

Capítulo 10

Colombia. Grandes oportunidades «sin afán»

Por Blanca Fernández Barjau

Consejera económica y comercial de la Embajada de España en Colombia

Colombia es la cuarta economía más importante de América Latina. Gracias a las reformas económicas emprendidas en las últimas dos décadas, que han permitido modernizar su economía, el país viene mostrando un crecimiento económico por encima del 4-5 % desde principios del 2000. Y las perspectivas de crecimiento se mantienen sólidas a corto y medio plazo. La economía colombiana en 2014 destaca en el contexto regional porque su ciclo económico atraviesa una fase alcista en contraposición con la desaceleración que están mostrando otros países de la región.

Sin duda, este panorama resulta muy atractivo para las empresas españolas, lo que explica que Colombia «esté de moda» entre las mismas. El número de empresas españolas establecidas en Colombia se ha duplicado desde 2010.

Ahora bien, no siempre las expectativas de negocio por parte de las empresas españolas se han satisfecho, en particular en el corto plazo, y por otra parte es fundamental tener presentes los importantes retos que enfrenta el país que, sin duda, afectan al clima de negocios. Entre dichos desafíos cabe destacar la necesidad de mejorar la situación de las infraestructuras, de reducir la desigualdad de los ingresos y de mejorar el entorno empresarial reformando las regulaciones en los mercados que ponen trabas a la iniciativa empresarial y fortaleciendo el Estado de derecho para garantizar un mejor cumplimiento de los contratos.

1. Colombia, un país atractivo para realizar negocios

En cuanto a su geografía, Colombia destaca por su ubicación estratégica como punto de unión entre Centroamérica y Sudamérica, con puertos en ambos océanos, lo que convierte al país en una buena plataforma para atender otros mercados.

Colombia presenta un mercado de consumo muy atractivo. Con una población del orden de 48 millones —el 55 % de la cual está por debajo de los 30 años— es la tercera nación más poblada de América Latina. El ingreso per cápita ajustado a paridad

de poder adquisitivo se ha casi duplicado desde el 2000, pasando de 5.826¹ millones de dólares a 10.910 en 2013.

Además, se han logrado importantes avances en la reducción de la pobreza. Entre el año 2000 y el 2013, la pobreza en el país se redujo del 49,4 % al 30,6 % y, la indigencia, del 17,6 % al 9,1 % de la población. De hecho, estos últimos tres años, Colombia ha sido el segundo país de América Latina en descenso de la pobreza y el segundo país en el mundo que más redujo su coeficiente Gini (pasó de 55,9 en 2010 a 53,9 en 2013). Ha pasado de ser el sexto país en el mundo con la peor distribución de los ingresos al puesto 19, y, en América Latina, del tercer puesto hasta el séptimo entre los países con peor reparto de los ingresos. Merece la pena destacar también el crecimiento de la clase media, que ha pasado de representar el 16,2 % en 2002 al 25,3 % de la población total en 2012.

Es interesante subrayar que existen ocho áreas metropolitanas con más de 500.000 habitantes. Entre las ciudades destacan Bogotá con 7,6 millones de habitantes, Medellín con 2,4, Cali con 2,2, Barranquilla con 1,2, Cartagena con 935.000, Cúcuta con 615.000, Bucaramanga con 520.000 e Ibagué con 512.000.

Colombia ha sido una de las economías con mayor estabilidad en Latinoamérica desde mediados del siglo xx, sin episodios de golpes de Estado, recesiones profundas, hiperinflación o moratorias en el pago de la deuda. El fortalecimiento de la política macroeconómica, los beneficios derivados del auge de las materias primas y las mejores condiciones de seguridad han propiciado un fuerte crecimiento económico desde principios del 2000 manteniendo una inflación controlada.

