# PERFIL DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAUCA 2008 – 2009







CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA

Zeiky
Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia
PROEXPORT COLOMBIA
BANCOLDEX

Universidad del Cauca

# PERFIL DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAUCA 2008 – 2009

## PRESENTACIÓN

El departamento del Cauca atraviesa por una etapa de crecimiento progresivo, en la cual los principales actores están vinculados al sector externo. Hace ya varios años viene presentándose una andanada dirigida a la importación de productos con alto valor agregado (maquinaria, enlatados, etc.), que ha permitido que el departamento genere mayores capacidades productivas y le deje competir en el mundo. Es así como empieza la labor de la Cámara de Comercio del Cauca asocio con el Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad del Cauca, en cuanto a la generación de estudios, que le permitan al empresario –inversionista- tener las herramientas suficientes para la toma de decisiones. Éste esfuerzo es realizado mediante la recolección de datos veraces (procesados sistemática y ordenadamente) para su posterior análisis y divulgación, la idea es que se puedan presentar las cifras y se identifique alguna tendencia, comportamiento y/o una coyuntura, como estrategia para enfrentar las posibles inversiones.

El presente documento que se entrega a la comunidad como continuación de la serie "Perfil del Comercio Exterior del Cauca" que para ésta edición tomará en cuenta los datos suministrados por PROEXPORT entre el 2008 y el 2009, es realizado por Área de Comercio y Zeiky Popayán de la Cámara de Comercio del Cauca con el apoyo del Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad del Cauca, como un aporte que posibilita el conocimiento e interpretación de aspectos claves en el desempeño de la actividad del Comercio internacional en el Departamento del Cauca.

Se espera que éste perfil sea un documento base en la toma de decisiones, dados los nuevos retos que afronta el departamento en cuanto a las relaciones cada vez más cercanas en diferentes tratados, acuerdos y convenios de integración regional.

El interés de hacer parte de éste cúmulo de información, es poder brindarle al empresario todas las herramientas posibles para que él mismo pueda tomar decisiones acertadas que posicionen su empresa en el comercio internacional, que lo liguen de alguna forma a una integración regional que tiende a la mejora de los productos, la productividad y la competitividad de las empresas. Específicamente la inserción en un mercado internacional ha de condicionar al empresario en cuanto al manejo de las relaciones, tema que le permitirá generar todo un bagaje de conocimientos con lo aprendido en el transcurso de las alianzas estratégicas, tales como: sinergias en cuanto a lo innovador, al capital humano, al mercadeo, la producción limpia y prácticas de desarrollo sostenible, y la colectivización de los estándares y recursos de la sociedad. La propuesta que se desprende de aquí, va dirigida hacia la búsqueda de la cooperación internacional que ha de surgir de los lineamientos y estrategias conjuntas que incentiven la competitividad vía incremento de la productividad y la innovación, como valor agregado a los resultados obtenidos a raíz del impulso a los empresarios con el asentamiento de una política nacional de integración regional.

**ORIANA MENDOZA VIDAL**
Presidenta Ejecutiva- Cámara de Comercio del Cauca.

**MARIA EUGENIA SOLARTE**
Coordinadora Área de Comercio- Cámara de Comercio del Cauca.

**VLADIMIR FERNANDEZ GARCIA**
Auxiliar de Investigación- Universidad del Cauca.

**MÓNICA MARÍA SINISTERRA**
Asesora Académica - Universidad del Cauca.

# CONTENIDO


INTRODUCCIÓN ..... Pág 5

1. ENTORNO DEL COMERCIO EXTERIOR ..... Pág 6

1.1. Situación del comercio exterior en el mundo ..... Pág 6

1.2. Situación del comercio exterior en América Latina ..... Pág 7

1.3. Situación del comercio exterior en Colombia ..... Pág 7

2. COMERCIO EXTERIOR EN EL CAUCA ..... Pág 12

2.1. Composición y comportamiento de las exportaciones ..... Pág 12

2.2. Composición y comportamiento de las importaciones ..... Pág 12

2.3. Balanza Comercial ..... Pág 22

2.4. Relaciones comerciales del Cauca con el exterior ..... Pág 24

3. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR ..... Pág 28

3.1. Nivel de exportaciones Per Cápita ..... Pág 28

3.2. Coeficiente de apertura exportadora ..... Pág 29

3.3. Coeficiente de internacionalización ..... Pág 29

3.4. Balanza comercial relativa ..... Pág 30

3.5. Orientación o vocación exportadora ..... Pág 30

3.6. Coeficiente de penetración de importaciones ..... Pág 31

3.7. Índice de comercio Intraindustrial ..... Pág 32

4. EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA ..... Pág 34

4.1. Localización de las empresas exportadoras ..... Pág 34

4.2. Perfil de las empresas exportadoras ..... Pág 37

5. EMPRESAS IMPORTADORAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA Y LA ESTRUCTURA DE MERCADO (GRADO DE COMPETENCIA) ..... Pág 42

5.1. Localización de las empresas importadoras ..... Pág 42

5.2. Perfil de las empresas importadoras ..... Pág 45

5.3. Dinámica de entrada y salida de empresas, y su efecto sobre las empresas existentes (Estructura de mercado y su grado de competencia) ..... Pág 47

6. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE COMPETITIVIDAD EN LAS RELACIONES DE COMERCIO EXTERIOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 2008-2009 ..... Pág 54

## INTRODUCCIÓN

La tendencia a asociarse trae consigo una identificación de las bondades y beneficios respecto de la cercanía, costumbres y territorio teniendo en cuenta que los principales socios comerciales son los vecinos más cercanos con los que se comparte gran cantidad de características culturales. La integración regional se impone o le hace frente a las estructuras predominantes en el comercio internacional, generando un efecto no sólo en pequeñas zonas sino que también en el marco global, debido al impacto de los tratados internacionales que permiten el crecimiento de los mercados y de la demanda de más y mejores productos, en este punto es donde los empresarios deben visionar más allá de sus fronteras, agruparse y llegar a esos mercados, y la mejor forma de hacerlo es tomando las mejores decisiones, para lo cual se presenta el presente perfil con énfasis en las relaciones comerciales de integración regional.

Capturar los fenómenos producidos al afrontar mercados mundiales resulta relativamente complicado cuando se cuenta con la información pero ésta no ha sido tratada, la idea es que cuando un empresario quiera tomar decisiones acertadas cuente con un bagaje y soporte tanto académico como práctico, con la intención de disminuir al máximo la incertidumbre y sobrepasar factores presentes en las economías en desarrollo (dependencia de la depreciación de su moneda para competir, balanza comercial deficitaria, inflación y carencia de sinergias). Aquí es donde la Cámara de Comercio del Cauca con el apoyo del Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad del Cauca, entra a llenar esos vacios informativos mediante la realización del Perfil del Comercio Exterior del Cauca con información provista por PROEXPORT de una base de datos actualizada y confiable, fundamental en la generación del análisis macroeconómico esperado no solamente por los empresarios sino por la comunidad en general (sector privado), así como también el sector público.

La expectativa creada alrededor de la crisis económica mundial, repercutió enormemente en las decisiones coyunturales de inversión en Colombia trayendo además los síntomas de estancamiento industrial. Según Hausman (2007), dado que los países se mueven de un tipo de bien sencillo hacia otros más complejos, las barreras como la protección y las normas son claves para poder desarrollar la innovación y la competitividad pues el nivel de sofisticación de los productos predice el crecimiento futuro y ese crecimiento de largo plazo depende del dinamismo que presenten las exportaciones. En la Metáfora de los monos y los árboles, Hausman y Klinger (2007), determinan que las empresas son los monos y que los productos son los árboles, que los países ricos tienen sus árboles en bosques ricos y que los países pobres tienen sus árboles en bosques pobres, así, lo que debe hacer un país pobre es llevar sus árboles (productos) a los bosques ricos para que sus monos (empresas) puedan competir y dada la cercanía de los árboles saltar de uno a otro con gran facilidad (si el árbol es más rico).

La sinergia generada en los bosques de la metáfora anterior, permite desarrollar la idea del comportamiento estratégico dado que este involucra mercados recurrentes en el actual comercio internacional como escenario del desenvolvimiento de las empresas y sirve de guía no solamente para las empresas o monos de este bosque sino para los demás bosques. En este sentido, a través de una herramienta como el Perfil del Comercio Exterior del Cauca las empresas podrán evidenciar con facilidad el comportamiento de las exportaciones e importaciones por macrosector de la economía, así como la oferta local, y las estrategias más favorables a seguir dada la coyuntura reciente de la economía internacional.

Por último, el documento aporta elementos para determinar si existe dentro de la región algún grado de monopolio o competencia monopolística que pueda excluir nuevas empresas o sacar algunas de las que ya están establecidas, que servirán para dinamizar las exportaciones regionales, entender los requerimientos necesarios bajo este contexto para alcanzar sostenibilidad aproximarse a la realidad, y finalmente para ser más productivos y competitivos.

## 1.ENTORNO DEL COMERCIO EXTERIOR

### 1.1.Situación del Comercio Exterior en el Mundo

Luego de la crisis financiera mundial, cuyas repercusiones en todos los ambientes económicos, dejó como saldo un decrecimiento en la economía mundial del 2.2% al final del año 2009 después de una intensa recesión a finales de 2008 y comienzos de 2009 que afectó a todos los países de la región, llega un periodo post crisis para 2010, el cual no es ajeno a nuevos choques ante la evidente fragilidad del sistema (Banco Mundial. 2010).

Según el banco mundial, los mercados financieros son los que reflejan mayor recuperación no sólo por la parte de la intervención de los países en sus sistemas financieros, sino también porque la tendencia a la estabilización lo permite aunque se vea débil. Además, es de tener en cuenta que la liquidez interbancaria ha decrecido de un pico suficientemente alto a estabilizarse cerca de los valores anteriores a la crisis, lo mismo ha sucedido con las monedas nacionales, pues éstas se depreciaron considerablemente y solo recientemente han retomado sus valores originales. Otro indicador satisfactorio de recuperación son los flujos internacionales de capitales hacia los países con bajos niveles de crecimiento, pues éstos han venido incrementándose desde finales de 2009, con influencias positivas frente a las caídas de los sistemas financieros locales. De la misma manera, la estabilización de los créditos a mercados emergentes se ha generalizado no obstante los valores siguen siendo altos (Banco Mundial. 2010).

Por el lado real de la economía, la recuperación ha ido de la mano con la del sistema financiero, la disminución en el stock de las industrias obligó a un descenso en la producción de las mismas, se espera que con la actual estabilización de los niveles de stock se pueda repuntar los niveles de producción industrial anteriores, de hecho ya se ha venido reportando una tasa anualizada mayor al 12% para finales de 2009 en todas las economías del mundo (Banco Mundial. 2010).

Del lado del comercio la situación no es tan favorable, aunque su recuperación lleva tiempo puede que sea mayor y más fuerte que la de los sectores anteriores, se ha estimado que su valor está tres puntos por debajo del crecimiento del año anterior en el mismo periodo (Banco Mundial. 2010).

Los impactos más positivos de la recuperación se han visto en países de Asia Oriental como China gracias a los estímulos fiscales, pero la caída de su economía fue tan fuerte que desaceleró la demanda global de bienes de consumo duradero y bienes de capital, lo que produjo una contracción de la producción y la exportación de bienes manufacturados. Sin embargo, los estímulos a materias primas importadas y bienes de inversión, generó un reabastecimiento de las existencias que conllevó a que la demanda china de metales clave apoyara los precios de los productos básicos (Banco Mundial. 2010).

La recurrente forma de ver la pobreza desde un indicador nos da la confianza para determinar que las personas ganarán menos de 1 dólar con 25 centavos al día, pero que mediante proyecciones se pronostica que para 2015 serán solo el 15% muy por debajo de los Objetivos de Desarrollo del milenio (OMD) que se ha pactado en 20.8%, lo que en números es 920 millones de personas que vivirán bajo la línea internacional de pobreza (Banco Mundial. 2010).

Asia resultó afectada por los efectos reales de la desaceleración económica, principalmente la reducción de la demanda de bienes de consumo duraderos y bienes de capital a nivel mundial, lo que ocasionó una contracción de la producción y de las exportaciones de bienes manufacturados. En Europa existían ya aspectos vulnerables: déficit de cuenta corriente, dependencia del capital extranjero para satisfacer el consumo interno y desequilibrios fiscales en varios países. Por su parte, las economías de Oriente Medio y Norte de África experimentaron consecuencias negativas frente a los repentinos cambios del entorno internacional, para los países exportadores de petróleo las tasas de crecimiento cayeron de 2.9% a 1.6% entre 2008 y 2009; en general, Asia meridional permanece constante en cuanto a crecimiento del PIB alrededor de 5.7% y África al sur del Sahara mostró desaceleración de su tasa de crecimiento llegando por debajo del 1% después de un promedio superior al 5%, Suráfrica fue el país con mayores efectos pues es el que tiene mayor contacto con los sistemas financieros globales, una vez colapsó el comercio vinieron problemas como: impacto sobre los países exportadores de petróleo, reducción del volumen de turismo, la caída de las remesas y los menores niveles de ayuda en desarrollo por parte de los gobiernos (Banco Mundial. 2010).

## 1.2. Situación del Comercio Exterior en América Latina

Para América Latina el periodo de recuperación poscrisis ha sido débil, existe incertidumbre junto con las restricciones al crédito que provocan una disminución del consumo y la inversión privados (respectivamente cayeron 2% y 13.6%), en términos generales el sector comercial aportó un 1.6% al despegue de las economías dadas las salidas de capital, la disminución de las remesas y la disminución del turismo, teniendo en cuenta que por esta misma vía disminuyeron las exportaciones. Adicionalmente, el declive de la demanda interna desemboca en una disminución de las importaciones de bienes de capital de 15.8 puntos, este bajo flujo de mercancías se debió principalmente a la salida de capitales que influyó sobre la depreciación de las monedas nacionales (Banco Mundial. 2010).

Por parte de los países dependientes de los Estados Unidos, era de esperarse que sus vecinos fueran los más perjudicados o influenciados, México fue el primer y mayor damnificado en sectores clave como la construcción, la industria automovilística y la producción de electrodomésticos, donde se reportó una disminución del PIB en 7.1%, además de la disminución del 0.5% del PIB global aportado por el bajo turismo desprendido del choque del síndrome de influenza A(H1N1). Para finales de 2009 el consumo privado disminuyó, coherentemente se duplicó el desempleo, por último se redujeron las remesas, impactadas por los bajos niveles de ingreso en el país de origen, sobre el consumo en los países de destino (Banco Mundial. 2010).

Un ejemplo cercano es el caso de la República Bolivariana de Venezuela, la disminución de las exportaciones no sólo se debió a los bajos ingresos de los países de destino sino también por la disminución del consumo privado y el debilitamiento del gasto en inversión. Una mirada política del país nos muestra una baja confianza inversionista, un ambiente difícil para los negocios que entorpece la diversificación de la economía. Por el lado de la industria, ésta sufrió en el momento en que se desploman las ventas de bienes manufacturados y el consumo debido a la frágil demanda interna y producción diezmada que cayó en 4.5%.

Para 2010 se espera un crecimiento de 4.3%, se predice que crezcan más las economías cerradas que las abiertas, gracias a su mercado interno y la diversificación de sus exportaciones, además de contar con un socio comercial como China (Banco Mundial. 2010).

La expectativa corre por cuenta de lo que pueda suceder una vez se desmonten los estímulos a la producción Estadounidense y Europea, de lo que pueda pasar en cuanto al aumento del desempleo y al manejo de los mercados financieros en el periodo de recuperación y en el subsiguiente periodo de estabilización de los flujos financieros y comportamiento de la variables reales para mediados de 2010 (Banco Mundial. 2010).

