



En esta Semana:

- **Las relaciones de comercio exterior: su incidencia sobre el tipo de cambio real**
- **No manche su nombre**

Las relaciones de comercio exterior: SU INCIDENCIA SOBRE EL TIPO DE CAMBIO REAL

La metodología de estimación del Índice de Tasa de Cambio Real (ITCR), mide las relaciones de precios de una canasta de bienes y servicios, producidos por países diferentes y expresados en una misma moneda. El más importante de los propósitos de su cálculo se relaciona con la necesidad de comparar la competitividad de una economía con los países con los que tiene vínculos comerciales.

Debido a la importancia de este indicador, el Banco de la República revisa periódicamente su evolución y metodología. Precisamente, en el 2003 esa entidad publicó un documento que modificó la forma de cálculo de este indicador¹.

En esta sección de La Semana Económica se hará un análisis de la metodología de cálculo del ITCR, así como las modificaciones que introdujo el Banco de la República. En este contexto, se examinará la evolución de las relaciones de comercio internacional de Colombia en los últimos años, y se presentará un ranking de nuestros principales socios comerciales, resaltando los cambios que se han acentuado durante los últimos años. Posteriormente, se harán algunas reflexiones finales.

El ITCR: aspectos metodológicos

El tipo de cambio real es un precio relativo que permite medir el valor de una canasta determinada de bienes domésticos, con respecto a una

canasta similar, producida por las economías con las que se tienen relaciones comerciales. Su cálculo se realiza considerando la evolución de los tipos de cambio nominal y de los índices de precios locales y externos².

Para su mejor comprensión se recurre a la medición del ITCR, que permite acumular a través del tiempo los cambios en los precios relativos de las economías con respecto a un año base, y con esto, obtener un buen estimativo de las tendencias de la apreciación o depreciación real a través del tiempo. Dado que Colombia no comercia con un solo país, es necesario utilizar un ITCR multilateral, que tiene en cuenta el peso relativo de cada país dentro del comercio. Estos pesos relativos se conocen dentro de la literatura especializada como los ponderadores.

El problema que tenía la metodología del ITCR para Colombia, estaba relacionado con el uso de ponderaciones fijas basadas en las cifras de comercio de 1994. Ello no permitía incluir los continuos cambios que se presentaban en las relaciones comerciales.

El Banco de la República siendo consciente de esta debilidad, tomó la decisión de calcular un ITCR a partir de 2003³, que permitiera involucrar los cambios en las relaciones de comercio, con variaciones en las ponderaciones. Fue por eso que estableció que para efectos del cálculo y actualización de las ponderaciones, lo mejor era utilizar cada mes una participación promedio, que considerara lo que había ocurrido en los últimos doce meses, obteniendo así un ITCR no estacional y más preciso. En consecuencia, las fluctuaciones en los flujos de comercio con terceros países se reflejan directamente sobre la menor o

¹ Para una referencia de la metodología anterior véase: "Índice de tasa de cambio real del peso colombiano: Revisión de ponderaciones y cambio de base" Revista del Banco de la República (julio/98).

² En este caso se hará mención únicamente del IPP y no del IPC, dado que el primero es una buena aproximación al precio que tienen los productos transables, es decir, aquellos que están sujetos al comercio exterior.

³ "Revisión Metodológica del ITCR y cálculo de un índice de competitividad con terceros países". En: Revista del Banco de la República. Noviembre 2003.

mayor importancia que adquiere un país en el cálculo del ITCR.

El ITCR como medida de la competitividad externa

El Banco de la República calcula un índice para el comercio total⁴ y para el comercio no tradicional⁵. Este último es considerado como una medida más sensible a los cambios en las políticas de comercio exterior que la ofrecida por la metodología que incluye el comercio global o total.

Al excluir del cálculo los productos tradicionales, se les está asignando un mayor peso a los países que tienen una producción de bienes no primarios similar a la nuestra. Gracias a esto se obtiene un índice que refleja mucho mejor los cambios en la competitividad.

En el gráfico 1 se puede apreciar la evolución del ITCR al considerar las ponderaciones que resultan del análisis del comercio global y del no tradicional. Como puede observarse, a pesar de la apreciación real reciente, el ITCR aún se encuentra en niveles competitivos ya que en ambos casos está por encima del valor alcanzado en abril de 1998, cuando se inició la crisis más reciente.