2. Internacionalización creciente de la economía colombiana

Esta etapa de crecimiento ha coincidido con una significativa apertura hacia el exterior. De hecho, el comercio total de Colombia con el mundo prácticamente se ha multiplicado por cinco en los últimos diez años. Así, la suma de exportaciones e importaciones ha pasado de 24.915 millones de dólares en el 2000 a 118.219 en 2013. De igual manera, en 2013 —año en el que se logró el mayor registro en la historia con 16.354 millones—, Colombia alcanzó flujos de IED² casi siete veces más altos que los de hace diez años.

El creciente protagonismo de Colombia como destino de IED obedece a diversos elementos ya mencionados, como un crecimiento sólido, estabilidad política o mejoras en la seguridad. Sin duda, el avance en las negociaciones de paz entre el Gobierno y la guerrilla de las FARC dará un impulso adicional al atractivo que ejerce Colombia sobre los inversores internacionales. Pero dicho protagonismo también se explica por las reformas que el Gobierno ha puesto en marcha dirigidas a ofrecer un clima de negocios más predecible y los numerosos acuerdos internacionales que el país ha suscrito. Así, Colombia tiene vigentes 17 acuerdos de libre comercio —con la Unión Europea, Estados Unidos, México, Chile, Comunidad Andina o Mercosur, en-

¹ Datos de Economist Intelligence Unit.

² El 49 % de la inversión extranjera directa se dirige al sector petróleo, minas y canteras.

tre otros— y ocho acuerdos para evitar la doble tributación —entre ellos con España, Estados Unidos, México y Chile.

Colombia no solo ha incrementado su relevancia a la hora de captar inversiones, sino que también ha crecido su importancia como país emisor de inversión. Desde 1994 hasta marzo de 2014, la IED de Colombia en el exterior asciende a 40.556 millones, siendo los principales países de destino Estados Unidos, Inglaterra, Panamá, México, Perú, Chile, Brasil y Uruguay. Entre las operaciones más destacadas de los últimos años cabe señalar la compra que hizo Sura de los activos de ING en América Latina; la adquisición por parte de Bancolombia del banco HSBC en Panamá; la compra de BAC Credomatic por parte de Grupo Aval; las cementeras y el puerto que compró Argos en Estados Unidos, o las múltiples adquisiciones efectuadas por Nutresa, incluyendo la de Tres Montes Lucchetti.

3. Presencia creciente de empresas españolas en Colombia

Aunque en 2013 las exportaciones españolas a Colombia crecieron un 17,7 %, estas siguen siendo bastante modestas y rondan los 730 millones de euros. En efecto, la participación de productos españoles sobre el total de importaciones del país en 2013 fue del 1,62 %. Las importaciones procedentes de Colombia superan ampliamente la cifra anterior pues sobrepasan los 2.000 millones de euros. Cabe señalar que las exportaciones de petróleo y carbón suponen el 89,4 % del total de los productos vendidos por Colombia a España.

El reducido interés de las empresas españolas por este mercado hasta hace unos años, unos costos internos muy elevados debido a la escasez de infraestructuras de transportes³ y una legislación aduanera que ofrece cierta discrecionalidad explican el escaso peso del comercio entre los dos países. Cabe esperar que el Acuerdo Comercial suscrito entre la Unión Europea y Colombia que entró en vigor el 1 de agosto de 2013 contribuya a incrementar los flujos comerciales entre los dos países.

La relación bilateral es mucho más potente en las inversiones. Aunque las inversiones de las grandes empresas españolas se produjeron en la década de los noventa en los sectores de energía, banca, seguros, telecomunicaciones o editorial, en los últimos años se ha producido un interés renovado de las empresas españolas por este mercado. Así, si a finales del año 2010 había del orden de 140 empresas españolas establecidas en Colombia, ese número se ha visto incrementado hasta las 300 que operan en la actualidad. Esta nueva oleada de inversiones se ha dirigido a sectores muy diversos como el de ingeniería, construcción, TIC, confección, calzado, muebles, biotecnología, hostelería o restauración.