La tarea entonces para los países de la región, es la de definir el rol que cumplirá el Estado de ahora en adelante, que tipo de políticas económicas han de favorecer no solo la estabilización de las variables sino también el mejoramiento de los sistemas financiero, industrial, de servicios y el agropecuario. (Banco Mundial. 2010).

Para los empresarios de la región se respira un aire de positivismo, el impulso que se le ha dado en la post crisis (desde el gobierno central, tendiente a la ampliación de la demanda interna cuando la externa colapsa) a la inversión es notable. La reducción de las tasas de interés y la devaluación de la moneda como medidas macroeconómicas, estimulan a los empresarios inversionistas dada la credibilidad en la estabilización de la economía aunque existe un riesgo dada la incertidumbre con respecto a nuevos y repentinos choques externo como repercusiones post crisis. En términos generales, se prevé una mayor afluencia a los sistemas financieros e inversión en todos los sectores de la economía pues se ha creado un ambiente de confianza inversionista alrededor de las políticas macroeconómicas dirigidas por el Banco de la República.

## 1.3.Situación del Comercio Exterior en Colombia

Colombia no fue ajena a la crisis y aunque sus niveles de crecimiento no fueron satisfactorios estuvo muy por encima de los crecimientos negativos de los países industrializados y por encima también del promedio de la región, para 2009 Colombia reportó un crecimiento de 0.4%, mientras que el promedio de Latinoamérica fue de -2.3%, y en occidente y Estados Unidos mostraron una tasa de -3.2%, muy por debajo de los niveles pre-crisis. Los factores que más influenciaron sobre ésta situación fueron la baja demanda interna, pues sus principales socios comerciales redujeron sus importaciones, además que la

confianza en el mercado interno no fue favorable y los consumidores e inversionistas detuvieron sus procesos. Esto evocó un mayor desempleo llegando a tasas supremamente altas (12.3%) casi dos puntos por encima del mismo periodo en 2008, en términos generales, la demanda laboral no pudo abarcar la creciente oferta laboral, caso que se recuperó para finales de 2009 ya que se reafirmó la confianza inversionista, ampliando el mercado interno (Banco de la República. 2010).

La razón por la cual Colombia no sintió tan fuertemente la crisis, fue debido a los avances en política macroeconómica, específicamente política monetaria y fiscal. Las decisiones en materia monetaria surtieron efecto, la disminución de las tasas de interés casi de 7 puntos mientras caía el PIB y la disminución inesperada de la inflación, el balance de la banca (cartera bruta del sistema financiero) dejo un crecimiento de 4.7% en los peores momentos de la crisis pues las tasas de captación recogieron cantidades de capitales por encima de las tasas de colocación (Banco de la República. 2010).

Tabla 1.1
Exportaciones. Colombia 1997 – 2009

| Millones de Dólares FOB | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Año | Totales | Variación (%) | No Tradicionales | Variación (%) | Tradicionales | Variación |
| 1997 | 11.549 | - | 5.532 | - | 6.017 | - |
| 1998 | 10.866 | -5,9 | 5.588 | 1,0 | 5.277 | -12,3 |
| 1999 | 11.617 | 6,9 | 5.504 | -1,5 | 6.113 | 15,8 |
| 2000 | 13.158 | 13,3 | 6.211 | 12,8 | 6.947 | 13,6 |
| 2001 | 12.330 | -6,3 | 6.849 | 10,3 | 5.481 | -21,1 |
| 2002 | 11.975 | -2,9 | 6.666 | -2,7 | 5.309 | -3,1 |
| 2003 | 13.129 | 9,6 | 7.098 | 6,5 | 6.031 | 13,6 |
| 2004 | 16.788 | 27,9 | 9.109 | 28,3 | 7.679 | 27,3 |
| 2005 | 21.190 | 26,2 | 10.825 | 18,8 | 10.366 | 35,0 |
| 2006 | 24.391 | 15,1 | 12.581 | 16,2 | 11.810 | 13,9 |
| 2007 | 29.991 | 23,0 | 15.784 | 25,5 | 14.207 | 20,3 |
| 2008 | 37.626 | 25,5 | 17.623 | 11,7 | 20.003 | 40,8 |
| 2009 | 32.853 | -12,7 | 14.901 | -15,4 | 17.952 | -10,3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Por otro lado la política fiscal tuvo un comportamiento contracíclico, pues a pesar de la disminución de los recaudos tributarios, el gobierno pudo continuar con sus niveles de gasto público, la inversión en obras civiles, que impulsó el sector de la construcción a pesar de la contracción en el rubro de edificaciones. La tendencia se mantuvo gracias a que el gobierno redujo su nivel de endeudamiento pero con una estrecha relación con los sistemas financieros tanto externos como internos, visto desde la demanda, estas decisiones suavizaron la caída de las inversiones y el bajo consumo de los hogares, debilitados por la crisis financiera y la ruptura de las negociaciones con Venezuela (Banco de la República. 2010).

La preocupación más importante que ha tenido la Junta Directiva del Banco de la República ha sido la de mantener bajos niveles de inflación, pues una vez independizada mediante la constitución de 1991, cuando la inflación superaba el 30%, se dieron a la tarea de llevarla a un dígito y para 2009 a pesar de la crisis ésta inflación se situó en 2% muy por debajo de lo estimado, lo que se dio por cuenta de los bajos niveles de los precios internacionales de productos como el petróleo, las materias primas y los alimentos, lo que afectó la demanda interna, disminuyendo los precios de varios productos de la canasta familiar, como lo muestra el IPC, que bajo de 5.1% en 2008 a 2.9% para finales de 2009 cuando empezó el periodo de recuperación económica (Banco de la República. 2010).

Si analizamos las exportaciones colombianas Tabla 1.1, éstas nos presentan un auge en 2008, con un incremento del 25,5% cuyo valor en cifras se aproxima a los 37.626 Millones de dólares, debido esto principalmente al aumento de las exportaciones tradicionales, para 2009 se ven ya los impactos de la crisis económica mundial, mostrando las exportaciones una disminución significativa pero no profunda cayendo a un nivel por encima del presentado en 2007.

Tanto las exportaciones tradicionales como las no tradicionales han tenido comportamientos similares,

pero para 2008 las tradicionales tuvieron un repunte más que significativo cuando la variación respecto del año anterior fue de 40,8%, mientras que para las no tradicionales la variación fue de 28,3% en 2004. Ahora bien, dadas la austeridad y precaución en el consumo debido a la crisis, hubo un mínimo de variación en las exportaciones no tradicionales hasta 2009 al llegar a -15,4%, mientras que el peor momento para las exportaciones tradicionales fue en 2001 con un mínimo de variación de -21,1%.

Gráfica 1.1
Exportaciones. Colombia 1997 – 2009

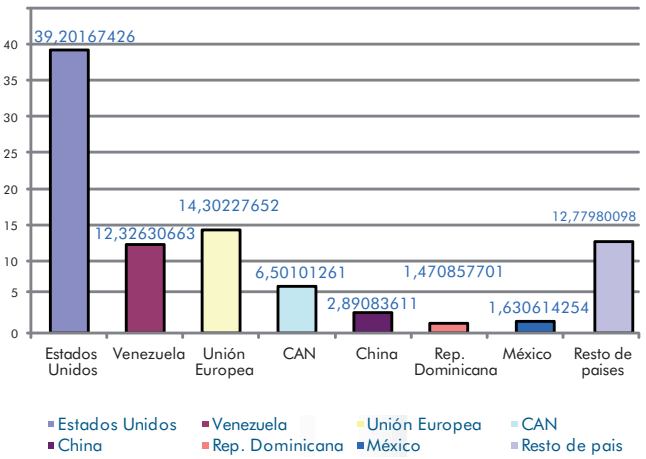



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Se espera un repunte de las economías latinoamericanas para 2010, pues los impactos aunque se muestren fuertes, fueron fácilmente mitigables gracias a los avances en política fiscal y monetaria, el proceso puede ser frágil pero cuenta con la ventaja de haber interiorizado los imprevistos y contar ahora con nuevos socios comerciales, disminuyendo así posibles nuevos choques externos.

Como lo muestra el Gráfico 1.2 para 2009, Colombia cuenta con grandes aliados comerciales, pero sigue con una gran dependencia de exportaciones hacia Estados Unidos, quien aparece como el principal socio comercial aportando un 39,2% a las exportaciones totales, y en segundo lugar Venezuela y la Unión Europea respectivamente con 12,3% y 14,3%, la tendencia que venía presentando Venezuela ahora baja dados los conflictos bilaterales como la ruptura de las relaciones internacionales y la misma proliferación de los efectos de la crisis en Latinoamérica.

Gráfico 1.2
Principales Socios Comerciales. Colombia 2009




Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Desagregando un poco el gráfico anterior, podemos enterarnos que en cuestión de exportaciones tradicionales Tabla 1.2, Estados Unidos recibe más de la mitad de éstas exportaciones (52,8%), lo cual confirma la tendencia a exportar a ese país aun con los problemas económicos coyunturales, seguidamente está la Unión Europea con 19,4% y Venezuela con 16%, mostrando así su recelo al comercio con Colombia.

Tabla 1.2
Destino de las Exportaciones Tradicionales. Colombia 2008-2009.

| Países de destino Exportaciones Tradicionales | Enero - diciembre Valor FOB (miles de dólares) 2009 | 2008 | Variación % | Participación (%) 2009 |
|---|---|---|---|---|
| TOTAL | 17.952.519 | 20.002.810 | -10,3 | 100,0 |
| Estados Unidos | 9.476.878 | 10.741.011 | -11,8 | 52,8 |
| Venezuela | 281.070 | 147.923 | 90,0 | 1,6 |
| Unión Europea | 3.485.656 | 3.390.974 | 2,8 | 19,4 |
| CAN | 108.333 | 150.891 | -28,2 | 0,6 |
| China | 764.946 | 284.239 | 169,1 | 4,3 |
| Rep. Dominicana | 307.302 | 564.633 | -45,6 | 1,7 |
| México | 54.818 | 135.661 | -59,6 | 0,3 |
| Resto de países | 2.203.106 | 2.927.917 | -24,8 | 12,3 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE.

Por el lado de las exportaciones no tradicionales la Tabla 1.3 evidencia un comportamiento más homogéneo. Repunta Venezuela con 25,3%, Estados Unidos pasa a un segundo lugar con 22,8%, la Unión Europea se rezaga y es superada por la CAN (8,1% y 13,6%),

China hace parte de las nuevas estrategias de comercio exterior que hacen frente a los problemas generados por la crisis internacional, el incremento del valor exportado casi es triplicado con una variación del 169,1%, esto hace parte de la estrategia de nuevos mercados y diversificación de productos planteada por el gobierno central como contingencia frente a los posibles choques externos como la crisis económica mundial.

Tabla 1.3
Destino de las Exportaciones No Tradicionales.
Colombia 2008-2009

| Países de destino Exportaciones No Tradicionales | Enero - diciembre | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Valor FOB (miles de dólares) | | | |
| | 2009 | 2008 | Variación % | Participación (%) |
| TOTAL | 14.900.476 | 17.623.072 | -15,4 | 100,0 |
| Estados Unidos | 3.402.046 | 3.311.718 | 2,7 | 22,8 |
| Venezuela | 3.768.491 | 5.943.636 | -36,6 | 25,3 |
| Unión Europea | 1.213.070 | 1.398.740 | -13,3 | 8,1 |
| CAN | 2.027.445 | 2.305.141 | -12,0 | 13,6 |
| China | 184.780 | 158.714 | 16,4 | 1,2 |
| Rep. Dominicana | 175.919 | 186.028 | -5,4 | 1,2 |
| México | 480.887 | 481.296 | -0,1 | 3,2 |
| Resto de países | 1.995.442 | 2.151.940 | -7,3 | 13,4 |

**Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE.**

Respecto del aporte que generó cada departamento en cuanto a las exportaciones no tradicionales (Gráfica 1.3), podemos ver que Antioquia tiene la delantera mostrando una tendencia creciente, pasó de 3.732.327 Miles de Dólares a 3.941.942 Miles de Dólares, contrario a lo que sucede con Bogotá pues acá se presentó una disminución al pasar de 3.298 Millones de Dólares a 2.608 Millones de Dólares, y esta tendencia se manifiesta en la mayoría de los departamentos.

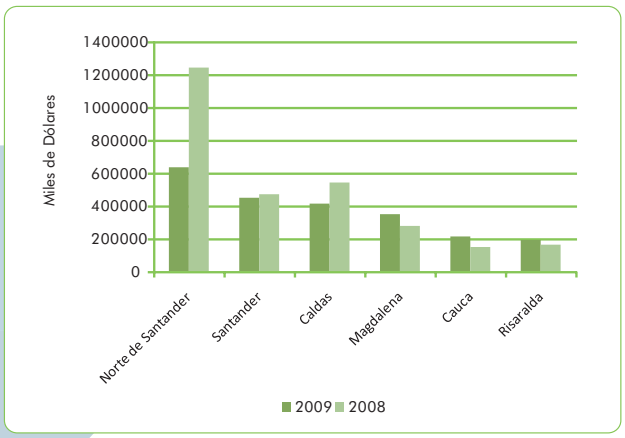
Gráfico 1.3
Aporte de los departamentos a las exportaciones no tradicionales. Colombia 2008 – 2009




Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

El departamento del Cauca ocupa el decimo lugar (Gráfica 1.4) entre los 32 departamentos tomados como referencia, su tendencia es creciente año a año y para éste periodo reportó una variación de 42,3% al pasar de 148.194 Miles de Dólares en 2008 a 210.840 Miles de Dólares en 2009, lo que le representó al consolidado nacional un aporte del 0,4%, mientras que el agregado nacional se redujo en 15,4% mostrando el Cauca una contribución positiva para la economía colombiana.

Gráfico 1.4
Continuación. Aporte de los departamentos a las exportaciones no tradicionales. Colombia 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

La Tabla 1.4 hace un comparativo entre lo sucedido en el país y el departamento del Cauca, dando a conocer que el Cauca tuvo un mejor desenvolvimiento en cuanto al total de las exportaciones, pues su variación positiva (28,9%) es muy superior a lo presentado en Colombia (-12,7%), del lado de las exportaciones tradicionales hubo un pequeño descenso pero no significó grandes pérdidas y a nivel nacional obtuvo una variación menos desfavorable, pues para el departamento la variación fue de -2,4% y para el país -10,3%; los grandes avances se presentaron en las exportaciones no tradicionales del departamento del Cauca, la diversificación de productos y los nuevos mercados llevaron al departamento a presentarse como gran exportador de éstos productos y lo confirma su amplia variación (42,3%), muy superior a lo mostrado por el agregado nacional (-15,4%).

El comercio colombiano con los países de la Comunidad Andina de Naciones - CAN bajó 11,7%, al pasar de US$1.770,2 millones CIF en 2008 a US$1.562,8 millones CIF en 2009. Las compras externas originarias de Perú disminuyeron 14,8% y las de Ecuador 14,2%; por su parte, las importaciones de Bolivia presentaron un aumento de 6,9% (DANE. 2010).

La balanza comercial para 2009 mostró un comportamiento favorable a los exportadores, pues se acumuló un superávit de US$1 665,2 millones FOB. Los mayores superávit se registraron con Estados Unidos, Venezuela, Países Bajos, Ecuador y Reino Unido. Los déficits más altos se presentaron con China, México, Brasil, y Francia, considerados nuevos mercados de los cuales se importa ahora nuevos productos (DANE. 2010).