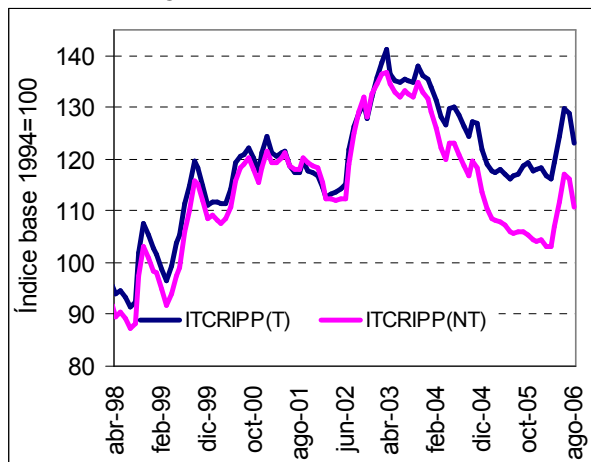
A partir de abril de 2003 se aprecia una separación entre las dos medidas, que parece originarse en el importante aumento de los precios de los productos de exportación tradicionales como el petróleo, el carbón y el ferróniquel y por la incursión dentro de nuestro comercio no tradicional de algunos países como la China, fenómeno que ha apreciado aún más nuestro tipo de cambio no tradicional.

Como puede observarse, el análisis del ITCR tiene particular importancia en un contexto en el que las naciones deben competir para incrementar su bienestar y para ganar un espacio en el mercado global. La teoría y la experiencia nos muestran que ese lugar se logra cuando los países realizan mejoras en infraestructura, inno-

vación tecnológica e importantes inversiones en formación de capital humano.

Gráfico 1

Evolución Índice de Tipo de Cambio Real Tradicional y No tradicional (1998-2006)



Fuente: Banco de la República.

Estos aspectos se traducen en aumentos en la productividad, que a su vez se reflejan en una disminución de los precios y una mayor competitividad externa. Este fenómeno es el que está siendo capturado continuamente por el nuevo ITCR lo que lo convierte en un indicador fundamental, que permite medir el pulso de la competitividad en diferentes periodos de tiempo.

Una década de cambios en la estructura comercial

Después de doce años de cambios estructurales que han tenido incidencia sobre nuestros patrones de comercio, encontramos que dentro de nuestros cinco principales socios comerciales figuran Estados Unidos, Venezuela, México, China y Ecuador.

Aunque Estados Unidos y Venezuela han mantenido históricamente su papel como los dos aliados comerciales más importantes de Colombia, resulta interesante observar que hace 12 años, cuando el Banco de la República utilizaba ponderaciones fijas para estimar el Índice de la Tasa de Cambio Real, ni México ni China se encontraban dentro del "grupo de los cinco".

⁴ Entendido como la suma de las exportaciones totales y las importaciones totales.

⁵ Entendido como la suma de las exportaciones no tradicionales y las importaciones totales.

Desde 1994 y después de haber asimilado el proceso de internacionalización de la economía colombiana, y la más intensa crisis que haya experimentado nuestro país, Estados Unidos y Venezuela han logrado incrementar levemente su participación en el comercio global en un nivel cercano a 0,5 puntos porcentuales (tabla 1).

Tabla 1
Participación de los principales socios comerciales en el comercio global (porcentaje)

	2006*	1994	diferencia p.p
1 Estados Unidos	41,8	41,2	0,6
2 Venezuela	9,9	9,4	0,5
3 México	7,0	2,2	4,8
4 China	5,3	0	5,3
5 Ecuador	4,7	3,3	1,4
6 Brasil	4,5	2,1	2,4
7 Alemania	3,0	8,6	-5,6
8 Japón	3,0	7,3	-4,3
9 Perú	2,9	1,9	1,0
10 España	2,4	2,4	0,0
11 Italia	2,2	2,5	-0,3
12 Países Bajos	2,2	2,5	-0,3
13 Canadá	1,8	1,9	-0,1
14 Chile	1,7	1,3	0,4
15 Reino Unido	1,6	2,1	-0,5
16 Francia	1,5	2,4	-0,9
17 Argentina	1,5	1,2	0,3
18 Bélgica	1,2	2,3	-1,1
19 Puerto Rico	1,0	0	1,0
20 Finlandia	0,7	0	0,7

Fuente: Banco de la República, DANE. Cálculos Asobancaria.

