

13 de diciembre de 2006



**Crece el Comercio:  
Aumenta el Desafío.**

## Proceso de globalización

El mundo ha sufrido un proceso profundo de reducción de aranceles

Que inducen a menores precios  
Por ende a menores tasas de interés

+

## Dinámica comercial fuerte

Economías que basan su crecimiento en búsqueda de la productividad que se da por un entorno de mayor competencia...crecen sus consumos internos...



## COMERCIO EN MODERNIZACIÓN

Al entrar más bienes a una economía, los canales y en general la cadena de valor se moderniza.

Se ha dado en otros países, se está dando en Colombia

## RIESGOS

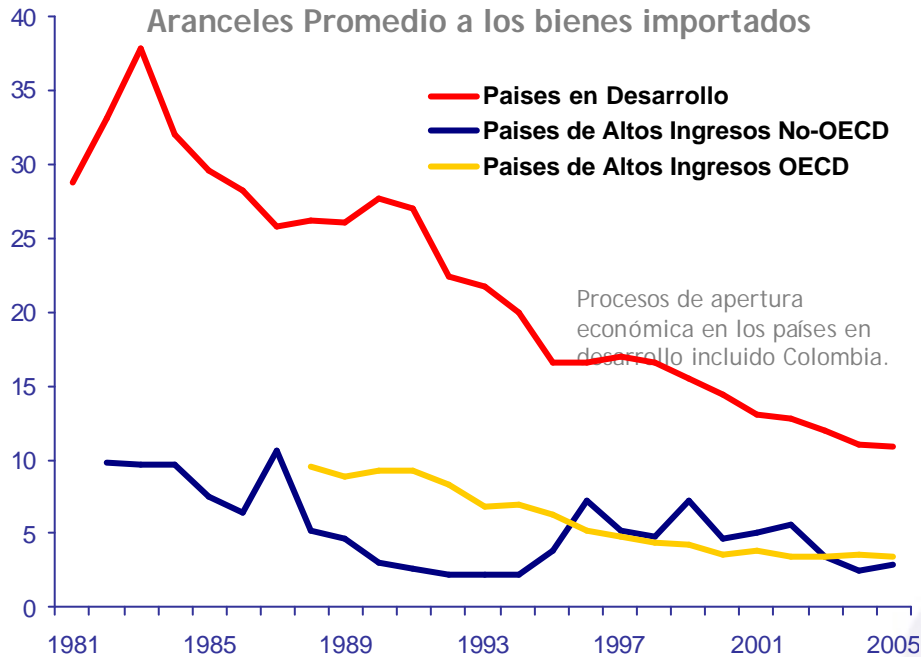
Cuáles son?  
Cómo Mitigarlos?

## PARTE I

- Globalización y Dinámica Comercial
  - Comercio en modernización

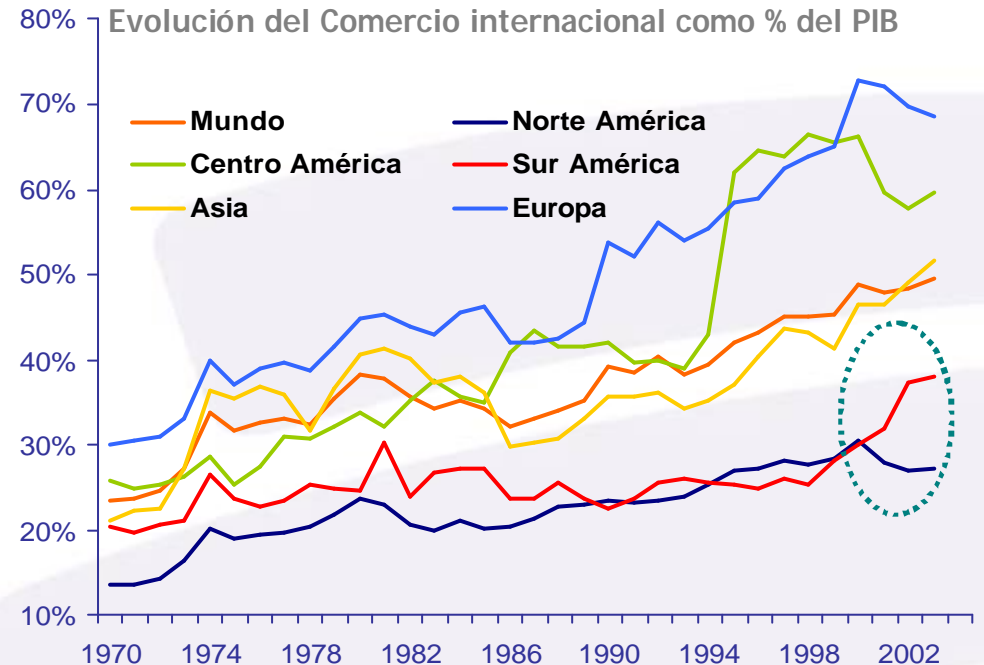
## PARTE II

- Riesgos que trae la globalización y el crecimiento
  - Como calcularlos y mitigarlos



Fuente: UNCTAD. Handbook of statistics. Cálculos Bancolombia.