Tabla 1.4
Exportaciones. Colombia - Cauca 2008 – 2009

| Descripción | Valor FOB (miles de dólares) Colombia | | | Valor FOB (miles de dáres) Cauca | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2008 | Variación % | 2009 | 2008 | Variación % |
| Export. totales | 32.852.995 | 37.625.882 | -12,7 | 273.066 | 211.918 | 28,9 |
| Export. tradicionales | 17.952.519 | 20.002.810 | -10,3 | 62.226 | 63.724 | -2,4 |
| Export. no tradicional | 14.900.476 | 17.623.072 | -15,4 | 210.840 | 148.194 | 42,3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

Con el análisis anterior, podemos concluir que el departamento del Cauca tuvo un año excelente para sus exportaciones, reportando una recuperación muy significativa al pasar al puesto décimo en el ranking de los 32 departamentos con exportaciones no tradicionales, ésta condición impulsó las exportaciones totales del departamento e hizo un aporte muy significativo al agregado de las exportaciones totales nacionales.

En 2009 las importaciones Tabla 1.5, mostraron una caída de 17,1%, al pasar de US$39.668,8 millones CIF a US$32.897,7 millones CIF. Esto se explica por la disminución en las compras de aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen (-28,6%); vehículos y sus partes (-27,5%) y el grupo de fundición, hierro y acero (-52,4%). El balance positivo se encuentra por el lado de las compras de productos del grupo de navegación aérea o espacial que aumentaron 78,6% (DANE. 2010).

La caída más importante se dio en los productos originarios de Estados Unidos, al pasar de US$11.437,0 millones durante 2008 a US$9.456,4 millones en 2009,

Tabla 1.5
Origen de las Importaciones. Colombia 2008-2009

| Países de origen Importaciones Totales | Enero - diciembre Valor CIF (miles de dólares) 2009 | 2008 | Variación % | Participación (%) |
|---|---|---|---|---|
| TOTAL | 32.897.672 | 39.668.841 | -17,1 | 100,0 |
| Estados Unidos | 9.456.398 | 11.436.952 | -17,3 | 28,7 |
| Venezuela | 563.396 | 1.198.107 | -53,0 | 1,7 |
| Unión Europea | 5.103.266 | 5.299.898 | -3,7 | 15,5 |
| CAN | 1.562.813 | 1.770.189 | -11,7 | 4,8 |
| China | 3.715.171 | 4.548.798 | -18,3 | 11,3 |
| Brasil | 2.146.578 | 2.328.416 | -7,8 | 6,5 |
| México | 2.297.888 | 3.125.980 | -26,5 | 7,0 |
| Resto de países | 11.418.319 | 12.943.240 | -11,8 | 34,7 |

Fuente: Elaboración Propia con base en datos del DANE.

# 2. COMERCIO EXTERIOR EN EL CAUCA

El comportamiento del comercio exterior del departamento del Cauca se ve reflejado en la Tabla 2.1, con valores que nos indican el desempeño de la economía antes y durante la situación de crisis vivida en 2009, para una mejor ilustración se muestra el Gráfico 2.1, en donde vemos la recuperación de la balanza comercial en el departamento, dadas la sensible disminución de las importaciones y el creciente aumento de la exportaciones en el último año de estudio.

Tabla 2.1

| | | | VALORES CIF Y FOB EN MILES DE US$ | |
|---|---|---|---|---|
| AÑO | EXPORTACIONES FOB | IMPORTACIONES FIB | IMPORTACIONES FOB | BALANZA COMERCIAL FOB |
| 2000 | 86.308.499 | 119.095.990 | 109.799.657 | -23.491.158 |
| 2001 | 86.526.978 | 180.086.279 | 173.407.694 | -92.880.716 |
| 2002 | 76.533.821 | 156.277.870 | 143.602.265 | -67.068.444 |
| 2003 | 89.640.233 | 187.558.113 | 173.430.233 | -83.790.000 |
| 2004 | 85.617.667 | 154.441.091 | 173.479.113 | -87.861.446 |
| 2005 | 169.945.319 | 201.986.799 | 187.485.844 | -17.540.525 |
| 2006 | 255.013.359 | 216.463.892 | 202.111.103 | -52.902.256 |
| 2007 | 221.978.204 | 284.227.744 | 264.970.780 | -42.992.576 |
| 2008 | 211.917.888 | 321.557.701 | 296.300.285 | -84.382.397 |
| 2009 | 273.065.893 | 219.335.952 | 204.012.767 | -69.053.126 |

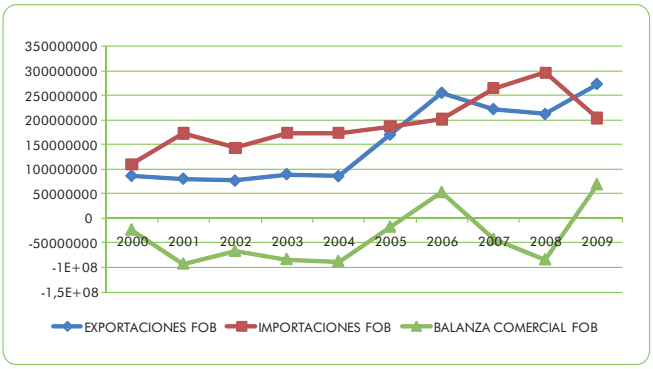
Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

Existe cierta regularidad en el comportamiento del comercio exterior hasta 2008, con una notable recuperación de la balanza comercial para 2006 donde se dio una fuerte expansión de las exportaciones, sin embargo las importaciones siguieron su tendencia creciente.

En 2009, se presenta una sustitución de las importaciones a raíz de la caída de los mercados internacionales, la crisis obligó a los países industrializados a reformar sus sistemas financieros y recoger sus monedas a la expectativa de la recuperación económica, y centrarse más en el mercado local, "cerrando" así las fronteras.

Por el lado de los países con bajos niveles de crecimien to, estos tuvieron que buscar nuevos mercados y especular menos con la importación de bienes de capital como se había venido impulsando desde el gobierno central con la apertura fronteriza, los tratados internacionales y las políticas de inversión extranjera.

Gráfico 2.1
Comercio de Bienes. Cauca 2000 – 2009




Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT.

En general las exportaciones muestran una tendencia creciente (Gráfico 2.1), pero en términos porcentuales la mayor variación se presentó en el año 2005 cuando el incremento casi duplica su valor anterior, mientras que la menor variación se presentó dos años más tarde cuando llegó hasta -12,95%. Para 2009 la variación fue positiva de casi un treinta por ciento (28,85%) corroborando las bondades de las buenas prácticas macroeconómicas implementadas por el banco central.

Diferente es el caso de las importaciones, pues no existe una regularidad, y se presentan muchos altibajos. Es notable que para 2001 la variación llegue a 57,93 % y que para 2002 la variación se reduzca hasta en -17,19% y vuelve a subir a 20,77% para 2003, la caída sustancial en 2009 es representada por una disminución de las importaciones en 31,15%, la más abrupta en toda la década, como un reflejo de lo sucedido a nivel mundial, la baja producción y la incertidumbre en cuanto a lo que pudiera pasar en las diferentes partes del mundo.

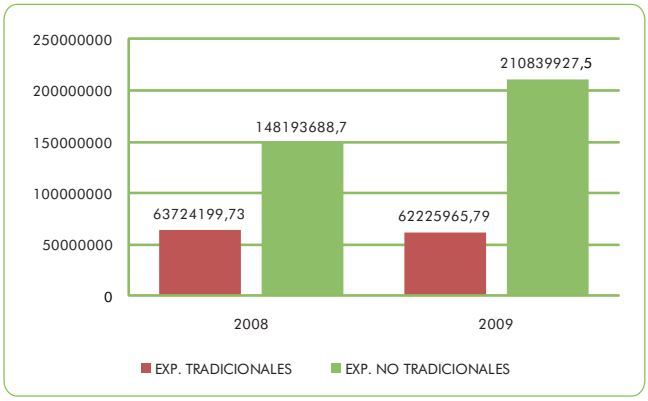
## 2.1.Composición y Comportamiento de las Exportaciones.

El Gráfico 2.2 muestra la similitud en el comportamiento de los años 2008 y 2009. Para el primer año la concentración en productos No Tradicionales es de 69,93%, mientras que para el segundo año aumenta esa concentración a 77,21%, dentro de las que se destacan los azúcares y mieles, las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, los artículos del hogar y los productos

farmacéuticos, frente a lo que son los productos tradicionales (22,79%), cuyo producto de mayor exportación es el café.

Aunque la disminución en las exportaciones de café sin tostar ni descafeinar, no es significativa, ésta representa un hecho desfavorable dado que es uno de los sectores que ha generado mayor empleo dentro de la región.

Gráfico 2.2
Exportaciones Totales. Cauca 2009

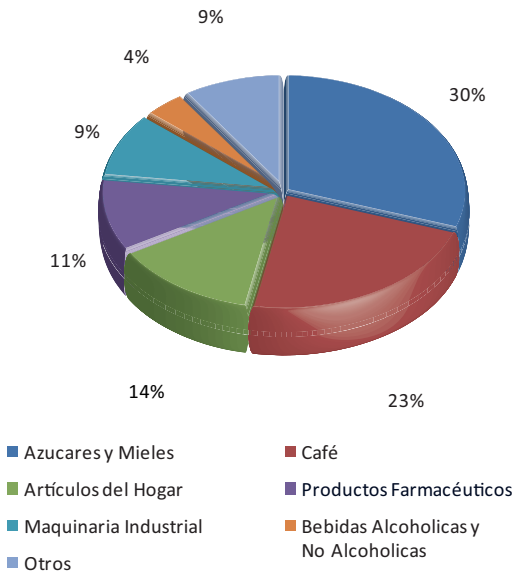



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT.

Los principales productos de exportación en 2009 tienen una distribución como lo muestra el Gráfico 2.3, los azúcares y mieles (82,7 Millones de US$) son los de mejor salida después le sigue el café (62,1 Millones de US$), luego están los artículos para el hogar (36,7 Millones de US$), los productos farmacéuticos (28,7 Millones de US$), la maquinaria industrial (25,8 Millones de US$) y las bebidas alcohólicas y no alcohólicas (11,6 Millones de US$).

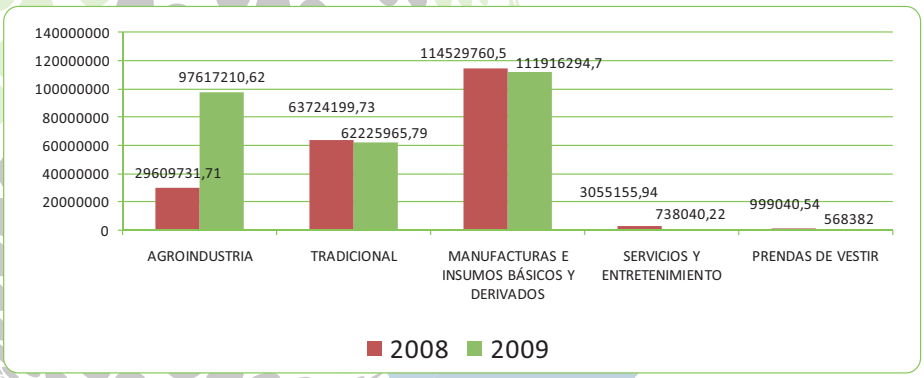
Entre 2008 y 2009, las exportaciones por macrosector económico en el departamento del Cauca se comportaron como en el Gráfico 2.4. Se conserva la tendencia exportadora hacia los productos manufacturados (2008: 114,5 y 2009: 111,9, Millones de US$) pero el único macrosector que mostró un incremento en las exportaciones es el de la agroindustria, que pasó de 29,6 millones de Dólares en 2008 a 97,6 millones de Dólares en 2009 provocando un incremento extraordinario del 229,68%.

Gráfico 2.3
Principales Productos de Exportación. Cauca 2008 – 2009.




Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

Gráfico 2.4 Exportaciones por Macrosector. Cauca 2008 – 2009



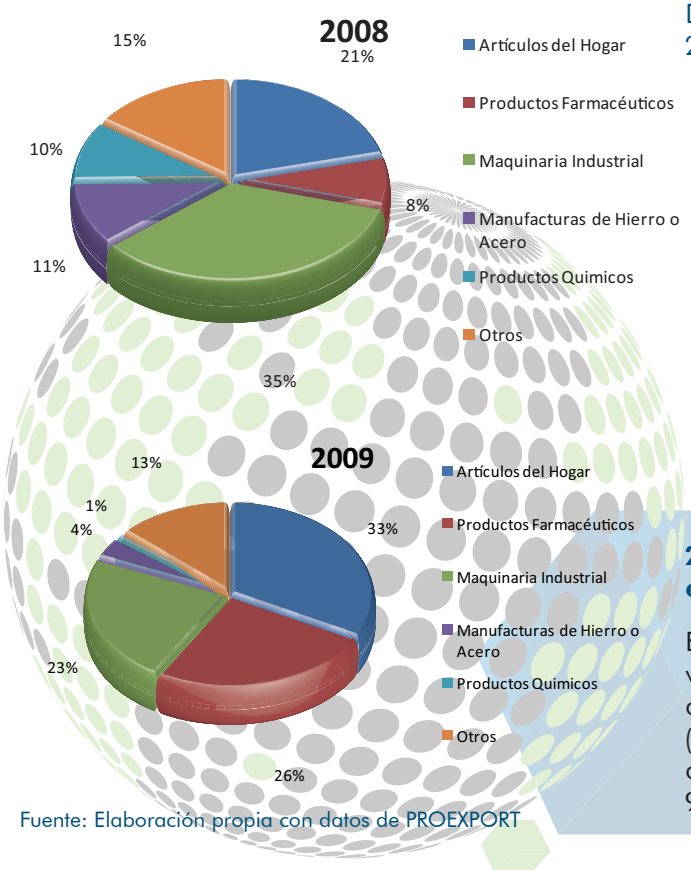

Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

### 2.1.1 Comportamiento de las Exportaciones en el Macrosector Manufacturas.

El Macrosector de las manufacturas fue el que tuvo mayor participación dentro de éstas exportaciones del departamento del Cauca, en 2009 llegó a 41%, aunque respecto del año anterior estas exportaciones disminuyeron su valor absoluto, no fue tan significativo, paso de 114,5 millones de US$ en 2008 a 111,9 millones de US$ en 2009, la variación experimentada fue de -2,28%.

El Gráfico 2.5 muestra la variedad de productos que se exportan de este macrosector y su participación. Son de relevancia como jalonadores de este macrosector los artículos del Hogar (24,2 millones de US$ en 2008 y 36,7 millones de US$ en 2009), los productos farmacéuticos (9,4 millones de US$ en 2008 y 28,7 millones de US$ en 2009) y la maquinaria industrial (39,7 millones de US$ en 2008 y 25,8 millones de US$ en 2009).

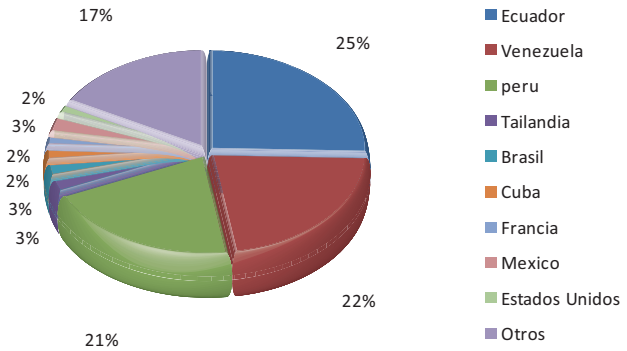
Gráfico 2.5
Exportación de Manufacturas. Cauca 2008 – 2009




Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT

El Gráfico 2.6 nos señala hacia donde se dirigen los productos manufacturados y cómo aportan al acumulado del macrosector. Como se puede ver, existe una tendencia hacia los países que han sido socios comerciales habituales, pero con los nuevos convenios y tratados, se perfila hacia una diversidad de países, que nos lo muestra el bajo nivel exportador, pero hacia muchos países incluso de latitudes muy distantes. Como se observa, el 68% de las exportaciones de manufacturas se concentran en tres (3) países que en orden de importancia por destino son los siguientes, Ecuador con una participación del 25%, seguido por Venezuela participando con un 22% y en tercer lugar encontramos al Perú con 21%, luego encontramos a países como Tailandia, Brasil, Cuba, Francia, México y Estados Unidos con participaciones inferiores al 5%, otros países con porcentajes muy inferiores a los anteriores, lo que nos deja ver la tendencia a seguir con nuestros principales socios comerciantes, pero que al tiempo se evidencia la inclinación hacia los nuevos mercados, gracias a la intervención del gobierno en los negocios internacionales, como los convenios, tratados multilaterales y la integración regional.