* Periodo enero-junio.

Por su parte, el crecimiento más significativo en la participación lo ha tenido China, país que hace doce años se percibía como muy distante y con el que no se tenía una estrecha relación comercial. Según las cifras reportadas por la DIAN y el DANE, en lo que va de 2006 el peso de este país en el comercio global de Colombia representa 5,3%, lo que hoy convierte al gigante dormido, en nuestro cuarto socio comercial más importante.

Adicionalmente y con respecto a lo que ha sucedido desde 1994, México es el segundo país que más incrementó sus relaciones comerciales con Colombia. Mientras que para ese año su participación era de 2,2%, para 2006 equivale a 7%.

Por su parte, Brasil sobresale por el aumento en su importancia en el comercio total, ya que en un periodo de 12 años, logró más que duplicar su participación, representando actualmente el 4,5%.

La evolución del comercio no tradicional

Como se dijo anteriormente, dentro del contexto del cálculo del ITCR resulta indispensable examinar la evolución de la participación que han tenido nuestros socios comerciales dentro del comercio no tradicional.

Cuando se examina la evolución del peso relativo de estos países dentro de este tipo de comercio, resulta interesante observar que aunque Estados Unidos sigue siendo nuestro principal socio comercial, con un porcentaje de 33,3% del comercio no tradicional, su participación ha cedido terreno, ya que en 1994 era 38,5%.

Lo mismo sucede con países como Alemania, Japón, Italia, Francia e Inglaterra, los cuales tradicionalmente habían ocupado posiciones relativamente importantes a nivel comercial, y en los últimos años han venido retrocediendo ante los pasos agigantados que en ésta materia han dado países como México, China y Brasil.

Dentro de estos últimos, México pasó de tener una participación dentro del comercio no tradicional de 2,7% a 9%, el mayor aumento dentro del total de países. China, por su parte, presenta hoy en día una participación de 6,1%, mientras que Brasil alcanzó en 2006 un porcentaje del comercio no tradicional total de 6%, frente al 2,5% del año 1994.

Los cambios en las ponderaciones de comercio en el corto plazo son significativos

Como ya lo vimos, en los últimos doce años la participación en el comercio global de los diferentes países con los cuales Colombia mantiene una relación comercial ha presentado cambios significativos. En el corto plazo, la ponderación de cada país dentro del comercio también está cambiando drásticamente.

En la tabla 2 se muestra una comparación del tamaño del comercio con nuestros veinte principales socios comerciales para el primer

semestre de 2005 y 2006⁶. En este caso, se encuentra que tan solo 8 países mantuvieron la misma posición que tenían frente al año anterior, mientras que los 12 restantes presentaron un cambio en su ordenamiento.

Tabla 2
Ranking de los principales socios comerciales por participación en el comercio global (Enero-junio).

	2006	2005	cambio
Estados Unidos	1	1	=
Venezuela	2	2	=
México	3	3	=
China	4	5	1
Ecuador	5	4	-1
Brasil	6	6	=
Alemania	7	7	=
Japón	8	8	=
Perú	9	9	=
España	10	14	4
Italia	11	10	-1
Países Bajos	12	11	-1
Canadá	13	12	-1
Chile	14	13	-1
Reino Unido	15	17	2
Francia	16	15	-1
Argentina	17	19	2
Bélgica	18	16	-2
Puerto Rico	19	18	-1
Finlandia	20	20	=

Fuente: DANE. Cálculos Asobancaria.

España, por ejemplo, pasó del puesto 14 al puesto 10, mostrando el mayor incremento de todos. En el transcurso de un año, el comercio con ese país creció 42%, y actualmente equivale aproximadamente al 2% del comercio global total.

Por su parte, Argentina y el Reino Unido avanzaron dos posiciones, ubicándose en los puestos 17 y 15, respectivamente. Aunque la proporción del comercio de estos países respecto al total no es significativa (cerca al 1,3%), durante este periodo el crecimiento del valor comercializado fue muy importante, al alcanzar 59% para el caso de Argentina y 26% para el Reino Unido.

De otra parte, ocho de los veinte países mostraron una reducción en el comercio total. La más significativa de todas la tuvo Bélgica, que descendió del puesto 16 al 18. Los demás países, entre los que figuran Canadá, Chile, Francia e Italia, descendieron cada uno una posición.