³ Según un ranking de calidad de la infraestructura vial elaborado por el World Economic Forum, Colombia ocupa el puesto 125 de 144. En consecuencia, Colombia es el país más costoso de la región. El costo del transporte interno promedio de un contenedor de 20 TEU supera los 1.800 dólares estadounidenses. Hay que tener en cuenta además que los principales centros productivos y de consumo se encuentran alejados de los puertos marítimos.

4. Sectores de oportunidad

Uno de los sectores que mayor interés despierta es el de infraestructuras, toda vez que el país necesita dar un impulso definitivo al desarrollo de las mismas para incrementar su competitividad y que el Gobierno ha puesto en marcha un plan muy ambicioso de concesiones viales consistente en la mejora y construcción de 8.170 kilómetros de vías, con un costo estimado de 24.400 millones de dólares. Ahora bien, los proyectos públicos se están concretando con retraso y la competencia en las licitaciones ha aumentado exponencialmente.

Por otro lado, las proyecciones de crecimiento de la inversión privada y del consumo arrojan resultados optimistas, lo que consolida las oportunidades para las empresas españolas proveedoras de bienes y servicios a empresas y consumo final.

A. Secciones productivas		B. Componentes de demanda	
Sectores productivos	Tasa de crecimiento	Sectores productivos	Tasa de crecimiento
Agropecuario	3,1	Consumo privado	4,6
Minería	3,3	Consumo público	4,4
Construcción	8,3	Inversión privada	5,5
Servicios públicos	3,9	Inversión pública	6,9
Industria	1,5	Exportaciones	2,8
Establecimientos financieros	5,2	Importaciones	5,6
Comercio	4,5	Total PIB	4,3
Transporte y comunicaciones	4,2		
Servicios Sociales	4,1		
Impuestos	4,4		
Total PIB	4,3		

Fuente: DANE y cálculos Fedesarrollo.

El aumento en la renta per cápita del país, junto con una clase media emergente, hacen que la exportación de bienes de consumo al país también tenga un gran potencial en el largo plazo. Tras la entrada en vigor el 1 de agosto de 2013 del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea, hay sectores que se han visto muy beneficiados por la reducción de aranceles. Destacan alimentación (vinos, aceite de oliva, panadería, preparaciones de cerdo, conservas), farmacéutico, textil y calzado, libros y revestimientos cerámicos.

PROCOLOMBIA —organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones, el turismo y la inversión extranjera— ha identificado los siguientes subsectores con destacadas oportunidades de inversión:

- Sector agroindustrial: forestal, acuicultura, biocombustibles, hortofrutícola, chocolatería y confitería.
- Sector manufacturas: materiales de construcción, automoción, moda, biotecnología.

- Sector servicios: *software* y servicios de TI, tercerización de procesos de negocio BPO, fondos de capital privado, infraestructura hotelera y turística, bienes y servicios petroleros.

5. Aspectos que deben ser considerados al hacer negocios en Colombia

El cambio notable que en los últimos años ha registrado la percepción de Colombia en el exterior ha generado una llegada importante de empresas extranjeras, lo que ha incrementado muy significativamente la competencia. Esta competencia se ve acrecentada teniendo en cuenta la existencia de empresas locales muy sólidas y bien capitalizadas aunque con problemas de productividad.

Las empresas colombianas reciben muchas solicitudes de empresas extranjeras ofreciéndoles sus productos y servicios o algún tipo de alianza estratégica. En este contexto, las empresas españolas que reciben más atención son aquellas que muestran su interés de operar con permanencia en el país, estados financieros sólidos y que se centran en algún nicho que ofrezca algún valor añadido respecto de lo que ya ofrecen las firmas locales. Es importante por tanto identificar adecuadamente las áreas que, por falta de experiencia o tecnología, no puedan abarcar las empresas colombianas. Sin duda, esta apreciación se ha mostrado particularmente relevante en el sector de infraestructuras.