Gráfico 2.6
Destino de las Exportaciones de Manufacturas. Cauca 2009

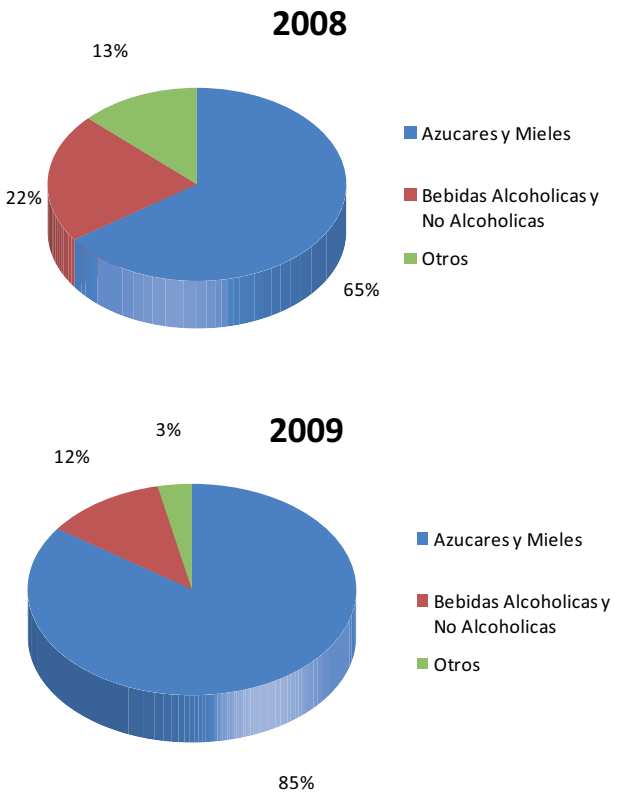



Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

### 2.1.2 Comportamiento de las Exportaciones en el Macrosector Agroindustria.

El Macrosector agroindustrial fue el que tuvo mayor variación dentro de las exportaciones del departamento del Cauca para el año 2009 respecto del año anterior (229,68%), estas exportaciones aumentaron su valor absoluto, paso de 29,6 millones de US$ en 2008 a 97,6 millones de US$ en 2009.

Gráfico 2.7
Exportación de Agroindustria. Cauca 2008 – 2009.

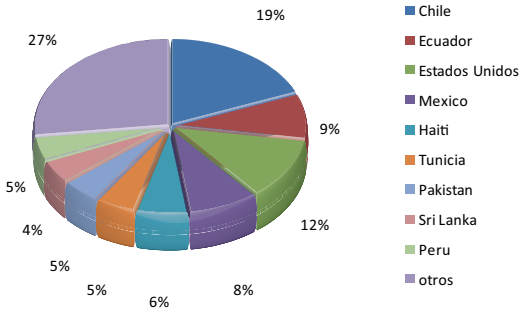



Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

El Gráfico 2.7 muestra la variedad de productos que se exportan de este macrosector y su participación, el producto más relevante no solo de éste macrosector sino del total del Cauca es azucares y mieles (19,3 millones de US$ en 2008 y 82,7 millones de US$ en 2009), y en segundo lugar están las bebidas alcohólicas y no alcohólicas (6,4 millones de US$ en 2008 y 11,6 millones de US$ en 2009) que toman importancia a nivel departamental para el último año de estudio.

Igualmente, el Gráfico 2.8 nos señala hacia donde se dirigen los productos de agroindustria y como aportan al acumulado del macrosector. El gráfico muestra gran dispersión, las exportaciones hacia otros países nos indican que hay nuevos mercados emergentes con gran potencial para los productos agroindustriales de buena acogida internacional gracias a su calidad, tal es el caso particular de Chile, como se observa en la gráfica tiene gran participación, debido a los tratados firmados por Colombia con dicho país (TLC Chile), además se ha podido llegar a otros mercados de países latinos con el apoyo de las políticas de comercio exterior que le abren las puertas a los productos nacionales mostrando que las negociaciones surten frutos y dejan ver los productos agroindustriales en todo el mundo por su posicionamiento.

Gráfico 2.8
Destino de las Exportaciones de Agroindustria. Cauca 2009.

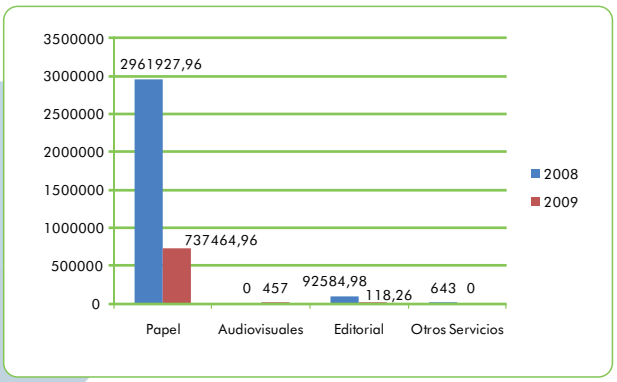



Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

### 2.1.3 Comportamiento de las Exportaciones en el Macrosector Servicios y Entretenimiento.

El Macrosector de los Servicios y entretenimiento no tuvo una participación significativa dentro de éstas exportaciones del departamento del Cauca, para 2009 solamente llegó a 0,27%, y respecto del año anterior estas exportaciones disminuyeron su valor absoluto, fue muy significativo, paso de 3.055 miles de US$ en 2008 a 738 miles de US$ en 2009, la variación experimentada fue de -75,84%.

Gráfico 2.9
Exportación de Servicios y Entretenimiento. Cauca 2008 – 2009.

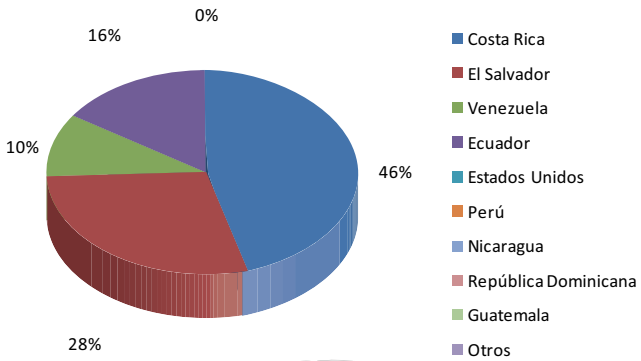



Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

El Gráfico 2.09 muestra la variedad de productos que se exportan de este macrosector y su participación, el papel es el producto más representativo con 99,92% de participación dentro del macrosector, no obstante, su valor absoluto disminuyó (pasó de 2.961 miles de US$ en 2008 a 737 miles de US$ en 2009) de forma tal que obtuvo una variación de -75,10%.

De igual manera, el Gráfico 2.10 nos señala hacia donde se dirigen los servicios y como aportan al acumulado del macrosector. Los servicios tienen muy bajo nivel exportador y en su gran mayoría estos servicios se dirigen hacia Costa Rica (46%) y El Salvador (28%), pero es un sector con amplio crecimiento dentro de la producción regional.

Gráfico 2.10
Destino de las Exportaciones de Servicios y Entretenimiento. Cauca 2009.



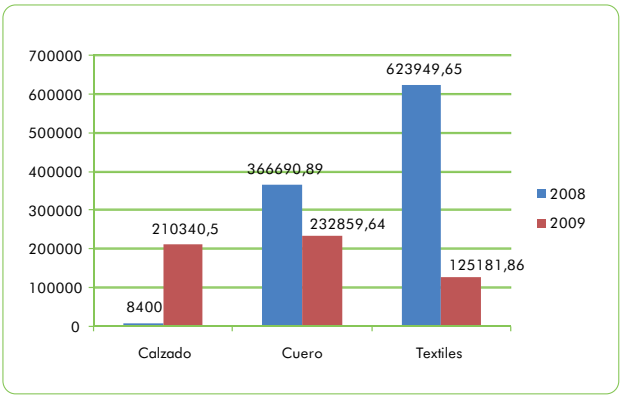

Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

### 2.1.4 Comportamiento de las Exportaciones en el Macrosector Prendas de Vestir.

El Macrosector de las Prendas de Vestir fue el que tuvo menor participación dentro de éstas exportaciones del departamento del Cauca, en 2009 solamente alcanzó un 0,21%, además, respecto del año anterior estas exportaciones disminuyeron su valor absoluto, fue propiamente significativo, paso de 999 miles de US$ en 2008 a 568 miles de US$ en 2009, la variación experimentada fue de -43,11%.

El Gráfico 2.11 muestra la variedad de productos que se exportan de este macrosector y su participación. El calzado tuvo un repunte que le significó un incremento de más del 2.400% pasando de 8,4 miles de US$ en 2008 a 210 miles de US$ en 2009; el cuero fue el que tuvo mayor participación en 2009 con 40,97%, aunque su valor absoluto disminuyó de 336,7 miles de US$ en 2008 a 232,8 miles de US$ en 2009 y los textiles de buen comportamiento sufrieron la mayor disminución pasando de 623,9 miles de US$ en 2008 a 125,2 miles de US$ en 2009 la variación alcanzó -79,94%.

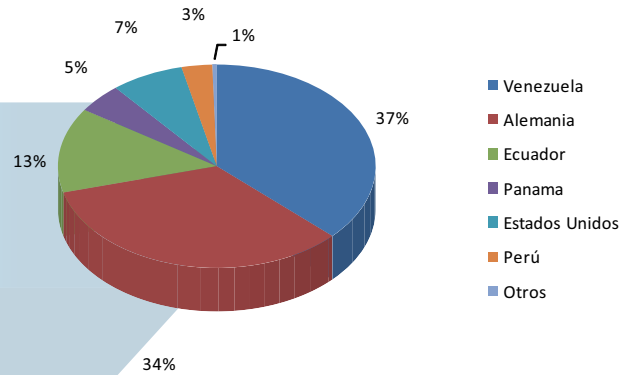
Gráfico 2.11
Exportación de Prendas de Vestir. Cauca 2008 – 2009




Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

Igualmente, el Gráfico 2.12 nos señala hacia donde se dirigen las prendas de vestir y como aportan al acumulado del macrosector. Los bajos niveles de exportación de las prendas de vestir, se compensan con la gran acogida de estos productos a nivel internacional, el reconocimiento internacional se debe a la calidad de los productos. Venezuela (37%), Alemania (34%) y Ecuador (13%) son los principales receptores de éstas mercancías.

Gráfico 2.12
Destino de las Exportaciones de Prendas de Vestir. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

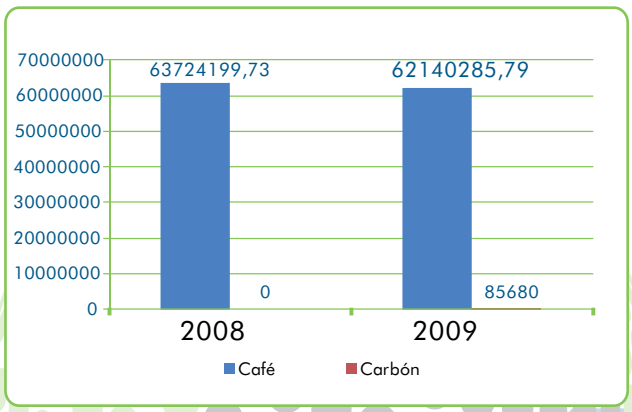
Aunque el año 2009 no fue el mejor en términos absolutos en materia de exportaciones, se lograron cosas muy positivas, como lo fue la apertura a otros mercados y la diversificación de productos de exportación, productos que no se exportaban, por el simple desconocimiento de los mercados o por las desventajas a la entrada de los productos en los lugares de destino, fueron ganando posiciones entre los productos de mayor demanda internacional.

### 2.1.5 Comportamiento de las Exportaciones en el Macrosector Tradicional.

El Macrosector tradicional fue el de mayor regularidad, su participación dentro de las exportaciones del departamento del Cauca, en 2009 llegó a 35,75%, aunque respecto del año anterior estas exportaciones disminuyeron su valor absoluto, no fue tan significativo, paso de 63,7% en 2008 a 62,2% en 2009, la variación experimentada fue de -2,35%.

El Gráfico 2.13 muestra que éste macrosector se hace casi mono-producto pues su producto estrella, el café, tuvo la mayor participación en éste tipo de exportaciones del departamento del Cauca (99,86%).

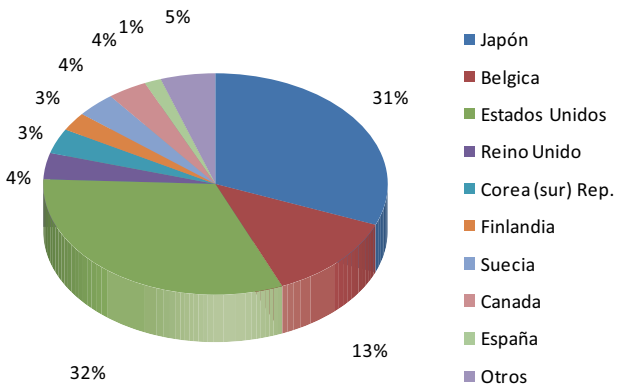
Gráfico 2.13
Exportaciones Tradicionales. Cauca 2008 – 2009.




Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

Así mismo, el Gráfico 2.14 nos señala hacia donde se dirigen los productos tradicionales y como aportan al acumulado del macrosector, se marca muy bien el destino de nuestro café pues más de ¾ de la producción se dirige hacia Japón (31%), Bélgica (13%) y Estados Unidos (32%), los demás países presentan mucha dispersión y es una muy buena señal del reconocimiento externo del principal producto de exportación.

**Gráfico 2.14**
**Destino de las Exportaciones Tradicionales.**




Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT.

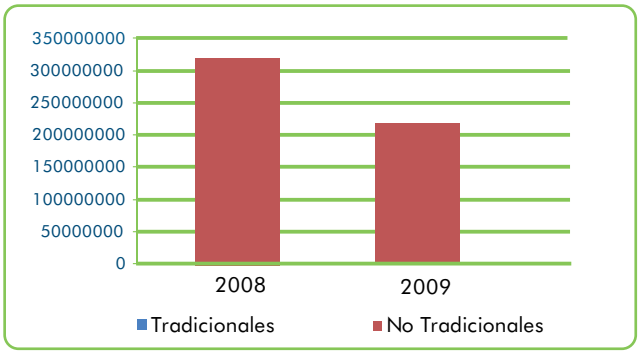
## 2.2. Composición y Comportamiento de las Importaciones.

Como es de esperarse, el comportamiento de las importaciones es muy diferente al de las exportaciones, cada macrosector registra cantidades diferentes y participaciones diferentes en el total de las importaciones tanto para 2008 como para 2009, a continuación se presenta en detalle el comportamiento de las exportaciones totales desagregadas por cada macrosector, sector y subsector.

El departamento del Cauca reportó una entrada de US$ 219.335.952 en productos importados en 2009, una disminución sensible en las importaciones respecto del año anterior, dejando una reducción del 31,8%.

Una mirada a las importaciones tradicionales y no tradicionales en el Gráfico 2.15, permite identificar la concentración de las mismas hacia los productos no tradicionales aunque existe una marcada disminución en todos los productos, la participación de los productos tradicionales es del 99,9957% frente al 0,0043% en 2009.