Si se analiza solamente lo que sucedió con los cinco principales socios comerciales de Colombia, se encuentra que Estados Unidos, México, Venezuela China y Ecuador se mantuvieron dentro de este grupo para el periodo de análisis. Sin embargo, en este último año Ecuador cedió su posición a esta nación asiática.

A junio de 2006 la participación del comercio con China en el global, equivale a 4,3% y el valor del comercio entre Colombia y ese país creció a un ritmo anual de 35%, gracias en gran parte a la alta demanda por importaciones provenientes de China. Por su parte, Ecuador representa el 3,89% del total, aún cuando el crecimiento del comercio entre el primer semestre de 2006 es de tan solo 3,6%.

Reflexiones finales

En un contexto en el que la competencia comercial entre países es cada vez más fuerte, la productividad se convierte en el principal mecanismo para elevar la competitividad. Por este motivo, el cambio en la metodología de cálculo de ITCR adelantado por el Banco de la República es de gran importancia, ya que introduce un criterio cuantitativo de la competitividad, indispensable para el análisis de las dinámicas de los flujos comerciales.

Adicionalmente, es interesante ver cómo la introducción de una metodología de ponderación con promedios móviles de orden doce, permite establecer la forma cómo varía el patrón de comercio colombiano ante la aparición en el escenario de nuevos actores, y el desvanecimiento de otros.

Estamos seguros de que estos cambios se irán acentuando cada vez más a partir de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, con Estados Unidos y con algunos países de Centroamérica. Creemos que la apropiada medición de los cambios en el ITCR,

⁶ Suma de las exportaciones más las importaciones totales para ese periodo.

se constituye en una de las principales herramientas para evaluar la evolución de la competitividad, y para sustentar adecuadamente el diseño de la política comercial, de forma tal que ésta permita encarar los retos impuestos por la creciente globalización.



NO MANCHE SU NOMBRE

El lavado de activos es una realidad presente en nuestra sociedad y sus efectos de carácter social y económico son devastadores.

De acuerdo con los informes de la Unidad de Información y Análisis Financiero, UIAF, existe un alto número de personas naturales que presta sus productos financieros para mover fondos de posible origen ilícito.

Teniendo en cuenta esta realidad, la UIAF decidió iniciar una campaña publicitaria orientada a concientizar a la población sobre el riesgo de lavado de activos.

En esta sección de La Semana Económica haremos referencia a dicha campaña, teniendo en cuenta la importancia que reviste este tema para la ciudadanía.

Antecedentes

La mayoría de las entidades que participa en la lucha contra el lavado de activos comparte la siguiente percepción con respecto a este tema:

- El concepto de lavado de activos es muy abstracto para el común de las personas o está limitado a un imaginario social como el narcotráfico.
- Por la tentación de obtener dinero fácilmente, algunas personas ignoran las consecuencias que les puede acarrear el estar involucrados en la cadena del ilícito. Igualmente se ignora el impacto negativo para el país y para la economía.

De otra parte, de acuerdo con las estadísticas de los Reportes de Operaciones Sospechosas, ROS, de la UIAF, se concluye que el mayor número de personas reportadas es engañada total o parcialmente por los delincuentes o cree

que lo que está haciendo no es tan malo y que sólo se trata de una “pequeña trampa”. Ellos son los “tontos útiles” al servicio del crimen organizado, personas que por su condición, juventud, necesidad, poca formación o ambición, son potenciales víctimas de una propuesta atractiva.

La gráfica 1 ilustra la distribución del número de reporte de operaciones sospechosas (ROS) de acuerdo con la actividad económica de la persona.

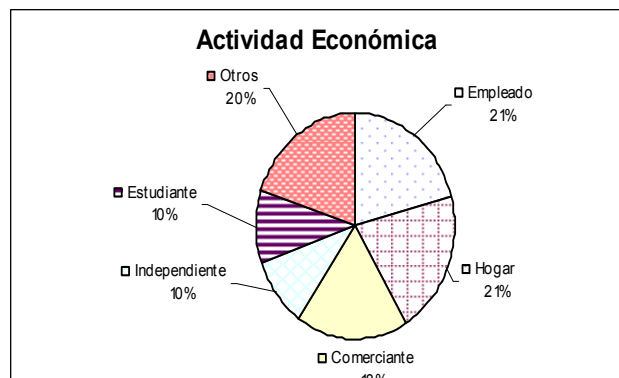


Gráfico 1. Fuente UIAF- Análisis de ROS, Análisis descriptivo de los Reportes de Operaciones Sospechosas en el periodo 2003- 2004. Edición de documento junio de 2005. Diagrama de Asobancaria.