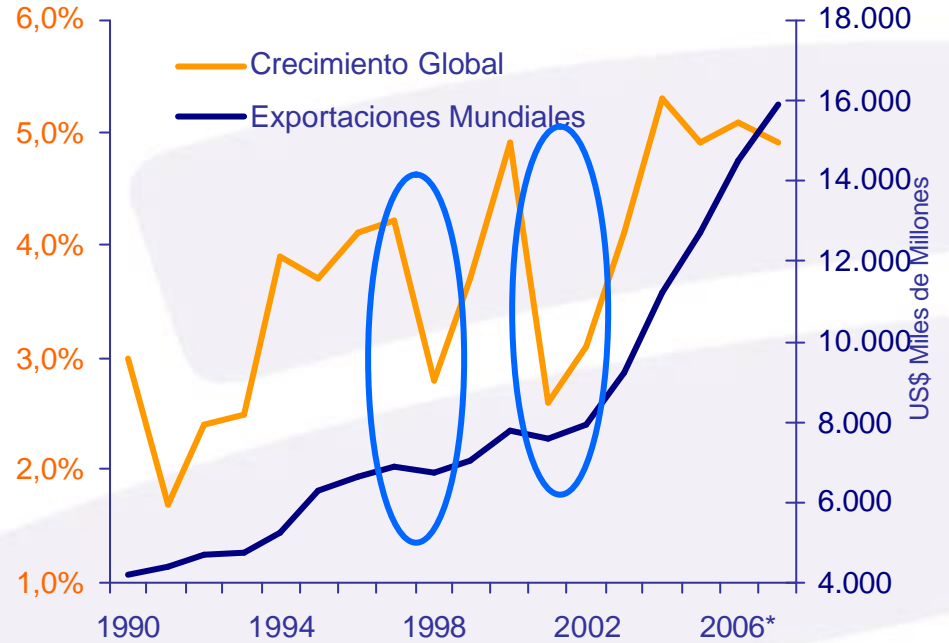
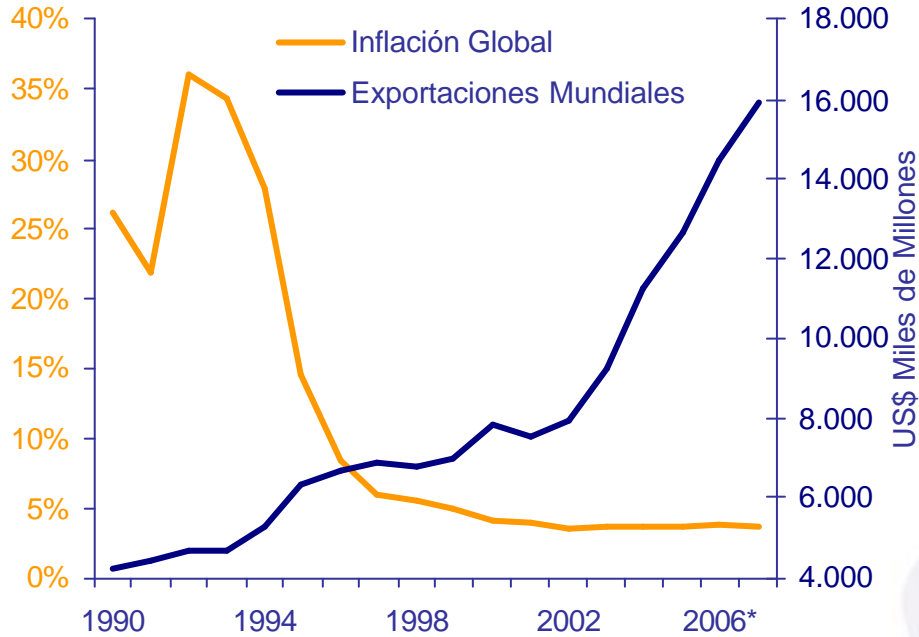
- A inicios de los noventa se inician los procesos de desgravación arancelaria conocidos como "apertura".
- Además es el periodo en donde se constituyen o consolidan algunos de los acuerdos más importantes. (NAFTA, CAN, Mercosur).



Fuente UNSTATS. 2006. Cálculos Bancolombia.

- La globalización: Proceso complejo que además de la desgravación arancelaria, implica un nuevo diseño institucional de las economías.
- Hacia finales de los noventa Sur América se integra realmente al proceso de globalización internacional.