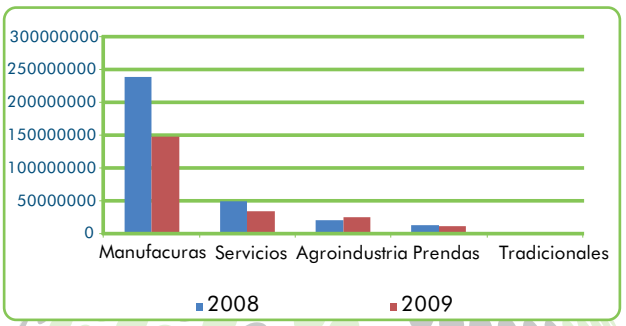
**Gráfico 2.15**
**Importaciones Totales. Cauca 2008 – 2009**




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Los productos no tradicionales están representados en su mayoría por los bienes manufacturados, sin embargo, estos disminuyeron un 31,8% respecto del año anterior y en segundo lugar los servicios cuya variación fue de -30%.

Gráfico 2.16
Importaciones por Macrosector. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El gráfico anterior (Grafico 2.16) muestra claramente la concentración sobre las importaciones de productos no tradicionales, el macrosector de las manufacturas alcanza un total de US$148.256.931 en 2009, la gran mayoría de las importaciones totales del departamento, un 67,6%.

La participación de los demás macrosectores se dispersa de la siguiente manera: los servicios con 15,7%, agroindustrial 11,3%, las prendas de vestir 5,4% y los productostradicionalesconuncasiimperceptible0.0043%. Lo que es de entender siendo que el país está en una fase de industrialización y se requiere maquinaria para su crecimiento, mientras que se importa poco producto primario por la tendencia hacia la ampliación del mercado doméstico, igual sucede con el macrosector de los servicios y la agroindustria, pues ya se cuenta con buena cantidad de oferentes nacionales que tienen la capacidad de suplir la demanda local.

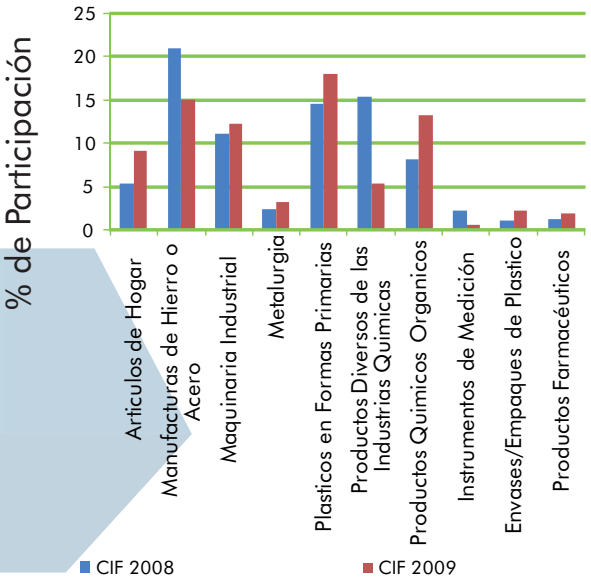
En términos generales las importaciones variaron -31,8%, los aportes de los macrosectores manifiestan el por qué de esta disminución, las manufacturas, los servicios y las prendas de vestir, tuvieron respectivamente una variación de -37,8%, -30% y 5,8%. A pesar de no influir significativamente sobre las importaciones totales, la importación de productos tradicionales tuvo una gran variación positiva 214% y los productos agroindustriales un incremento de 15,8%.

### 2.2.1 Comportamiento de las Importaciones en el Macrosector Manufacturas.

El macrosector de las manufacturas es el más influyente sobre las importaciones totales del departamento del Cauca, solamente su participación deja entrever su importancia (67,6% inferior al 74,1% del año anterior) el valor registrado es de US$148,3 millones disminuyendo su rendimiento un 37,8% respecto de 2008.

El macrosector manufacturas posee 16 sectores y 68 subsectores (Gráfico 2.17), de los cuales los sectores más relevantes o con mayor influencia sobre el total de las importaciones de bienes se muestran a continuación:

Gráfico 2.17
Importación de Manufacturas. Cauca 2008 - 2009



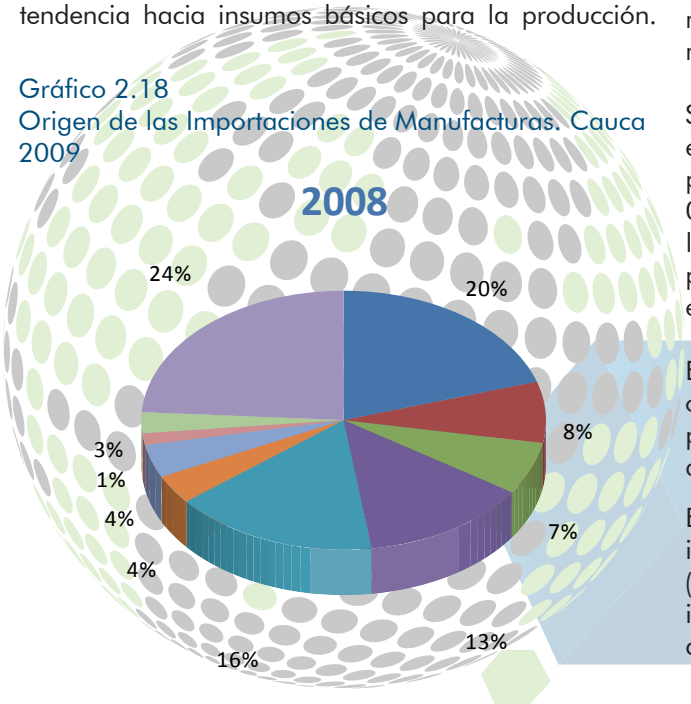

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

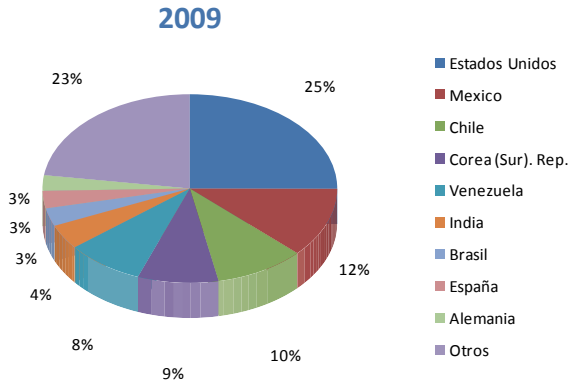
La metalmecánica ocupa el lugar más privilegiado del macrosector, a pesar de su notable disminución, la participación de éste sector pasó de 56% en 2008 a 30,8% en 2009, es decir que tuvo una disminución del 44,9%, siendo su principal producto de importación las manufacturas de hierro o acero, las cuales sufrieron una considerable disminución del 55,5%.

Otros subproductos que influyeron en la variación de las importaciones de productos manufacturados fueron los plásticos en formas primarias con -22,7% y los productos diversos de las industrias químicas con -78%, los principales productos que tuvieron una variación positiva son los artículos del hogar y los envases/ empaques de plástico, con 7,1% y 12,5% respectivamente.

Los 10 anteriores productos de importación, representan el 81,2% y su importancia en las importaciones del departamento se basan en su participación de la siguiente manera: los plásticos en formas primarias con el 18%, las manufacturas de hierro o acero 15%, los productos químicos orgánicos 13,3%, la maquinaria industrial 12,3% y los artículos del hogar con el 9,1%, cabe destacar que los demás productos del macrosector también aportaron negativamente sobre la variación anual en un 32,3% y además es de resaltar que los productos de mayor demanda de importaciones están tendiendo hacia la capitalización de la industria (maquinaria industrial), sin embargo todavía hay una marcada tendencia hacia insumos básicos para la producción.

Gráfico 2.18
Origen de las Importaciones de Manufacturas. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Estos productos provienen de 81 países, incluidos Colombia y 3 zonas francas (Bogotá, Cartagena y Pacífico), pero existe una gran concentración en 5 países tal como lo muestra el Gráfico 2.18 (Estados Unidos (20%), México (8%), Chile (7%), República de Corea del Sur (13%) y Venezuela (16%)).

### 2.2.2 Comportamiento de las Importaciones en el Macrosector Servicios.

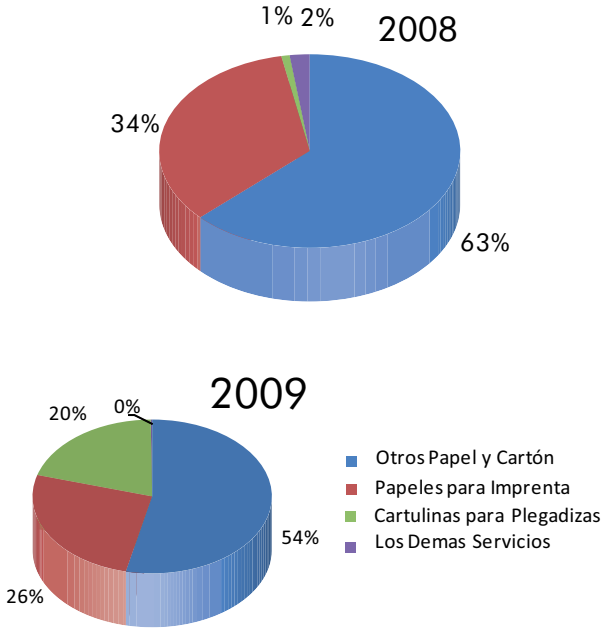
Los servicios siguen siendo el segundo macrosector en importancia de acuerdo con su participación en las importaciones totales del departamento del Cauca, para 2008 reportó un total de US$49,2 millones, mientras que para 2009 US$34,4 millones lo que representó una variación de -30%.

Sin embargo, solo se registraron importaciones en 2009 de los sectores papel y cartón y piedras preciosas con una participación del 99,9987% y 0,0013% respectivamente, de donde se desprenden los principales servicios, otros papeles y cartón con una participación del 53,5%, los papeles para imprenta con el 26% y las cartulinas para plegadizas con el 20,3%.

En cuanto a las variaciones de éstos productos, otros papeles y cartón disminuyeron un 40,5%, los papeles para imprenta -46,6% y tuvieron un gran auge, superando el 1.400% entre 2008 y 2009.

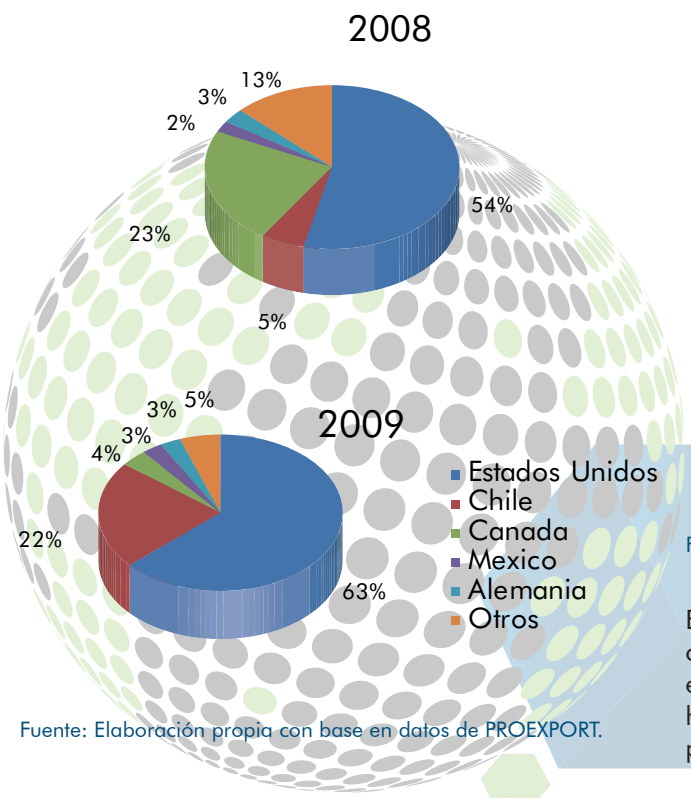
Estos productos provienen de 40 mercados internacionales incluyendo Colombia y una zona franca (Bogotá), los principales países de origen de los servicios importados por el departamento son Estados Unidos con una participación de 63% y Chile con un 22%.

Gráfico 2.19
Importación de Servicios. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Gráfico 2.20
Origen de las Importaciones de Servicios. Cauca 2009



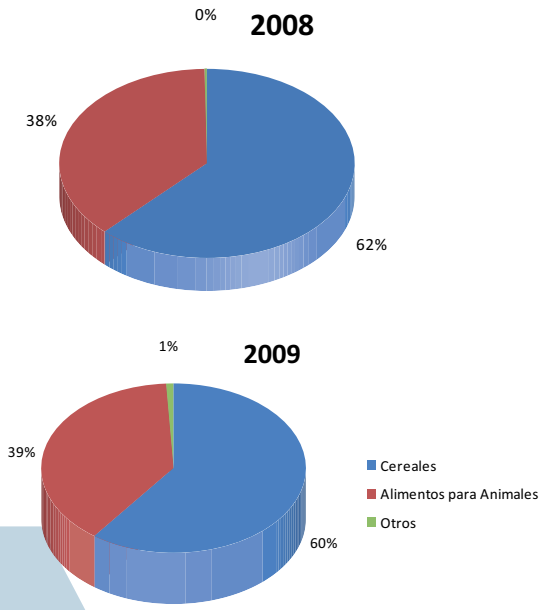

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

### 2.2.3 Comportamiento de las Importaciones en el Macrosector de la Agroindustria.

Como era de esperarse, la agroindustria no es un macrosector fuerte dado que la mayoría de estos bienes son producidos en el Departamento, pero no deja de haber un faltante en la demanda de productos de la agroindustria que no se logra suplir, de tal manera que existe un rubro significativo creciente respecto de 2008, donde ingresaron US$21,4 millones en productos de este macrosector frente a US$24,7 millones en 2009.

Los principales productos importados por el macrosector de la agroindustria son los cereales (Gráfico 2.21) representados en maíz duro blanco, maíz duro amarillo y trigo con una participación del 60,2%, habiendo incrementado las unidades compradas en un 12,2% para 2009 y en segundo lugar se encuentran los alimentos para animales, los cuales tienen una participación del 38,8%, y una variación de 19,8% entre 2008 y 2009.

Gráfico 2.21
Importación de la Agroindustria. Cauca 2008 - 2009

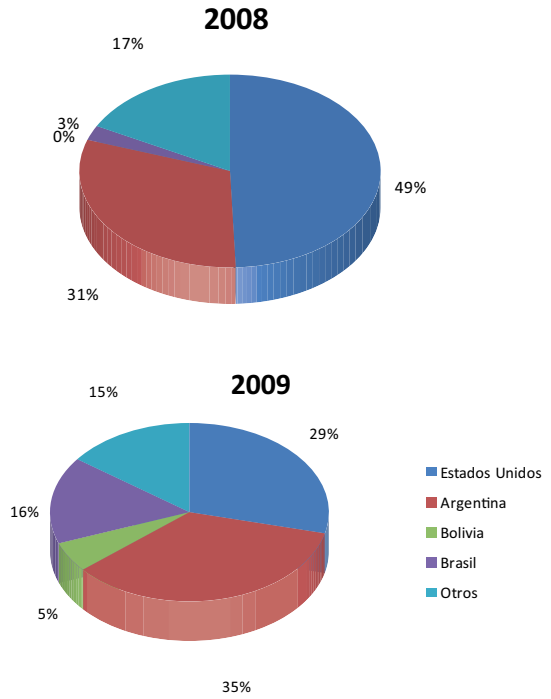



Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El Gráfico 2.22 nos indica que entre 35 socios comerciales, los principales negocios del Departamento en cuanto a las importaciones de la agroindustria, se hicieron con la Argentina 35% de participación, seguida por los Estados Unidos con un 29% y Brasil con 16%,

es importante también resaltar la inclusión de un nuevo mercado como lo es Bolivia cuyo aporte a las importaciones fue del 5% y que se muestra como un socio estable para la negociación de sus productos en el Cauca.

