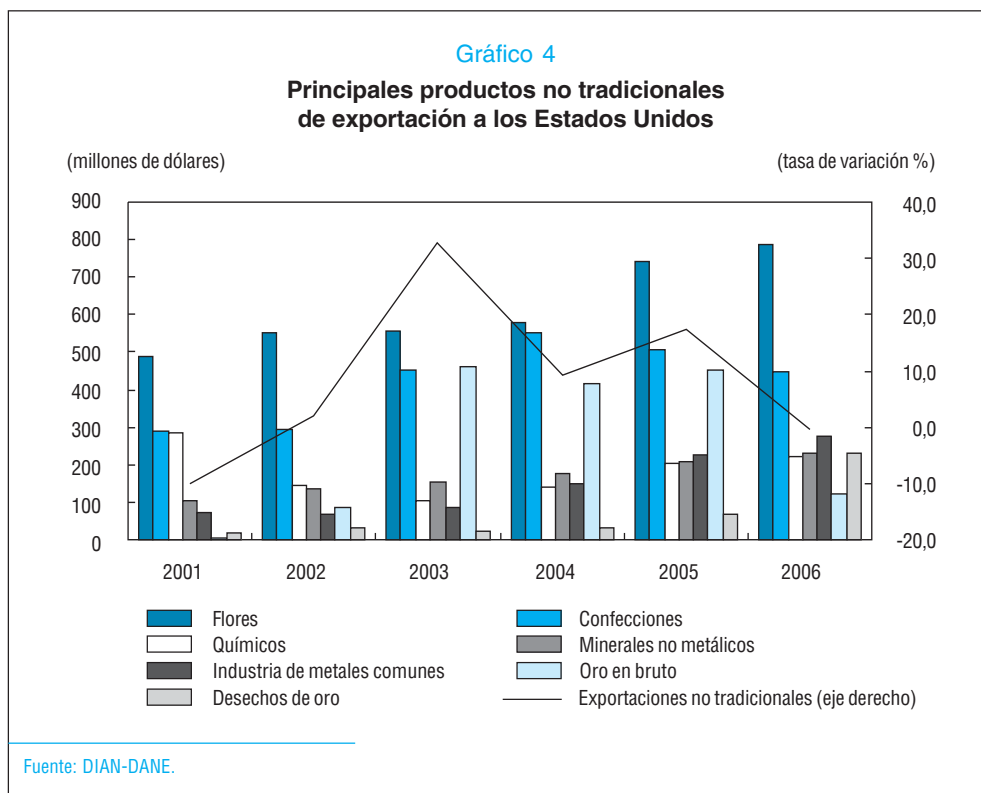
3. **Incremento en el ritmo de crecimiento** de las ventas de productos de la industria de metales comunes (desperdicio de cobre, aluminio, alambres), productos mineros (joyería de oro en desuso)⁴, maquinaria y equipo (vehículos). En conjunto se recibieron por estas exportaciones US\$2.549 m en 2006, para una variación de US\$878 m, los cuales contribuyeron con 8,1 pp de la variación anual de las exportaciones no tradicionales (16,2%).
4. **Desaceleración en el ritmo de crecimiento**, especialmente en las ventas de alimentos y bebidas (azúcares de caña)⁵, material de transporte, flores, banano y productos químicos, que contribuyeron con 7,1 pp de la variación anual de la ventas externas de productos no tradicionales y aportaron en conjunto, el 45,3% del total de los ingresos externos por estas exportaciones durante 2006.
5. **Variación en los volúmenes exportados a nivel de productos.** Se registraron crecimientos en los despachos de productos químicos, ganado, minerales no metálicos, desperdicios y desechos de cobre y aluminio, lo cual fue contrarrestado por la reducción de las cantidades vendidas de azúcar y otros alimentos y bebidas, cemento, banano, entre otros.
6. **Destino geográfico de las exportaciones no tradicionales en 2006.** La Comunidad Andina fue el principal mercado de las exportaciones no tradicionales en 2006, al absorber el 36,5% de su valor exportado, en donde sobresale el mercado venezolano, con una participación de 21,4%. Otros mercados de importancia son los Estados Unidos, con 26,1%, la Unión Europea (7,4%); Brasil y México, que en conjunto participan con el 5%, y China que aumentó su participación en el valor exportado 2,7 veces, al pasar de 0,8% (US\$89 m) a 1,9% (US\$236 m).
7. **El crecimiento de las exportaciones no tradicionales en 2006 se explica, principalmente, por las mayores ventas al mercado venezolano**, que en 2006 se incrementaron en 29,4% (US\$613 m), especialmente las de material de transporte, productos de la industria química, confecciones, maquinaria y equipo. También aumentaron,

⁴ El aumento de los valores exportados de la joyería de oro en desuso (US\$397 m) estuvo determinado por las mayores cotizaciones internacionales de oro, que pasaron de US\$445 por onza troy en 2005 a US\$605 en 2006, y por los mayores volúmenes demandados por Suiza.

⁵ Cabe anotar que dentro de este grupo de exportaciones se destaca la recuperación de las exportaciones de azúcares, que el año pasado venían registrando una caída de -56,8% frente al crecimiento de 16,1% en 2006, comportamiento que obedeció a los mejores precios internacionales del azúcar blanco.

aunque en menor magnitud, las ventas a los países miembros de la AELC (US\$285 m), en particular por las joyas de oro en desuso, demandadas por parte de Suiza; así mismo, China aumentó en US\$147 m (164,6%) sus compras de bienes no tradicionales, sobresaliendo con las de productos de la industria de metales comunes (desperdicios de cobre y aluminio).