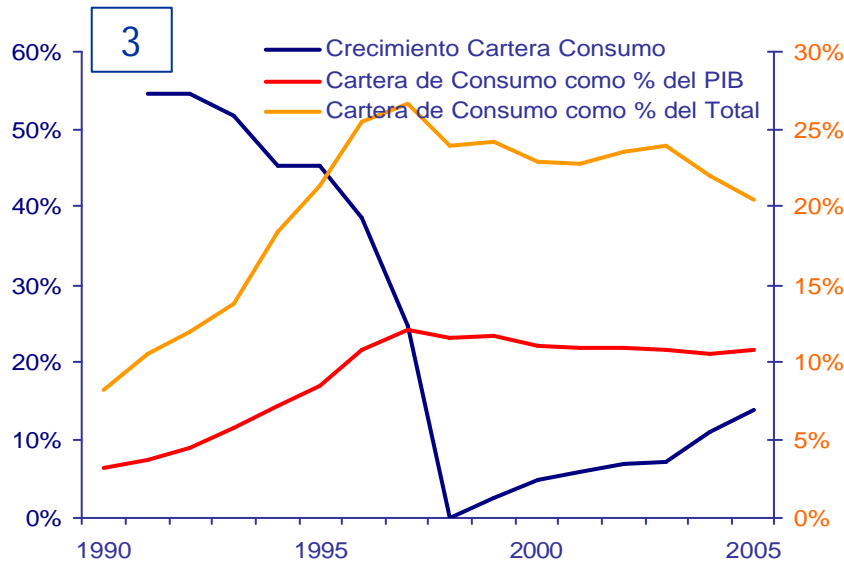
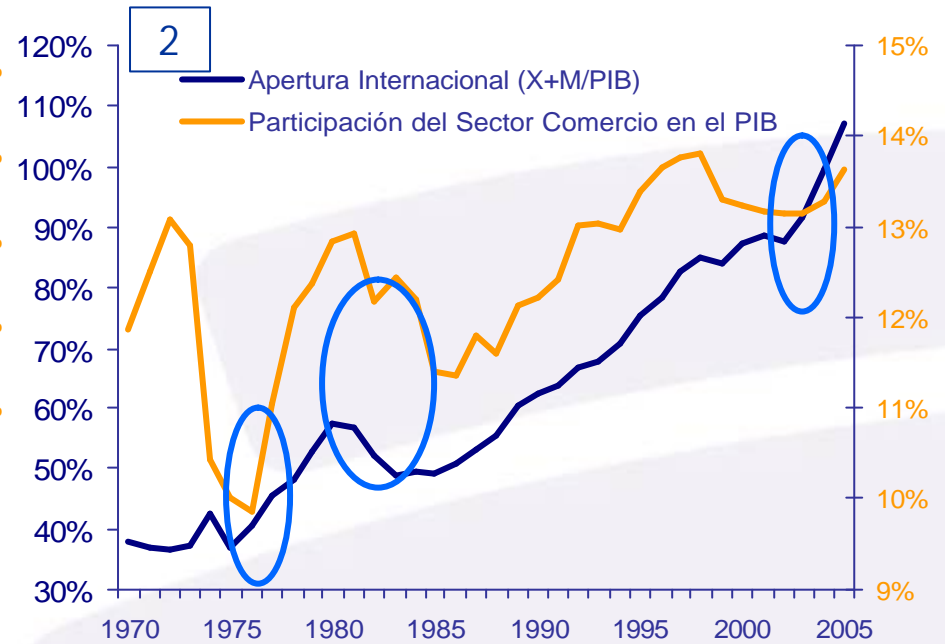
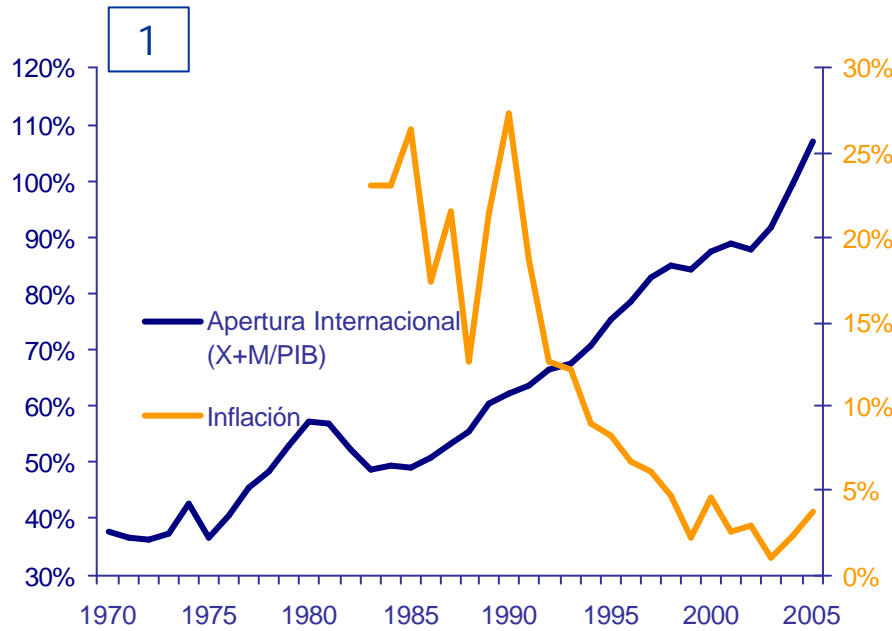
# Economías Globalizadas



Fuente: World Economic Outlook. FMI Sep 2006.

El comercio internacional ha sido motor de crecimiento y a su vez ha ayudado a contener las presiones inflacionarias. Pero hace a las economías vulnerables a la evolución del comercio internacional.

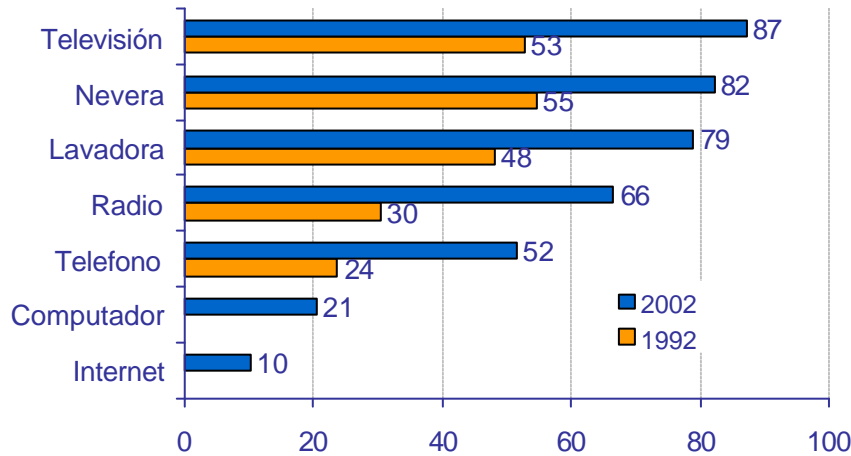
# Globalización de Chile...



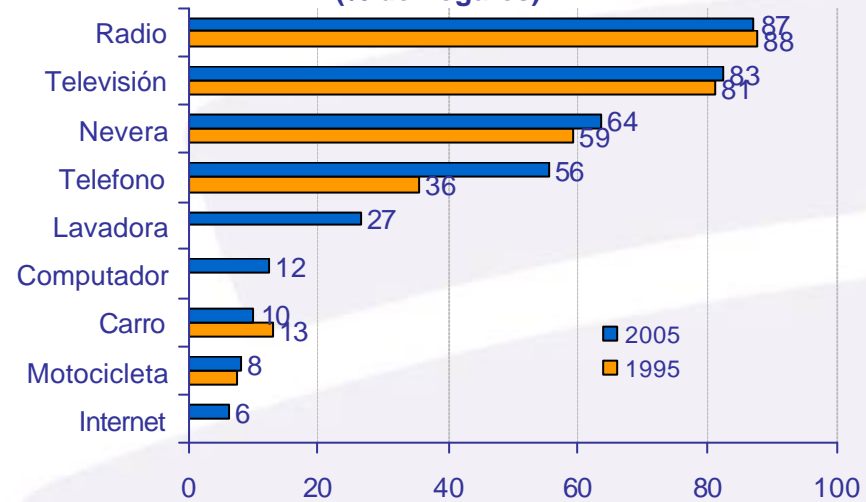
1. Aumenta el comercio exterior, disminuyen los precios.
2. Para el caso de Chile existe fuerte relación entre la apertura de mercados y el PIB del sector comercio.
3. Lo anterior sumado a una economía preparada a la globalización impulsa el consumo.