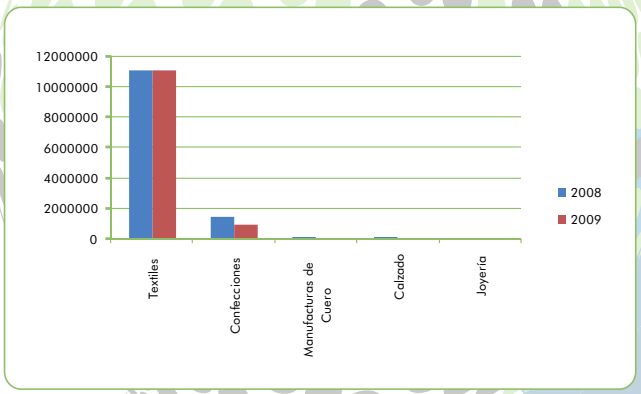
Gráfico 2.22
Origen de las Importaciones de la Agroindustria. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

### 2.2.4 Comportamiento de las Importaciones en el Macrosector Prendas de Vestir.

Gráfico 2.23
Importación de Prendas de Vestir. Cauca 2008 - 2009

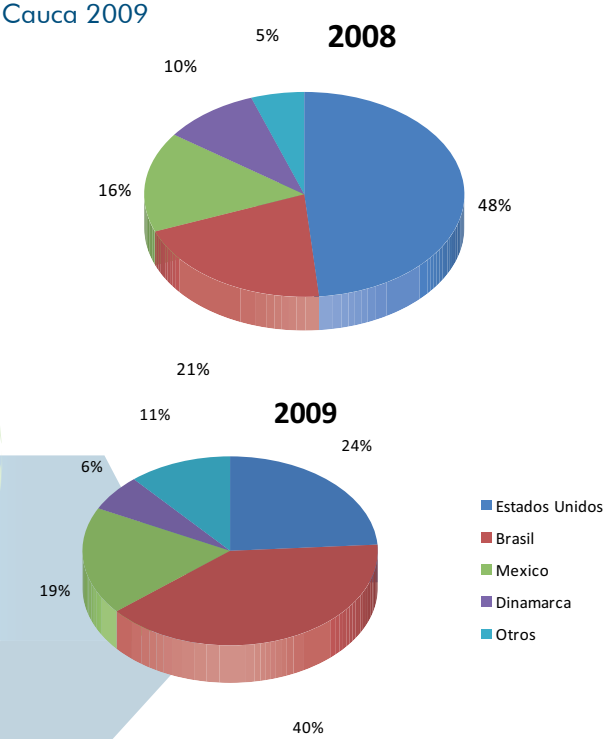



Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Las prendas de vestir no fueron muy influyentes y tendieron hacia la mono-producción, pues los textiles como producto del sector de los textiles y confecciones, reportaron una mayor participación en 2009, pero advirtiendo que las compras en este subsector se mantuvieron casi constantes (US$11.074.914 en 2008 y US$11.057.941 en 2009), además, las confecciones experimentaron una reducción de las compras en el 2009 respecto de 2008 en un 40,3% (Gráfico 2.23).

Las prendas de vestir tienen un mercado internacional muy cambiante, y en la actualidad es un sector muy desarrollado a nivel interno, razón por la cual se han ido sustituyendo dichos productos reduciendo así la demanda extranjera de estos bienes, el Gráfico 2.24 nos indica cuales son los principales países de donde se importan prendas de vestir y en ese sentido vemos un cambio en la dinámica importadora del macrosector pues anteriormente Estados Unidos tenía un 48% de participación como primer proveedor y ahora pasa a un segundo lugar con 24%, subiendo al primer lugar se encuentra Brasil con un 40%, luego esta México con 19% y Dinamarca con 6% de participación dentro del Macrosector que importa prendas de vestir.

Gráfico 2.24
Origen de las Importaciones de Prendas de Vestir. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

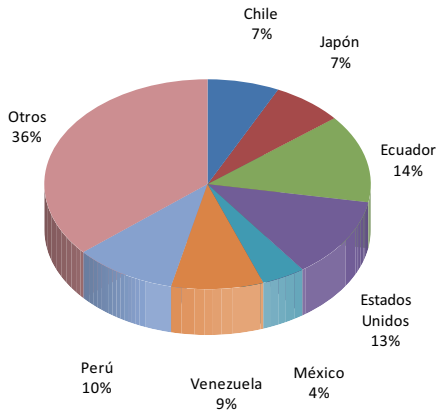
## 2.3. Balanza Comercial

El Gráfico 2.25 deja ver el comportamiento de la balanza comercial frente a lo sucedido con las exportaciones y las importaciones entre 2000 y 2009, lo que se aprecia es una balanza comercial deficitaria en términos generales, con mínimos en 2001, 2004 y 2008. Igualmente podemos observar que éste gráfico muestra máximos en 2006 y 2009, por razones diferentes pues en el primero se produjo una reactivación del mercado interno, mientras que para el segundo fueron consecuencias de los problemas internacionales de recesión.

En el intervalo de tiempo que estamos analizando, la balanza comercial presenta grandes diferencias, en 2008 las exportaciones disminuyeron 4,5% mientras que las importaciones aumentaron 11,8% de tal forma que la balanza comercial fue deficitaria registrando US$ 84,4 millones FOB. Pero para 2009 la balanza comercial fue positiva llegando a los US$ 69,1 millones FOB, debido a que las exportaciones aumentaron 28,9% correspondientes con US$ 61,2 millones FOB y las importaciones se contrajeron en US$ 92,3 millones FOB representados por -31,2%.

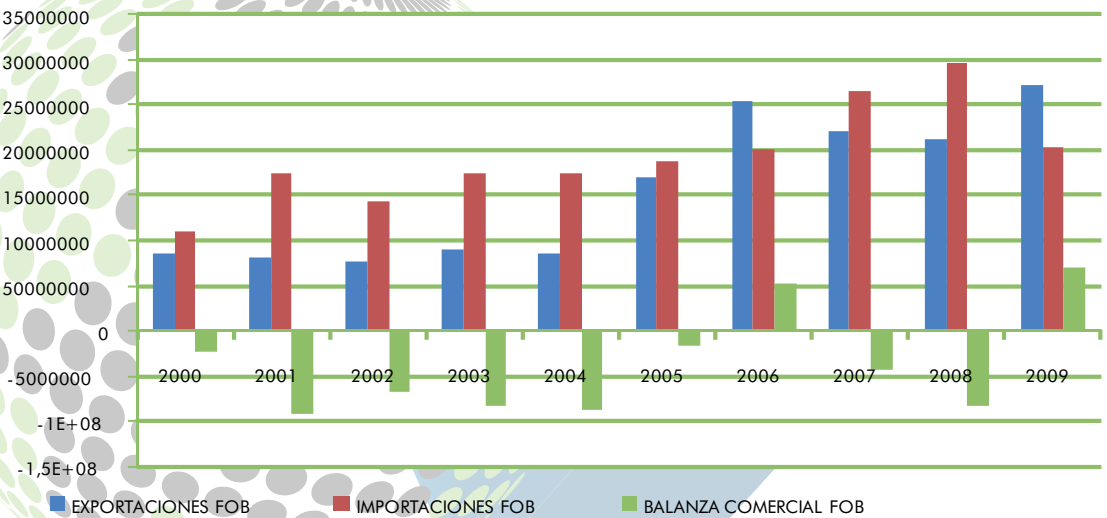
Entre los principales compradores de los productos del departamento del Cauca (Gráfico 2.26) se encuentran Ecuador con una participación del 14%, seguido por Estados Unidos con 13%, Perú con el 10%, Venezuela 9%, Chile y Japón con 7% y México con el 4%, los demás destinos de las exportaciones Caucanas tienen el 36% de participación dado que el Departamento cuenta ahora con muchos más socios comerciales (128 incluidos Colombia y 5 zonas francas) gracias a los convenios y tratados comerciales emprendidos como medidas de diversificación de mercados frente a la crisis generada en todo el mundo.

Gráfico 2.26
Principales mercados de destino de las exportaciones.




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

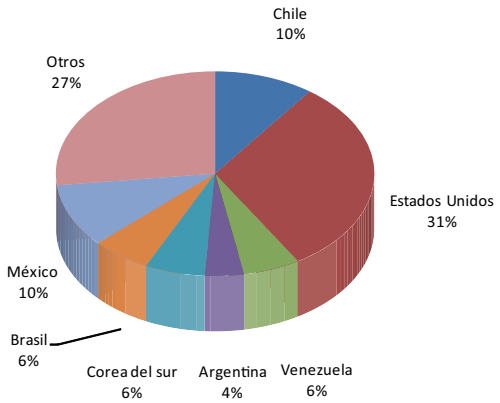
Gráfico 2.25
Balanza Comercial. Cauca 2000 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Así mismo, los proveedores de los productos que consume el Departamento son suministrados por 94 países incluidos Colombia y tres zonas francas (Bogotá, Cartagena y el Pacífico) como en el Gráfico 2.27, existe una concentración del 73,17% entre los siguientes 7 países respecto de las importaciones que lleva a cabo el Cauca, Estados Unidos tiene una participación del 31% (correspondiente a US$63,6 millones FOB), Chile y México con el 10%, Brasil, Corea del Sur y Venezuela participan con el 6% y la Argentina con el 4%.

Gráfico 2.27
Principales mercados de origen de las importaciones.

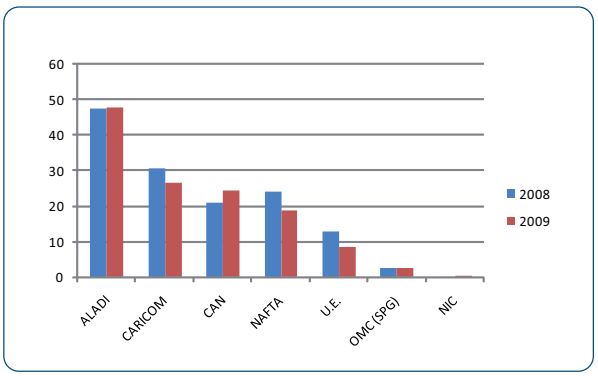



Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

La ALADI ha repuntado en cuanto a su participación dentro de las exportaciones Caucanas (Gráfico 2.28), y en general el mapa de las exportaciones por áreas de tratados comerciales ha cambiado pero siguen siendo de peso cuando se explica el comportamiento de las exportaciones y las razones por las cuales se dirigen a uno u otro país (gracias a las relaciones preestablecidas en los convenios o tratados comerciales).

El gráfico siguiente también nos muestra los principales destinos de la producción del Departamento y aunque las participaciones han cambiado respecto de años anteriores, se conservan los grupos económicos principales, la ALADI tiene una participación del 47,75% sobre el total de las exportaciones caucanas (constante respecto del año anterior), CARICOM mantiene el segundo lugar en la participación de estos negocios con un 26,68% inferior al del año anterior en casi 4 puntos porcentuales, la CAN desplaza al NAFTA en importancia y se posiciona en el tercer lugar con 24,50% dejando al NAFTA con el 18,70% de la participación cuando el año anterior llegó hasta el 24,18%, la Unión Europea queda en el quinto lugar con 8,41%, perdiendo más de 4 puntos porcentuales respecto de 2008, perdiendo importancia dentro de los socios comerciales del Departamento.

Gráfico 2.28
Destino de las exportaciones. Cauca 2009

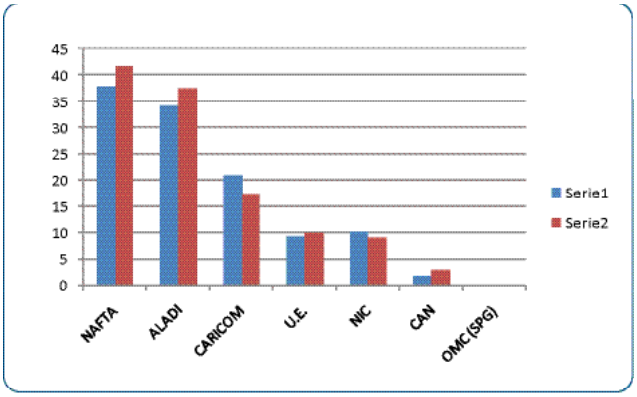



Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Los mercados con menor dinamismo son a los que se accede por medio de la participación de países en desarrollo con el Sistema Generalizado de Preferencias OMC (SGP) (2,49%) y NIC (0,34%), quienes conservan la misma tendencia del año anterior.

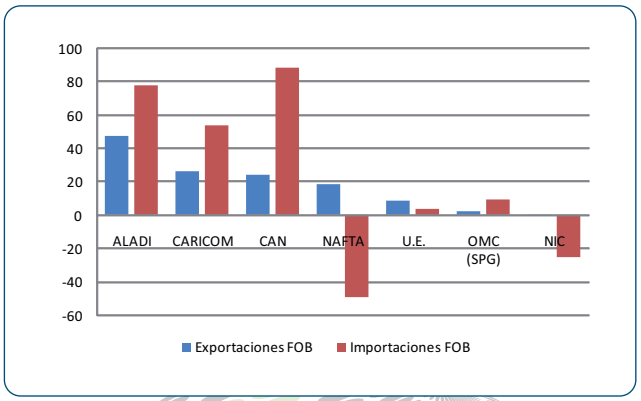
El panorama de las compras realizadas por el departamento del Cauca, difiere del horizonte de ventas en cuanto a las participaciones de los diferentes grupos económicos, dadas las ventajas que se poseen en la producción interna respecto de la satisfacción de las demandas locales. En términos absolutos las importaciones no superan las exportaciones en 2009 pues respectivamente se reportan US$273,1 millones FOB y US$204,0 millones FOB, lo que refleja una disminución de las importaciones en 31,15% respecto de 2008, el aporte de cada grupo económico a ésta cifra lo muestra el Gráfico 2.29 donde se aprecia una marcada concentración sobre NAFTA (41,78%), ALADI (37,5%), CARICOM (17,5%) y la Unión Europea (10%).

Gráfico 2.29
Origen de las importaciones. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Gráfico 2.30
Balanza Comercial, Tratados Comerciales. Cauca




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Como puede observarse en el Gráfico 2.30, se presentó una balanza comercial deficitaria en forma generalizada, pero en tres de los 7 grupos económicos en estudio se presentaron balanzas comerciales superavitarias, pero con poca influencia sobre el total, lo más representativo fue lo sucedido con la CAN cuya cifra deficitaria con respecto a lo transado en el año 2008 alcanzó los US$61,0 millones FOB.

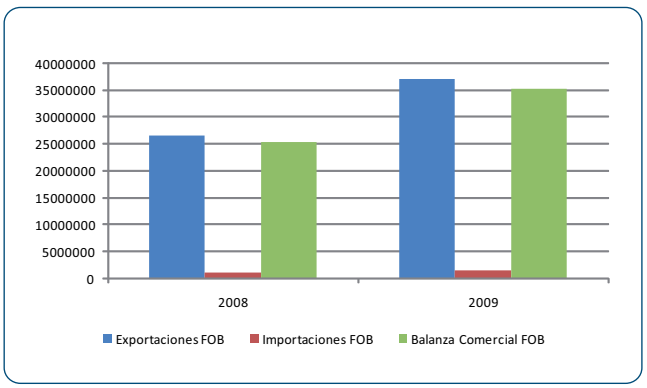
## 2.4.Relaciones Comerciales del Cauca con sus Principales Mercados.

Para tener una mejor perspectiva de lo que ha sucedido con las relaciones internacionales, a continuación se hace un análisis del comportamiento del comercio bilateral del departamento del Cauca con Ecuador, Estados Unidos, Perú y Venezuela en el año 2009, las exportaciones hacia éstos ascendieron a US$123,6 millones FOB, lo que representa el 45,27% del total de las exportaciones caucanas, las cuales ascendieron a US$273,1 millones FOB.