Resulta muy recomendable explorar mercados alternativos a Bogotá, ciudad en la que se concentra el mayor número de empresas extranjeras. Aparte de Bogotá, el país cuenta con siete áreas metropolitanas con más de 500.000 habitantes con proyecciones optimistas de desarrollo empresarial y de consumo en un entorno de menor competencia.

Al igual que la mayoría de las empresas españolas se centran en Bogotá, son muy numerosas las que centran su estrategia en la contratación con el sector público. En relación a este punto, cabe destacar dos aspectos a menudo no conocidos en profundidad por aquellas.

En primer lugar, las licitaciones públicas se caracterizan por grandes retrasos, por una escasa consideración de aspectos técnicos que actúen de filtro previo y por el recurso —con bastante frecuencia— al sorteo como instrumento final de selección. Por lo que se refiere a la ejecución de los proyectos públicos, son frecuentes los retrasos y los problemas judiciales fruto de una legislación que no fomenta la toma rápida de decisiones en presencia de imprevistos. Es recomendable por tanto un buen acompañamiento legal así como incluir unos plazos temporales contrastados a la hora de elaborar el plan de negocios.

En segundo lugar, el sector privado colombiano —en áreas tan diversas como los servicios financieros, las infraestructuras, la agroindustria, la minería o el petróleo— muestra gran dinamismo y una voluntad por hacer frente a sus problemas de competitividad, lo que se traduce en un interés por conocer nuevos proveedores extranjeros, siempre que ofrezcan lo que no esté en el mercado colombiano.

Finalmente, aunque los empresarios españoles se benefician de la gran proximidad cultural existente entre España y Colombia, en ocasiones, la creencia de que los códigos de comunicación son comunes puede inducir a errores de percepción. Los más frecuentes están relacionados con el concepto del tiempo. En Colombia «no hay afán». Cerrar negocios requiere tiempo y mostrar excesiva prisa puede interpretarse como falta de solvencia por parte de la empresa española.

6. Mirando hacia el futuro

Recientemente, Moody's ha elevado la calificación de la deuda del Gobierno de largo plazo en moneda extranjera desde Baa3 a Baa2 y la de corto plazo desde P-3 a P-2. Se une así a las valoraciones de Fitch y Standard & Poor's que ya habían situado a Colombia dos niveles por encima del grado de inversión. Sin duda, estas posiciones ratifican la confianza de los mercados en el país y confirman la solidez de la economía colombiana.

La mayoría de los analistas apuestan por un crecimiento en el medio plazo de la economía colombiana en torno al 4-5 %. Ahora bien, se prevé un escenario internacional —caracterizado por la finalización del auge de precios de los *commodities* y de la fase de tasas de interés muy bajas— que no contribuirá al crecimiento de la economía colombiana.

Por otra parte, Colombia no presenta aún la solidez en su potencial de crecimiento, ordenamiento fiscal y fortaleza institucional de países como México o Chile. La economía colombiana arrastra deficiencias estructurales derivadas de un modelo centrado en la explotación de recursos naturales y no en el incremento de la productividad.

Que Colombia pueda crecer a tasas elevadas en los próximos años dependerá por tanto de su capacidad para diversificar la actividad económica —reduciendo la concentración en los sectores minero y petrolero—⁴ y para eliminar los frenos actuales a la competitividad en temas tales como infraestructura, educación, logística o justicia.

En cualquier caso, la consolidación de la clase media, las transformaciones que se están produciendo en los hábitos de consumo así como la voluntad de las empresas colombianas por internacionalizarse y por incrementar su productividad son elementos que aconsejan a las empresas españolas apostar en el medio-largo plazo por el mercado colombiano.

4 Las reservas de petróleo no son excesivas y las dificultades en la exploración —derivadas de la legislación sobre licencias ambientales y consultas previas— y en la explotación —como consecuencia de los atentados terroristas a la infraestructura— restringen la producción.