# La globalización desarrolla al sector comercio...

**Equipamento de los Hogares en Chile**  
(% de hogares)



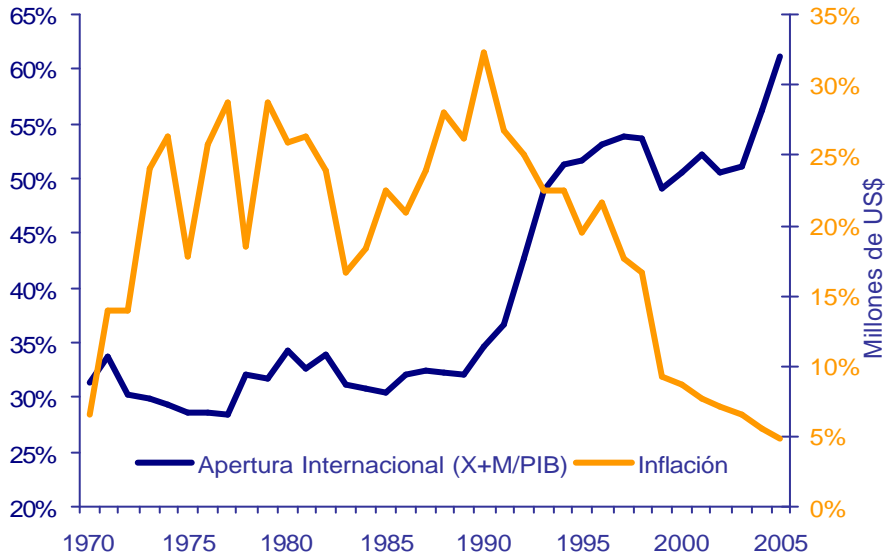
**Equipamento de los Hogares en Colombia**  
(% de hogares)



Indicador	Chile	Colombia
Participación PIB Comercio / PIB total	12,0%	8,5%
Crecimiento anual últimos 10 años	3,8%	1,6%
Porción de capitalización Bursatil Sector Comercio	10,0%	3,7%
Facturación por habitante año	USD 355	USD 130
Porción del canal Moderno	71%	40%

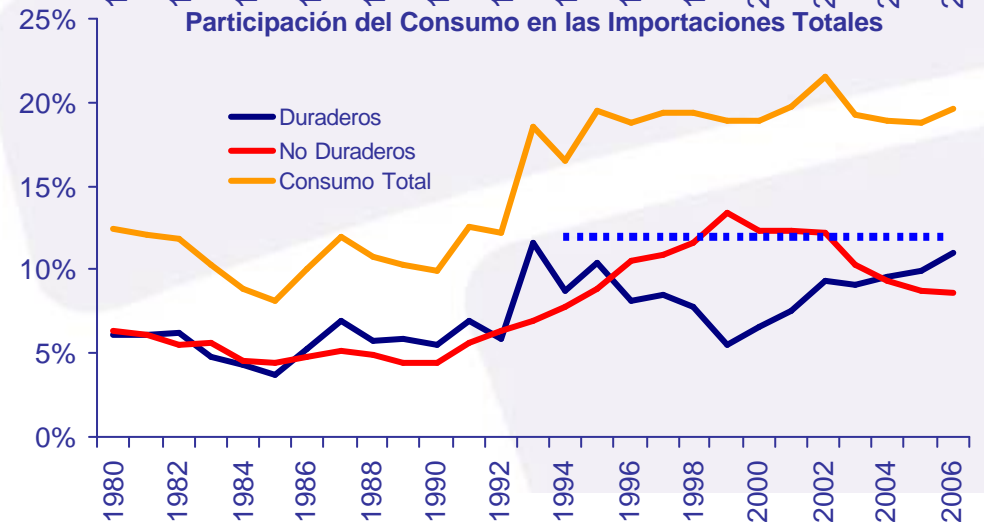
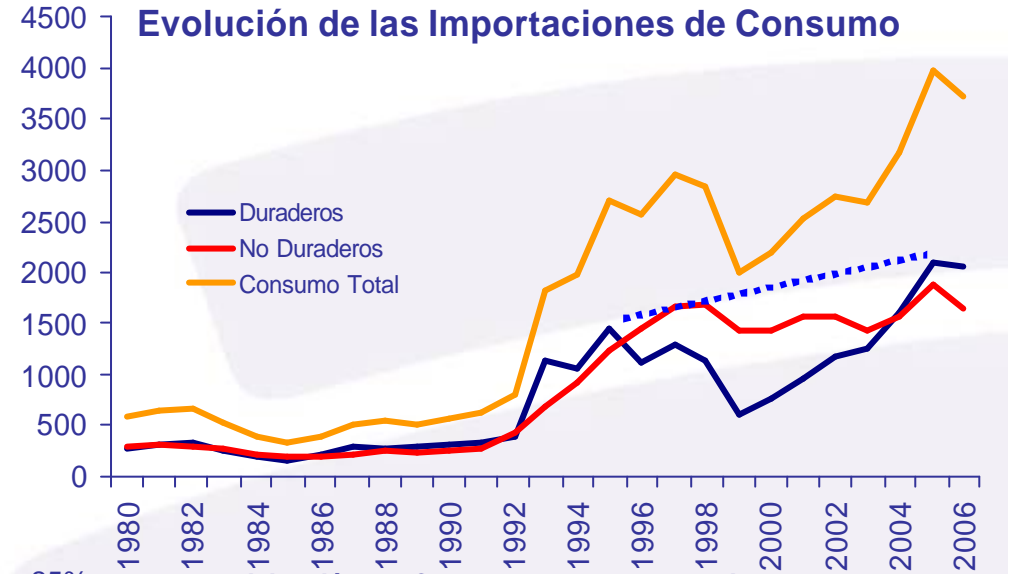
- Dos puntos a resaltar: 1. IED del Comercio en Chile ha sido menor que la IED en Colombia; 2. Los comerciantes chilenos son más globales.
- La velocidad con la que los hogares son equipados ha sido mayor en Chile. La profundización del comercio es mayor proveniente de un desarrollo fuerte en medios de pago y a una mayor escala.