### 2.4.1. Cauca – Ecuador. 2008 – 2009

Ecuador se presenta como el principal socio comercial para el departamento del Cauca debido a que las exportaciones registradas hacia ese país son de US$37,1 millones FOB, superando su participación anterior (segundo lugar) cuando adquirió US$26,7 millones FOB en bienes caucanos, como se aprecia en el Gráfico 2.31 esas exportaciones se incrementaron un 38,67% respecto de 2008, mientras que las importaciones no tuvieron dinamismo y sus valores son poco representativos. Esto conllevó a que la balanza comercial se hiciera positiva y se incrementara en el tiempo siguiendo la tendencia de las exportaciones alcanzando una cifra generosa (US$35,4 millones FOB) en 2009 fácilmente comparable con la del año anterior cuando su valor llegó a US$25,5 millones FOB.

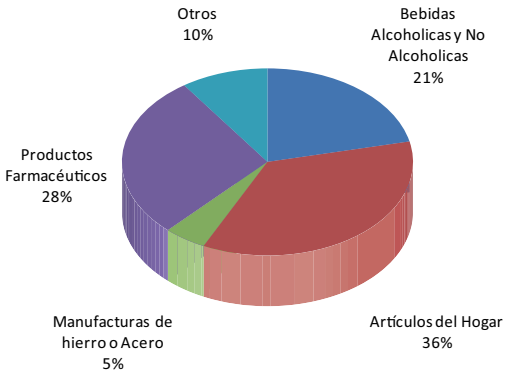
Gráfico 2.31
Comercio bilateral con Ecuador. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Los principales productos con destino Ecuador (Gráfico 2.32), fueron los artículos del hogar (US$13,3 millones FOB) en primer lugar, en segundo lugar los productos farmacéuticos (US$10,5 millones FOB), el tercer lugar lo ocupan las bebidas alcohólicas y no alcohólicas (US$7,9 millones FOB) y las manufacturas de hierro o acero (US$1,8 millones FOB) ocupan el cuarto lugar dentro de las exportaciones caucanas hacia el Ecuador.

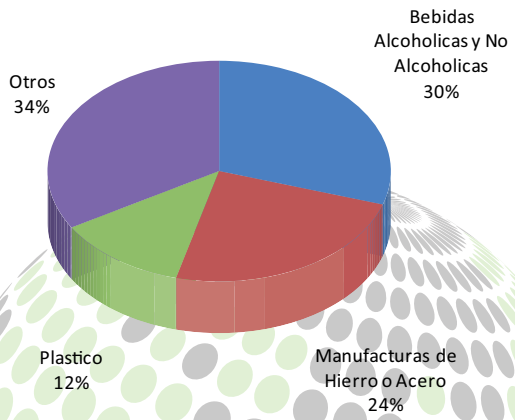
Gráfico 2.32
Exportaciones hacia Ecuador. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Las compras realizadas por el departamento del Cauca en el Ecuador se concentraron en 3 productos, en primer lugar se encuentran las bebidas alcohólicas y no alcohólicas (US$496,9 mil FOB), en segundo lugar están las manufacturas de hierro o acero (US$401,1 mil FOB) y en tercer lugar los plásticos manufacturados (US$206,5 mil FOB).

Gráfico 2.33
Importaciones desde Ecuador. Cauca 2008 - 2009

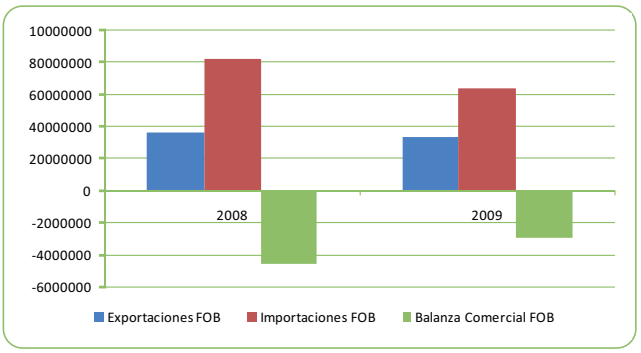



Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

## 2.4.2. Cauca – Estados Unidos. 2008 – 2009

Habitualmente los Estados Unidos suelen ser el principal socio comercial del país, pero dada la coyuntura y la premura de los acontecimientos, esto permanece incierto, en concordancia, el departamento del Cauca no se aleja de las tendencias nacionales y se deja al segundo lugar en importancia al país norteamericano, presentando estas relaciones una historia similar a la ocurrida en el resto del mundo, pues la recesión de Estados Unidos contrajo su nivel de importaciones, es así como las exportaciones hacia ese país se vieron disminuidas en un 6,12% pasando de US$35,9 millones FOB a US$33,7 millones FOB entre 2008 y 2009 (ver Gráfico 2.34).

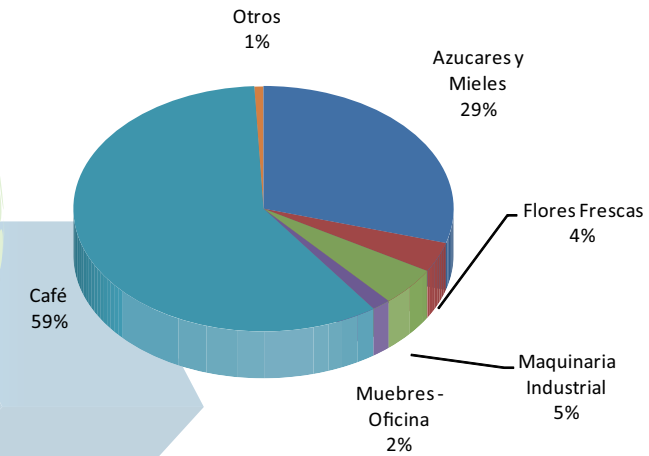
Gráfico 2.34
Comercio bilateral con Estados Unidos. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Lo anterior deja como resultado una balanza comercial deficitaria y aunque no es grande la importación de bienes de capital, es un punto a favor del desarrollo de la región, pues en su mayoría las compras se refieren a bienes de consumo intermedio. A pesar que la balanza comercial continua siendo deficitaria, esta diferencia se ha acortado pues en 2008 se registró US$46,1 millones FOB, mientras que para 2009 solo fue de US$29,9 millones FOB.

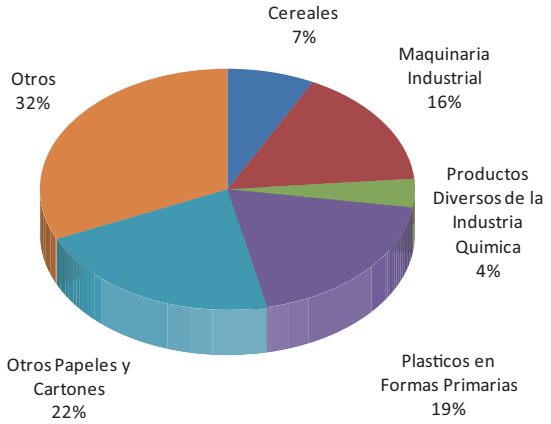
Gráfico 2.35
Exportaciones hacia Estados Unidos. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El café es el principal producto vendido a los Estados Unidos y le siguen los azucares y mieles con US$19,9 millones FOB y US$10 millones FOB respectivamente, sin embargo ambos productos tuvieron una reacción muy diferente pues el café se vio afectado por la dinámica internacional y se redujeron sus exportaciones en 19,8%, mientras que los azucares y mieles tuvieron un comportamiento muy dinámico al incrementar sus ventas en más del 200%, ver Gráfico 2.35.

Gráfico 2.36
Importaciones desde Estados Unidos. Cauca 2008 - 2009



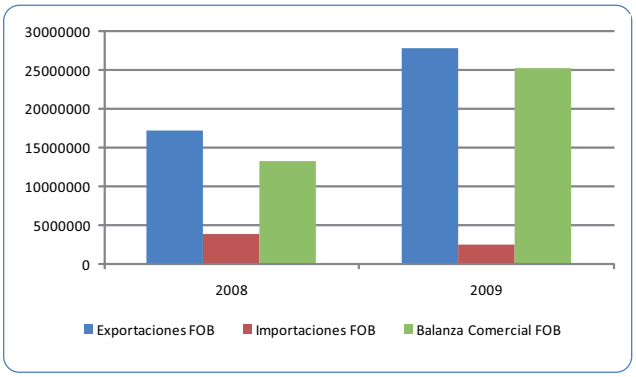

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Los productos importados difieren en gran medida de los exportados y se pueden reducir a cuatro principales, en primer lugar otros papeles y cartones con US$13,7 millones FOB, el plástico en formas primarias con US$12,2 millones FOB en segundo lugar, en tercer lugar la maquinaria industrial con US$10,2 millones FOB y en cuarto lugar con muy baja participación los productos diversos de la industria química con US$2,4 millones FOB.

### 2.4.3. Cauca – Perú. 2008 – 2009

Perú ocupa el tercer lugar en importancia dentro de los socios comerciales del departamento del Cauca al participar de una porción de las exportaciones caucanas (10%) con un total de US$27,8 millones FOB en 2009, experimentando un aumento significativamente alto del 61,12% cuando en 2008 se exportó US$17,3 millones FOB, lo que se ve reflejado en el Gráfico 2.37.

Gráfico 2.37
Comercio bilateral con Perú. Cauca 2008 - 2009

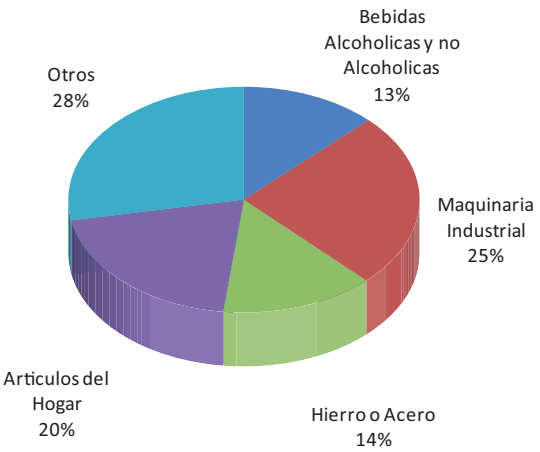



Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Las importaciones ocupan un lugar discreto y aunque disminuyeron (34,12%) son poco significativas en valor absoluto con respecto a lo reportado en las exportaciones.

Como consecuencia, tenemos una balanza comercial superavitaria, muy por encima de lo registrado en años anteriores (US$25,3 millones FOB), con un incremento respecto de 2008 de 88,72%.

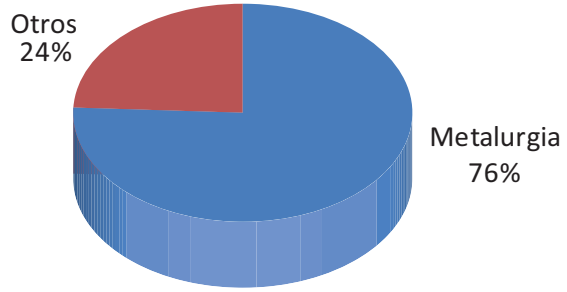
Gráfico 2.38
Exportaciones hacia Perú. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Las exportaciones hacia el Perú (Gráfico 2.38) mantuvieron un comportamiento similar al reportado en el año inmediatamente anterior, para 2009 la maquinaria industrial posee una buena porción de las ventas alcanzando los US$7 millones FOB, seguido por los artículos del hogar con US$5,6 millones FOB, luego está el hierro o acero con US$3,9 millones FOB y de cerca le siguen las bebidas alcohólicas y no alcohólicas con US$3,5 millones FOB.

Gráfico 2.39
Importaciones desde Perú. Cauca 2008 - 2009.



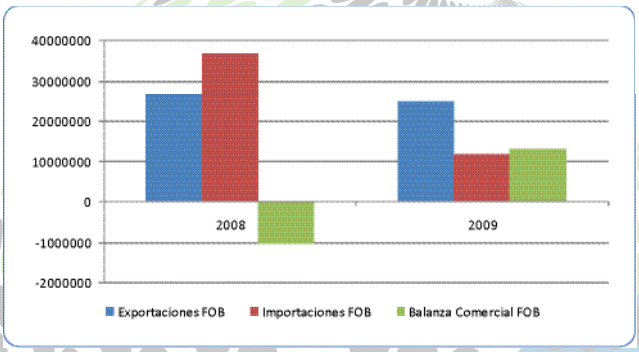

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Los productos procedentes del Perú para 2009 son ocho y se concentran en, la metalurgia (76%), perteneciente al macrosector de las manufacturas que para 2008 registró US$2,6 millones FOB y se redujo a US$1,9 millones FOB en 2009 experimentando una reducción del 25,50%.

### 2.4.4. Cauca – Venezuela. 2008 – 2009

Venezuela había conservado un buen lugar en importancia dentro de los socios comerciales del departamento del Cauca, pero a raíz de la ruptura de las relaciones internacionales entre Colombia y Venezuela, las negociaciones se frenaron y existe todavía un ambiente de incertidumbre sobre lo que pueda pasar con dichas relaciones, en especial con las empresas constituidas en el vecino país.

Gráfico 2.40
Comercio bilateral con Venezuela. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

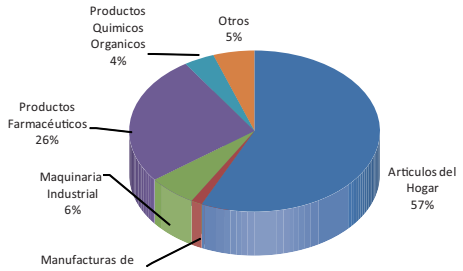
El comercio bilateral con Venezuela (ver Gráfico 2.40), presenta un notable desmejoramiento, con el bajo ritmo del tránsito de bienes y servicios. Las exportaciones caucanas han disminuido un 6,37%, en 2008 se exportaron US$26,7 millones FOB mientras en 2009 solo fueron US$24,9 millones FOB.

Pero las más afectadas fueron las importaciones, pues disminuyeron 68,19%, pasando de US$36,9 millones FOB en 2008 a US$11,7 millones FOB en 2009, principalmente por la disminución de las importaciones de bienes como los productos químicos orgánicos que disminuyeron un 91,4%, la principal causa son los problemas bilaterales de política y la intromisión de los ejecutivos en las actividades comerciales, entorpeciendo los acuerdos preestablecidos y la dinámica del comercio internacional.

Las consecuencias son evidentes, la balanza comercial pasa de un déficit en 2008 de US$10,3 millones FOB a un superávit en 2009 de US$13,2 millones FOB.

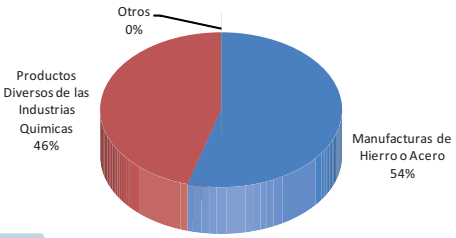
Las ventas del departamento del Cauca dirigidas a Venezuela (Gráfica 2.41) se especializaron en los artículos del hogar (US$14,2 millones FOB) y los productos farmacéuticos (US$6,5 millones FOB) como parte de los 22 productos exportados en 2009.

Gráfico 2.41
Exportaciones hacia Venezuela. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Gráfico 2.42
Importaciones desde Venezuela. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Las compras del Cauca en Venezuela (Gráfico 2.42) se concentraron en primer lugar en las manufacturas de hierro o acero (US$6,4 millones FOB) y en segundo lugar en los productos diversos de las industrias químicas (US$5,3 millones FOB), los cuales hacen parte de los tres productos que importó el departamento del Cauca en 2009, ambos bienes redujeron sus importaciones pues para 2008 respectivamente se compraron US$19,4 millones FOB y US$17,5 millones FOB.