8. **Estancamiento en el valor exportado de productos no tradicionales hacia los Estados Unidos.** En 2006 las exportaciones no tradicionales con destino a este mercado suman US\$3.288 m, monto inferior en US\$12 m al obtenido en 2005 (Gráfico 4), resultado que se explica por la disminución en el valor exportado de productos mineros y de confecciones, que bajaron, en su orden, en US\$138 m (24,2%) y 57 m (11,3%), compensados parcialmente por los aumentos en las ventas de otros bienes no tradicionales tales como las de la industria de metales comunes, flores, maquinaria y equipo, minerales no metálicos, químicos y material de transporte, que en conjunto crecieron US\$175 m.
9. **La reducción en el valor exportado de productos mineros** corresponde a las menores ventas de oro en bruto (US\$328 m), compensadas



parcialmente por el incremento en las ventas de joyería de oro en desuso (US\$162 m). La caída de estas ventas al mercado estadounidense se originó en el desvío e incremento de estas exportaciones hacia Suiza, como se mencionó anteriormente. Por su parte, la disminución en el monto exportado de confecciones se reflejó en la menor participación de Colombia en el total importado de estos bienes por los Estados Unidos: de acuerdo con la información de la United States International Trade Commission (Ustic) dicha participación cayó de 0,8% a 0,6% entre 2004 y 2006, mientras que en la misma época China, como país competidor, aumentó su contribución de 19% a 30%.

II. CONSIDERACIONES FINALES

Durante 2006 las exportaciones de Colombia ascendieron a US\$24.391 m (18% del PIB), con un crecimiento anual del 15,1% (US\$3.200 m), explicada, principalmente, por el incremento de los precios de exportación del petróleo y sus derivados y del ferroníquel, los mayores volúmenes despachados de carbón, y el aumento en la demanda por productos no tradicionales de origen minero e industrial, en particular, la originada desde Venezuela, China y Suiza, entre otros.

En términos de la contribución al crecimiento del valor total exportado en 2006 (15,1%), las ventas externas de productos básicos de origen mineral aportaron 9,4 pp y las de productos industriales y agropecuarios los restantes 5,7 pp. Cabe señalar que la mayor contribución al crecimiento exportador de 2006 de las exportaciones de joyería de oro en desuso y productos de la industria de metales comunes (desechos de cobre y aluminio), compensó la disminución del aporte de las exportaciones de petróleo y carbón.

Por exportaciones tradicionales en 2006 se recibieron US\$11.810 m, con un incremento anual de 13,9% y una contribución de 48,4% en el monto total exportado: por productos se destacan las ventas de petróleo y sus derivados, que corresponde a un poco más de la mitad del valor exportado de productos tradicionales, seguidos por carbón (24,7%), café (12,4%) y ferroníquel (9,4%). Es de resaltar que el aumento de este grupo de bienes en 2006 fue inferior al observado en 2004 (27%) y 2005 (35,3%), comportamiento asociado junto con las menores tasas anuales de crecimiento de los precios de exportación del petróleo y del carbón, con la disminución en el precio de venta del café y con la caída de los volúmenes despachados de petróleo crudo.

Las exportaciones no tradicionales sumaron US\$12.581 m, contribuyendo con el 51,6% del valor total exportado, y alcanzando un aumento de 16,2%. De este grupo de productos sobresalen las ventas de productos químicos (16,7%), mineros (9,4%), alimentos y bebidas (10,1%), confecciones (8,2%), flores (7,7%) y material de transporte (6,7%). La reducción en el crecimiento del valor total exportado de productos no tradicionales se originó, especialmente, por el estancamiento en las ventas de estos bienes al mercado de los Estados Unidos.

Los principales destinos de las exportaciones colombianas durante 2006 fueron los Estados Unidos (40,8%), La Unión Europea (12,9%), Venezuela (11,1%), Ecuador (5,1%), Perú, México y Chile, que en conjunto sumaron el 6,3%. En cuanto a la contribución a la variación del valor total exportado por destino geográfico se destacan los Estados Unidos, seguido por los crecimientos de las exportaciones destinadas al mercado de los países miembros de la AELC, y a los de Venezuela, China y España.

El mercado que jalonó en 2006 el aumento de las exportaciones tradicionales fue el de los Estados Unidos, en particular por la mayor demanda de petróleo y sus derivados, y carbón, y otros mercados que también aportaron fueron los países miembros de la Unión Europea y China.

El crecimiento de las exportaciones no tradicionales fue determinado por el aumento de las ventas al mercado venezolano, especialmente de material de transporte, productos de la industria química, confecciones y maquinaria y equipo. Otros mercados que en menor medida contribuyeron al aumento de estos productos no tradicionales de exportación fueron Suiza y China, al demandar mayores cantidades de desperdicios de oro, y de cobre y aluminio, respectivamente. Por su parte, cabe resaltar que las ventas de este grupo de productos con destino a los Estados Unidos registraron un estancamiento por la disminución en el valor exportado de productos mineros y de confecciones que fue compensada parcialmente por los aumentos de las ventas de metales comunes, flores, maquinaria y equipo, minerales no metálicos, químicos y material de transporte.

José Darío Uribe Escobar
*Gerente General**

* Esta Nota Editorial fue elaborada con la colaboración de Enrique Montes, jefe de la Sección Sector Externo y Carolina Pulido, profesional estadística comercio exterior de la Sección Sector Externo, del Departamento Técnico y de Información Económica. Las opiniones expresadas no comprometen a la Junta Directiva del Banco y son de la responsabilidad del Gerente General.