# Colombia en proceso de Globalización...



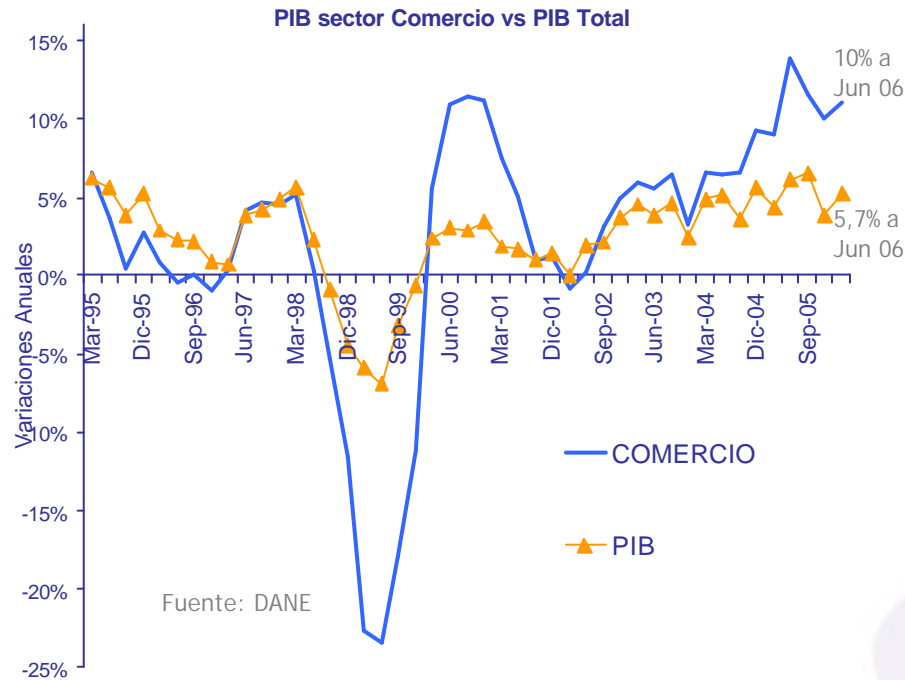
Ocurre a nivel internacional, le ocurrió a Chile, y le está ocurriendo a Colombia. En la medida en que se incrementa el comercio exterior, la inflación tiende a ser menor.

En términos absolutos se ve una dinámica fuerte en la importación de bienes durables. En términos relativos estamos alcanzando los niveles de 1993.