Es evidente entonces que existe una amplia distorsión del concepto del lavado, un desconocimiento claro de las consecuencias y una percepción de riesgo bastante baja por parte de quienes participan ingenua o temerariamente en la logística del delito.

Objetivo

De esta manera, y teniendo en cuenta los antecedentes presentados, la UIAF propuso la novedosa iniciativa de desarrollar una campaña de prevención de lavado de activos dirigida a la ciudadanía en general.

Esta campaña de enfoque informativo y pedagógico busca evidenciar públicamente que el lavado de activos es un delito que está relacionado directamente con actividades de terrorismo, narcotráfico, secuestro y extorsión. Adicionalmente su objetivo es prevenir al público en general de

las consecuencias graves de participar en este delito.

Descripción

La campaña cuenta con el apoyo de la Vicepresidencia de la República y hace parte del plan estratégico de la Comisión de Coordinación Interinstitucional para el Control del Lavado de Activos – CCICLA.

La primera fase de la campaña, actualmente al aire, recibió un fuerte respaldo del sistema financiero que considera la iniciativa un excelente instrumento para concientizar a otros sectores que la lucha contra este delito es una responsabilidad que debe asumir la sociedad en su conjunto.

Esta etapa cuenta también con el apoyo del Ministerio de Defensa, a través de FONDELIBERTAD, la Comisión Nacional de Televisión – CNTV y la Dirección Nacional de Estupefacientes – DNE.

La campaña

NO MANCHE SU NOMBRE es el mensaje central de esta campaña, que invita a los ciudadanos a evitar ser usados por delincuentes en operaciones de lavado de activos.

Esta estrategia esta compuesta por cuatro comerciales de televisión, cuatro cuñas radiales y un sitio web www.dinerofacil.com.co que buscan concientizar a la población sobre el riesgo de prestar su identidad tanto como sus productos financieros con estos mensajes:

- NUNCA prestar el nombre ni los productos financieros
- SIEMPRE documentar las transacciones y preguntar el origen del dinero y bienes.

Comentarios generales

Es evidente que los delincuentes se ingeñan muchas maneras para engañar a la población. El préstamo de la identidad o de los productos financieros son algunas de las tipologías usadas para lavar activos. Por ello, y para evitar que estas situaciones penetren en las instituciones bancarias, el sector ha establecido claras políticas de vinculación

y conocimiento del cliente que cumplen con los más altos estándares de control y verificación.

La prevención debe ser una tarea continua, permanente y pedagógica. El ganar dinero fácil puede sonar muy atractivo a hombres y mujeres, adultos o jóvenes que pueden ser fácilmente víctimas potenciales de los delincuentes. Campañas como esta son un complemento muy importante para todas las acciones públicas y privadas que se adelantan en este frente.

Este tipo de iniciativas debe ir acompañada de otras actividades tales como la continuidad de la misma y la participación de otros sectores de la economía susceptibles también de ser infiltrados por los criminales.

Debido a los estrictos controles que ha establecido la banca para evitar ser utilizada, los delincuentes exploran otras industrias, las cuales si no tienen una conciencia clara de su exposición al riesgo del lavado pueden ser fácilmente vulnerables.

NOTA ACLARATORIA

En la Semana Económica N° 569 sobre Lavado de activos, financiación del terrorismo y corrupción, se hizo referencia al Programa de cooperación con el Banco Centroamericano de Integración Económica, BCIE.

Al respecto, conviene precisar que el BCIE y FELABAN (Federación Latinoamericana de Bancos) desarrollaron conjuntamente un programa denominado “Convenio de cooperación técnica para la capacitación y formación en prevención y control de lavado de activos bajo el marco del programa del BCIE para el fortalecimiento de la supervisión bancaria en Centroamérica”. Su objetivo principal consiste en la capacitación y formación, de acuerdo con el rol y necesidades, de los diferentes agentes que participan en el proceso de prevención y control del lavado de activos en cada país.

El consorcio Asobancaria, Skol & Associates Inc, y Serna consultores fue adjudicatario de la licitación para la realización de los talleres en prevención de lavado de activos que contempla este convenio en cada uno de los países participantes: Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala y El Salvador.