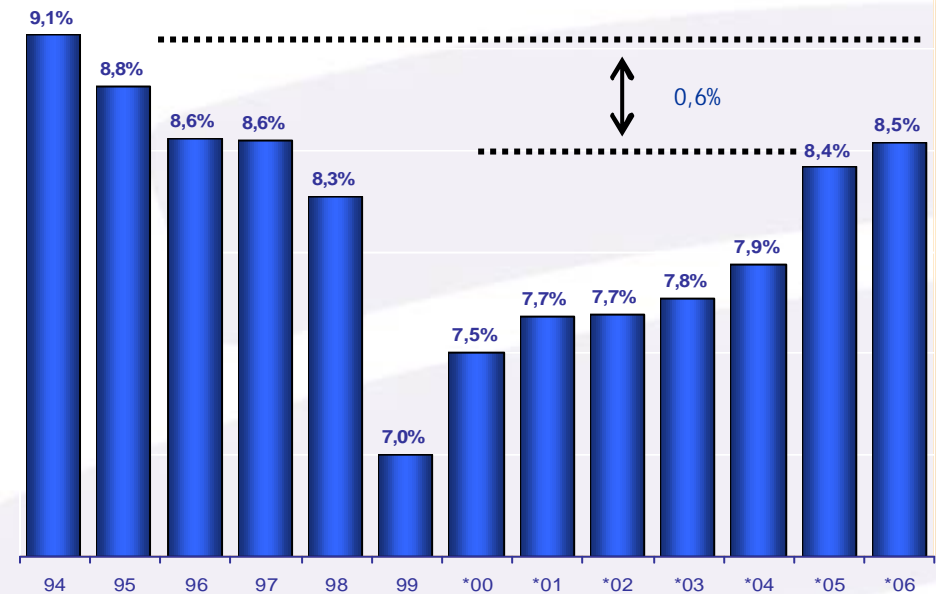


Fuente: DANE

# Y el comercio en recuperación y modernización...



**Evolución Participación PIB Comercio**

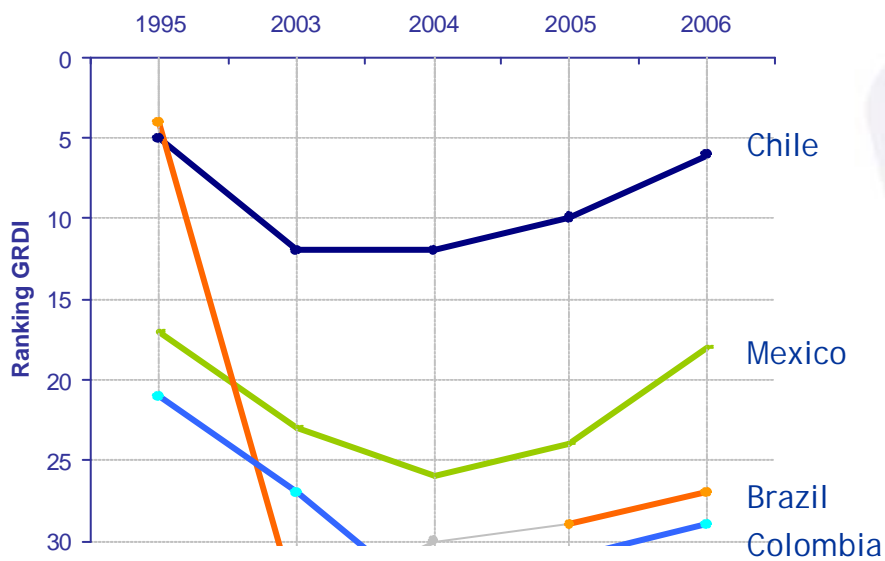


- Desconcentración en el comercio → Mayor competencia → En algunos casos mejora eficiencia y rentabilidad.
- Inversión en el Sector creciendo por encima del promedio de toda la IED que llega a Colombia.
- Evidencia clara de modernización con enfoque en crecimiento (escala y alcance) y eficiencia.
  - Expansión orgánica (nuevos almacenes, diversificación de formatos existentes).
  - Expansión no orgánica (M&A´s a nivel país y regional).
  - Creación de nuevas líneas de negocios o ampliación de las ya existentes.
  - Integración hacia atrás (marcas propias).
  - Desarrollo de canales alternos (venta directa, Internet).
  - Centros de distribución
  - Tecnología (sistemas de información, computadores).
  - Flotas de vehículos.
  - Aumento de capital de trabajo.

# El resultado: Un sector atractivo a la inversión

Ranking 2006	País	Región	Riesgo País	Mercado Atractivo?	Saturación mercado	Presión de Tiempo	Puntaje GRDI
		Peso	25%	25%	30%	20%	
1	India	Asia	55	34	89	76	100
5	China	Asia	58	40	57	86	82
6	Chile	Americas	67	57	47	48	71
19	Mexico	Americas	54	67	47	28	57
27	Brazil	Americas	46	56	64	16	49
29	Colombia	Americas	39	42	65	37	47

Ventana de Oportunidad de Inversión (1995-2006)



El índice anual de AT Kerney, Global Retail Development Index (GRDI) compara 30 países emergentes en una escala de 100 puntos. Entre mas alto sea el resultado, mayor es la urgencia de ingresar a ese mercado.

Ausencia de Colombia en el radar de inversión del sector comercio durante los años 2003, 2004 y 2005.

Claro reflejo del desarrollo en el sector y en el entorno económico, es su aparición para el año 2006.

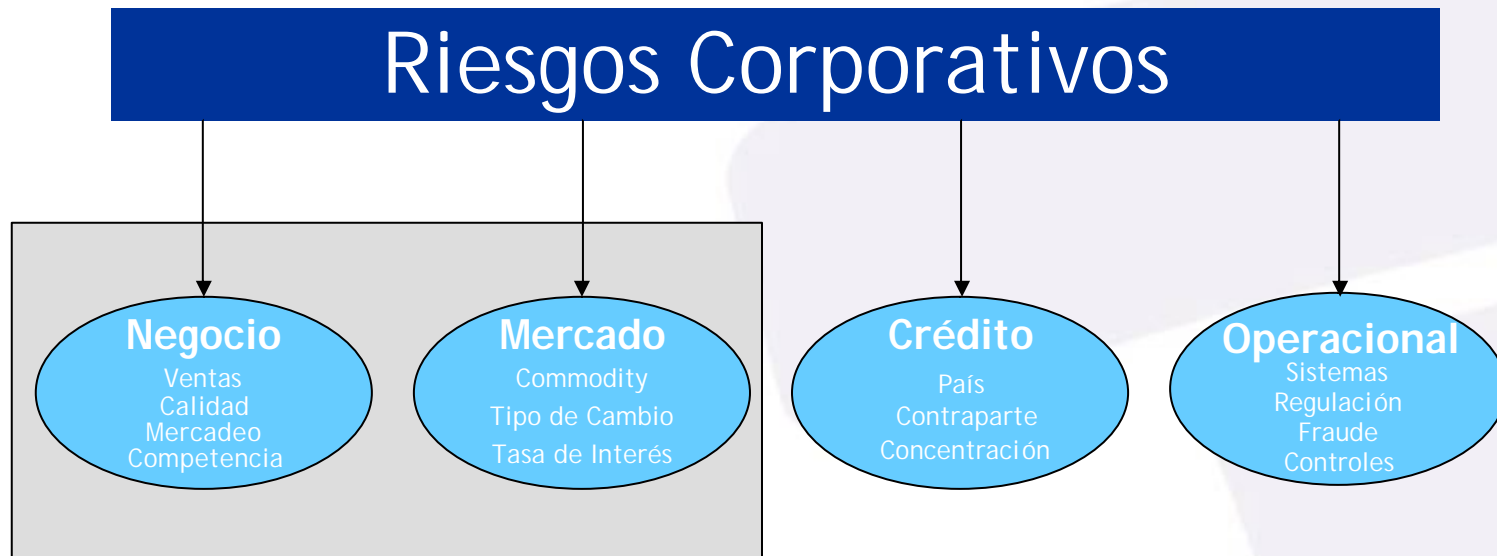
## PARTE I

- Globalización y Dinámica Comercial
  - Comercio en modernización

## PARTE II

- Riesgos que trae la globalización y el crecimiento
  - Como calcularlos y mitigarlos

Para que un negocio sea rentable se deben asumir riesgos. Existen riesgos que las compañías deben tener la capacidad de asumir (negocio principal), mientras que existen otros riesgos que deberían ser transferidos a terceros



Fuente: RiskMetrics (JPMorgan)

- Para que una compañía sea rentable debe asumir riesgos.
- Un programa eficiente de gestión de riesgo no busca eliminar “todos” los riesgos, simplemente con cuales riesgos desea asumir y cuales debería transferir.

## Pasos a seguir:

1. Identificación de los riesgos.
2. Diferenciar entre cobertura o gestión de riesgo y especulación.
3. Determinar los costos de cubrirse vs. los costos de no cubrirse.
4. La gestión de riesgo es diferente a lo que usted cree sucederá con el mercado (ejemplo: creo que el dólar seguirá bajando por eso es un buen momento para endeudarme en dólares y no en pesos).
5. Entienda los instrumentos que utilizará para gestionar sus riesgos.
6. Establezca sistemas de control y seguimiento.

# Pasos para Cuantificar Riesgos de Mercado de la Compañía

## Paso 1: Especificación Métrica

### Ejemplo:

Flujo de Caja  
Utilidad Neta  
EBITDA



## Paso 2: Mapa de Exposición de Mercado

Plan de Negocio  
Presupuesto



## Paso 3: Generación de Escenarios

Modelos econométricos  
Tasa de Cambio  
Tasas de Interés  
*Commodities*

## Paso 4: Valoración

Cálculo del resultado financiero bajo cada uno de los escenarios



## Paso 5: Medición del Riesgo

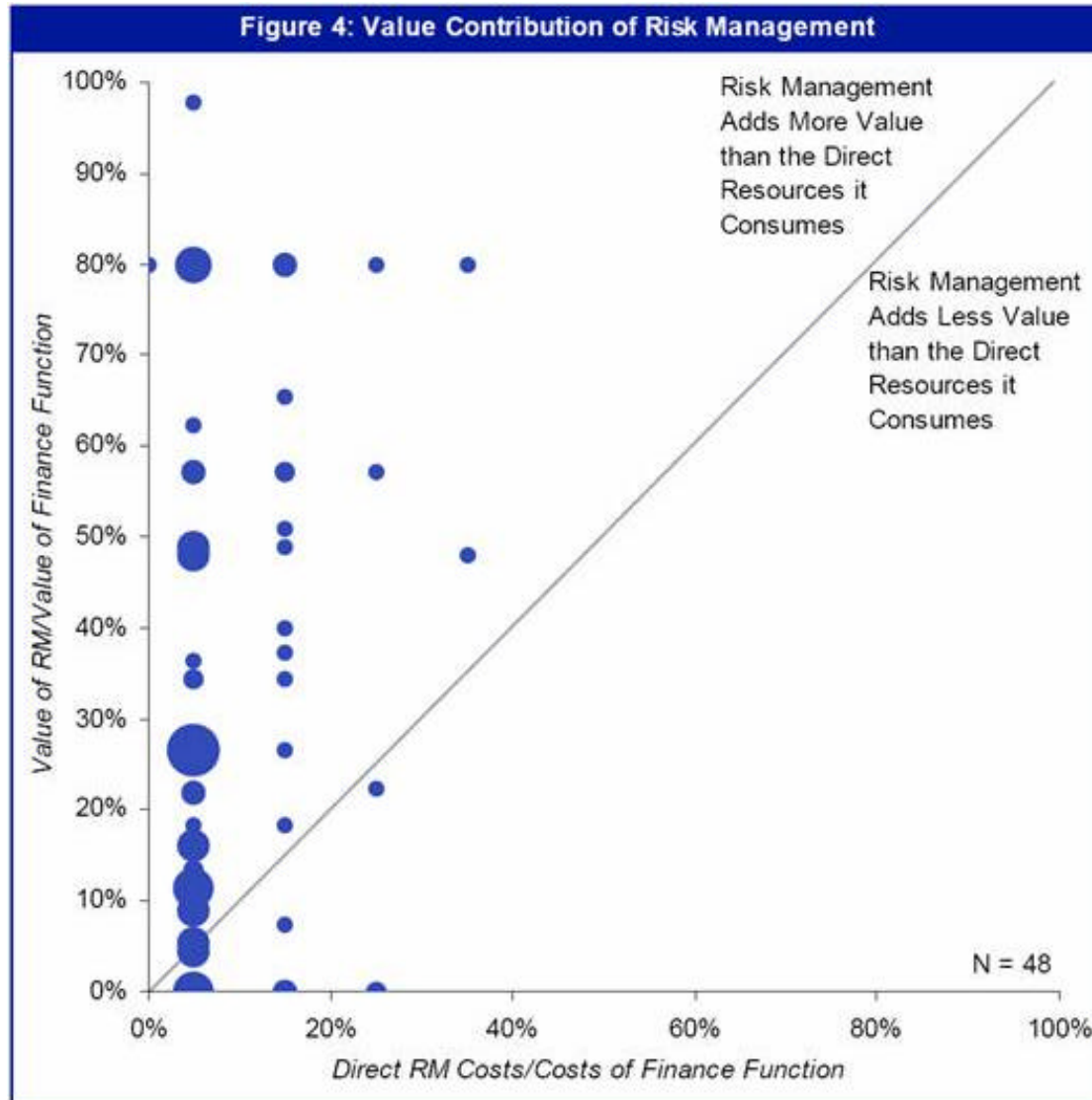
Distribución del resultado financiero  
Cálculo del riesgo estadísticamente



## Paso 6: Estrategia de Coberturas

Decidir que estrategia de cobertura utilizar  
Poner límite a los riesgos de mercado

# ¿La Gestión de Riesgo le Genera Valor a la Compañía?

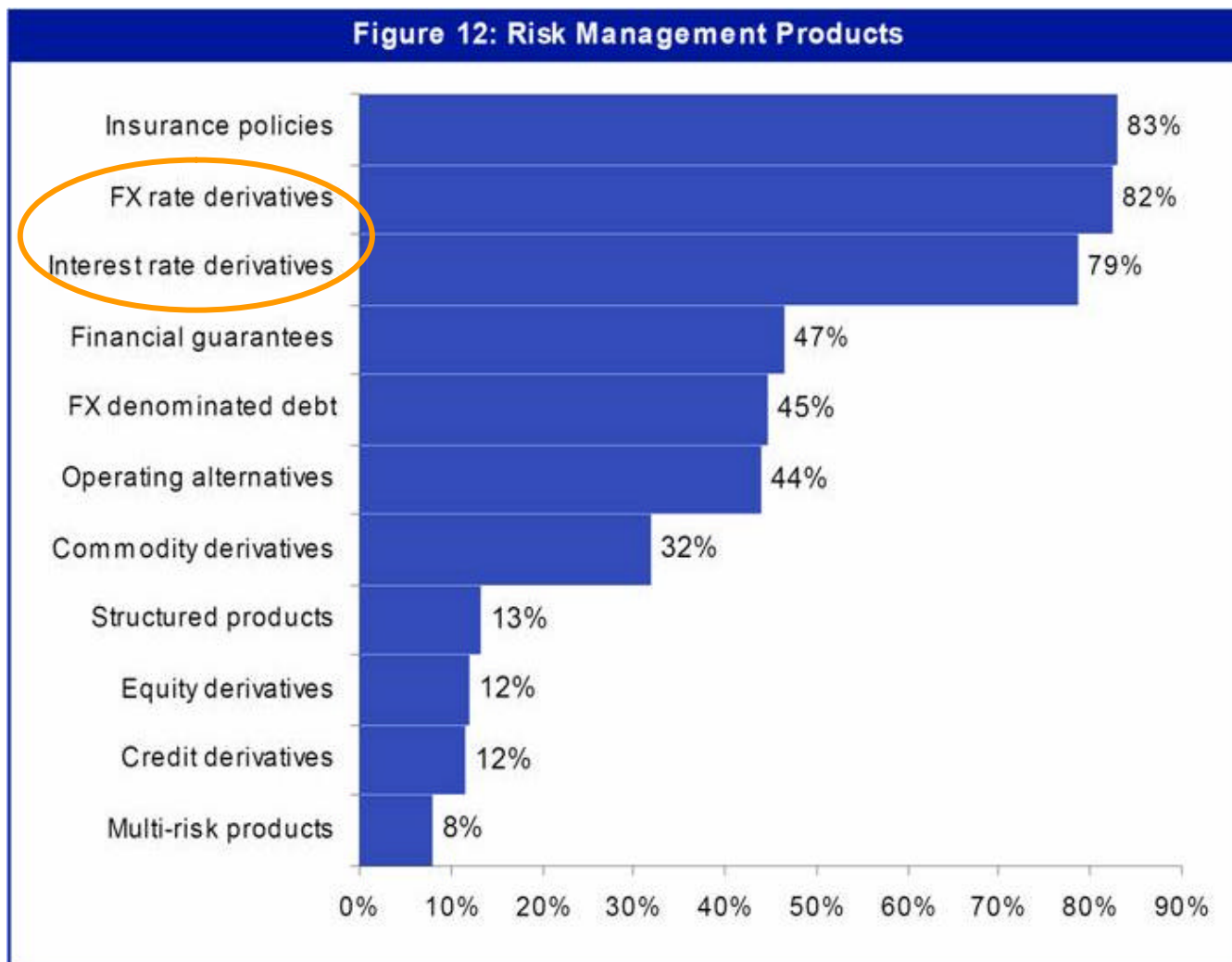


# ¿Cuáles son los Principales Riesgos de las Compañías?

Riesgos de Mercado

Factors	% 4 or 5	% 4 or 5	N
Foreign exchange risks		53%	239
Strategic risks		47%	232
Financing risk		40%	233
Competitive risks		39%	237
Failure of company projects		36%	236
Execution risks		35%	231
Reputational risks		33%	232
Commodity price risks		32%	238
Operational risks		31%	232
Interest rate risks		31%	239
Credit risks		28%	237
Regulatory or government risks		26%	238
Loss of key personnel		26%	235
Property and casualty risks		22%	236
Litigation risks		21%	233
Natural catastrophe risks		17%	237
Employee misdeeds		13%	234
Terrorism risks		13%	235
Political risks		11%	238
Pension or healthcare shortfalls		10%	228
Weather risks		9%	235

# Tipos de Productos que Utilizan las Compañías para Gestionar su Riesgo





## Disclaimer

Esta presentación fue elaborada con base en información que se presume proviene de fuente confiable. BANCOLOMBIA no se hace responsable de otras interpretaciones o distorsiones que del mismo hagan terceras personas. No representa una oferta de títulos valores. Las rentabilidades esperadas obedecen a proyecciones de los analistas que en ningún momento garantizan su resultado. Las cifras presentadas reflejan comportamientos históricos o información del mercado a la fecha del informe. Las inversiones en Colombia están sujetas a las leyes de este país y su cumplimiento es responsabilidad del inversionista. Las opiniones y recomendaciones podrán cambiar sin previo aviso por efecto de las condiciones del mercado. Quedan reservados todos los derechos sobre esta publicación y por ende se prohíbe su reproducción total o parcial mediante cualquier medio mecánico o electrónico sin autorización escrita.



**ESTA PRESENTACIÓN FUE ELABORADA POR LA GERENCIA DEL  
SEGMENTO COMERCIO DE LA VICEPRESIDENCIA DE BANCA DE EMPRESAS  
Y GOBIERNO, LA GERENCIA DE ESTRUCTURACIÓN Y MANEJO DEL  
RIESGO, Y LA MESA DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y ESTRATEGIAS.**

**AGRADECEMOS SU PARTICIPACIÓN.**

**Visítenos en [www.bancolombia.com](http://www.bancolombia.com)**