# 3. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

Con el presente análisis se pretende informar de modo ágil, sobre el comportamiento de los principales indicadores económicos ligados al comercio exterior y tener una mejor visión de lo que sucede a nivel externo en relación con los parámetros internos más relevantes en la economía del Departamento.

Es necesario que se haga un buen empalme entre las necesidades internacionales actuales y las capacidades locales, es aquí donde entran en juego el comportamiento y las dinámicas presentadas en los capítulos anteriores de comercio exterior del Departamento con el resto del mundo, frente a los registros del Cauca con sus variables internas, como el nivel de exportaciones per cápita y el coeficiente de internacionalización, básicos en el presente análisis.

Para ello se calculan en este capítulo los indicadores más relevantes, de éstos extraeremos la mayor cantidad de efectos sobre la sociedad en general y su influencia sobre la economía del departamento del Cauca, buscando la precisión en la información requerida, así mismo generar indicadores consistentes que tengan relación directa con el tema en cuestión, y sean capaces de registrar cambios de estado (e.g., "Indicador Social", s.f., párr. 5).

## 3.1. Nivel de Exportaciones Per Cápita [1]

A partir del censo de 2005, y con la expectativa de vida publicada por el DANE, entre los años 2005 y 2010, se realizó el cálculo de la población para el periodo en estudio, mientras que el precio del dólar se extrajo del Banco de la República, sobre valores reales de la tasa representativa del mercado (TRM), registrados en promedio anual hasta 2009.

El presente indicador es el más comúnmente utilizado cuando se trata de realizar comparaciones relativas entre regiones pues el indicador puede dar referencia sobre la posición de una región frente a las demás. El nivel de exportaciones per cápita resulta de la división de las exportaciones en cada periodo de tiempo sobre la población en ese mismo periodo, lo que arroja el valor de las exportaciones por cada habitante.

Tabla 3.1
Exportaciones Per Cápita. Cauca 1993 - 2009

| AÑO | EXPORTACIONES PER.CÁPITA $(94=100) | EXPORTACIONES PER.CÁPITA $(94=100) |
|---|---|---|
| 1993 | 22.645,96 | 23,24 |
| 2000 | 63.471,13 | 70,95 |
| 2005 | 98.400,44 | 133,93 |
| 2006 | 141.764,25 | 199,54 |
| 2007 | 106.378,49 | 172,40 |
| 2008 | 90.543,45 | 165,68 |
| 2009 | 161.713,91 | 208,69 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

Durante los últimos 16 años, el nivel de exportaciones per cápita ha variado mostrando un comportamiento irregular, pero con alguna tendencia creciente, es tanto así, que en éste periodo de tiempo el indicador llegó a 614,10%. Desde 1993 hasta 2006 las exportaciones per cápita tuvieron un gran crecimiento llegando a US$ 199,54, pero en 2007 disminuye, y en el 2008 (US$ 165,68) toca fondo dadas las influencias de la crisis del sistema financiero en todo el mundo, pero para 2009 se recupera de la mejor forma mostrando el buen momento de las exportaciones caucanas que se refleja en que las exportaciones per cápita para este último año fueron de US$ 208,69.

Sin duda alguna el incremento de las exportaciones se debió a varios factores entre los que podemos contar la ampliación de la zona franca al norte del Cauca para personas jurídicas nuevas, la lenta pero firme superación de la crisis financiera internacional y a la búsqueda de nuevos mercados y tratados comerciales.

Mientras las exportaciones per cápita crecían 25,96%, la población creció 0,84% arrojando un indicador de US$ 208,69, US$ 43,01 más que en 2008, alejándose de los malos momentos sufridos y mostrando un fuerte crecimiento mejorando inclusive el obtenido en 2006.

[1] Nivel de Exportaciones Per Cápita $= \left(\frac{\text{Exportaciones}_T}{\text{Población}}\right)$

### 3.2. Coeficiente de Apertura Exportadora (CAE)[2]

Lo usual es que éste indicador se exprese en forma de porcentaje, de tal manera que pueda ser fácilmente comparable con los indicadores de otros países, un porcentaje bajo indica que el país tiene un nivel escaso de apertura, en términos generales los países más pequeños son los que tienen mayor coeficiente de apertura exportadora, dado su bajo nivel de producción.

Tabla 3.2
Coeficiente de Apertura Exportadora. Cauca 2003 - 2009

| AÑO | Coeficiente de Apertura Exportadora |
|---|---|
| 2003 | 6,63 % |
| 2004 | 5,30 % |
| 2005 | 8,08 % |
| 2006 | 11,67 % |
| 2007 | 8,49 % |
| 2008 | 7,02 % |
| 2009 | 12,20 % |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

La tabla 3.2 muestra un comportamiento del coeficiente de apertura exportadora similar al del nivel de exportación per cápita, crecimiento hasta 2006 (11,67%) descenso hasta 2008 (7,02%) y repunte en 2009 (12,20%), si se analizan estos dos periodos por separado encontramos que de 2003 a 2006 el CAE se incrementó en un 76,05% (en 4 años) y entre 2007 y 2009 el CAE aumento 43,67% (en 3 años) lo que se evidencia es que las exportaciones tienen un mayor ritmo de crecimiento que el PIB.

Comparado con los años anteriores, 2009 fue el mejor de todos si analizamos la relación entre las exportaciones y el PIB, pues en 2008 solo se destinó el 7,02% del PIB a las exportaciones, mientras que para 2009, del PIB total se destinó el 12,20% para ventas al exterior., la explicación de este aumento se debe al incremento en las exportaciones del Departamento (27,02%) y a que el PIB del Cauca disminuyó 17,43% en el último periodo.

### 3.3. Coeficiente de Internacionalización (CI)[3]

El coeficiente de internacionalización permite visualizar el grado de integración del Departamento con sus socios comerciales, dado que se tienen en cuenta tanto las exportaciones como las importaciones en los procesos de comercialización respecto del PIB.

Tabla 3.3
Coeficiente de Internacionalización. Cauca 2003 - 2009

| AÑO | Coeficiente de Internacionalización |
|---|---|
| 2003 | 19,45 % |
| 2004 | 16,03 % |
| 2005 | 16,99 % |
| 2006 | 20,92 % |
| 2007 | 18,63 % |
| 2008 | 16,69 % |
| 2008 | 21,31 % |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

Como puede apreciarse en la tabla 3.3 el comportamiento del coeficiente de internacionalización es similar al de los anteriores indicadores, y aunque la evolución del coeficiente solo ha sido de 9,56% entre 2003 y 2009 cabe resaltar que en el último año se presentó el más alto nivel, llegando a 21,31%.

Algo que admite este indicador es que la producción cada vez más se encamina hacia los mercados internacionales pues se presenta un mayor flujo de bienes y servicios con el resto mundo, esto como parte del proceso de apertura e internacionalización de la economía caucana, por la vía de dos importantes directrices que son la política, que permite el fácil entendimiento entre las partes y la tecnología, que reduce los costos de transacción.

### 3.4. Balanza Comercial Relativa (BCR)[4]

La balanza comercial relativa, mide la balanza comercial (Xt - It) respecto del valor total del comercio (Xt + It) en un determinado sector de la economía. Su interpretación comprende un rango de -1 a 1 y le da ventajas al sector que más se acerque a 1 (100%) y desventajas al sector que se acerque a -1 (-100%). La balanza comercial de Cauca siempre fue deficitaria a excepción del año 2006 (US$ 52,90 millones FOB) pero en 2009 la balanza comercial fue superavitaria y reportó un indicador de US$ 69,05 millones FOB.

[2] $CAE = \left(\frac{Exportaciones_T}{PIB_T}\right)$

[3] $CI = \left(\frac{Exportaciones_T}{PIB_T + Importaciones\ t}\right) * 100$

[4] $BCR = \left(\frac{(Exportaciones_{T\ -\ Importaciones\ t)i}}{(Exportaciones_{T\ +\ Importaciones\ t)i}}\right)$

BCR= Balanza Comercial Relativa
(Exportacionesi - Importacionesti)= Balanza comercial del sector i
(Exportacionesi + Importacionesti)= Total del comercio del sector i

De los 35 sectores, solamente 12[5] (31,42%) logran una ventaja comercial dado que su BCR es positivo en 2008, mientras que en 2009 fueron 13[6] los sectores logran tener una ventaja competitiva mejorando la participación en tres puntos con respecto del año anterior (34,29%).

En términos generales, la balanza comercial relativa mostró mejoría entre 2008 (-26,64%) y 2009 (-14,03%) con una disminución del 12,61% para esos años, ésta mejora corresponde con los mayores niveles de exportación gracias a la apertura a nuevos mercados y tratados internacionales que lograron las políticas nacionales, y también a la notable baja de las importaciones dadas la incertidumbre respecto a los mercados financieros y a la depreciación de la moneda local en ese año (paso de 1.908,62 en 2008 a 2.156,29 en 2009).

La tabla anterior muestra gran compromiso de parte de las empresas exportadoras a futuro y expectativas de las empresas importadoras frente a los retos tecnológicos y necesidades de las empresas locales para el mejoramiento continuo de los estándares de calidad, productividad y competitividad.

Tabla 3.4
Balanza Comercial Relativa (BCR)
Cauca 2008 - 2009

| SECTOR | BCR 2009 | BCR 2008 |
|---|---|---|
| ACUÍCOLA | - | 100,00% |
| AGRICOLA | -98,54% | -96,56% |
| AGROINDUSTRIAL | 82,94 | 59,49% |
| ARTESANIÍAS | -100,00% | -100,00% |
| ARTÍCULOS DE HOGAR, OFICINA HOTELES Y HOSPITALES. | 51,08% | 35,77% |
| ARTICULOS INDUSTRIALES | -91,10% | -99,44% |
| ARTICULOS PROMOCIONALES | -98,02% | -100,00% |
| AUDIO VISUALES | 100.00% | - |
| AUTOPARTES | -31,21% | 18,73% |
| CAFÉ | 100,00% | 100,00% |
| CALZADO | 99,95% | -66,68 |
| CARBON | 100,00% | - |
| CUERO MANUFACTURAS DE CUERO | 93,29% | 59,05% |
| EDITORIAL E INDUSTRIA GRÁFICA | 100,00% | 89,79% |
| ENVASES EMPAQUES | 33,74% | 50,43% |
| FARMACEUTICOS | 81,61% | 51,31% |
| FLORES Y PLANTAS VIVAS | 100,00% | 100,00% |
| INDUSTRIA GRAFICA | -98,05% | -78,25% |
| INSTRUMENTOS Y APARATOS | -95,70% | -83,90% |
| JOYERIA Y PIEDRAS PRECIOSAS | - | -100.00% |
| JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS | - | - |
| MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN | -53,44% | -90,08% |
| METALMECANICA | -17,28% | -19,64% |
| MINERALES | -99,58% | -100,00% |
| MUEBLES Y MADERAS | 79,07% | 90,41% |
| OTROS SERVICIOS | - | -80,41% |
| PAPEL Y CARTON | -95,34% | -87,10% |
| PECUARIO | -64,26% | -35.53% |
| PETROLEO Y SUS DERIVADOS | -100,00% | -100,00% |
| PIEDRAS PRECIOSAS | -100,00% | -100,00% |
| PLASTICO Y CAUCHO | -94,90% | -96,90% |
| QUÍMICO | 81,97% | 65,10% |
| SOFTWARE | 0,00% | - |
| TEXTILES Y CONFECCIONES | -97,73% | -89,50% |
| VEHÍCULOS Y OTROS MEDIOS DE TRASNPORTE | -95,44% | -98,23% |
| **TOTAL** | **-14,03%** | **-26,54%** |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

Tabla 3.5
Sectores competitivos. Cauca 2008 - 2009

| SECTOR | BCR 2009 | BCR 2008 |
|---|---|---|
| CAFÉ | 100,00% | 100,00% |
| CARBÓN | 100,00% | - |
| EDITORIAL E INDUSTRIA GRÁFICA | 100,00% | 89,79% |
| FLORES Y PLANTAS VIVAS | 100,00% | 100,00% |
| AUDIOVISUALES | 100,00% | - |
| CALZADO | 99,95% | -66,68% |
| CUERO MANUFACTURAS DE CUERO | 93,29% | 59,05% |
| AGROINDUSTRIAL | 82,94% | 59,49% |
| FARMACÉUTICO | 81,61% | 51,31% |
| MUEBLES Y MADERA | 79,07% | 90,41% |
| ARTICULOS DE HOGAR , OFICINA, HOTELES Y HOSPITALES | 51,08% | 35,77% |
| ENVASES/EMPAQUES | 33,74% | 50,43% |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

La Tabla 3.5 muestra un cambio en la distribución de los sectores respecto del año anterior pero siguen siendo el Café y las Flores los productos más competitivos de la región y se destaca la participación de la industria Editorial e industria gráfica y sectores que surgen en 2009 como el del Carbón y los Audiovisuales. También es notable la recuperación del sector del Calzado en 2008 tenía grandes desventajas competitivas (-66,68%) pero se recupera enormemente para 2009 con una BCR de 99,95%

## 3.5. Orientación o Vocación Exportadora (VE)[7]

La orientación o vocación exportadora, hace referencia a la postura en pro del mercado de una determinada economía, una economía pequeña como la del departamento del Cauca para poder crecer necesita de la integración con otras economías, con la debida apertura a los mercados, dicha integración permite en primer lugar acceder a productos importados en los que no se cuenta con una ventaja competitiva (además de buena calidad y precio) y en segundo

[5] Acuícola, Agroindustrial, Artículos de Hogar, Oficina, Hoteles y Hospitales, Autopartes, Café, Cuero Manufacturas de Cuero, Editorial e Industria Gráfica, Envases/Empaques, Farmacéutico, Flores y Plantas Vivas, Muebles y Maderas, Químico.

[6] Agroindustrial, Artículos de Hogar, Oficina, Hoteles y Hospitales, Audiovisuales, Café, Calzado, Carbón, Cuero Manufacturas de Cuero, Editorial e Industria Gráfica, Envases/Empaques, Farmacéutico, Flores y Plantas Vivas, Muebles y Maderas, Químico.

[7] $VE = \left(\frac{\text{Exportaciones no tradicionales}_t}{PIB_T}\right) * 100$

lugar paralelamente exportar productos que cuenten con todas las ventajas competitivas en los mercados internacionales.

La vocación exportadora es el porcentaje resultado de la relación entre las exportaciones no tradicionales y el PIB para un determinado año, y permite ver el grado de diversificación de los productos en una determinada economía, en el caso del Cauca las exportaciones tradicionales están 100% destinadas al Café, sin embargo, las exportaciones totales registran una participación del 77,21% de exportaciones no tradicionales cuyos principales productos en orden de importancia son los Azucares y Mieles, los Artículos del Hogar, los Productos Farmacéuticos y la Maquinaria Industrial.

La Tabla 3.6 muestra el progreso de la vocación exportadora del Departamento en los últimos 6 años, el indicador ha arrojado el presente año un promedio de 6,32% superior al de 2008 (5,80%), donde se experimentó el menor valor del indicador (4,84%), parte de esto se explica por la apreciación de la moneda colombiana, con lo que los exportadores recibían menos pesos y simultáneamente sus productos en el exterior se encarecían disminuyendo su competitividad en el mercado.

Tabla 3.6
Vocación Exportadora. Cauca 2003 - 2009

| AÑO | Orientación o Vocación Exportadora |
|---|---|
| 2003 | 6,63% |
| 2004 | 5,56% |
| 2005 | 5,06% |
| 2006 | 7,32% |
| 2007 | 5,38% |
| 2008 | 4,84% |
| 2009 | 9,42% |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

La tabla anterior muestra el gran avance de la vocación exportadora si tenemos en cuenta el año 2008 donde el indicador registró 4,84% y en 2009 fue de 9,42%, generando un incremento del 94,68% creando todo un ambiente de empresas exportadoras que llenan las expectativas para el mejoramiento continuo de los procesos pues el Cauca se perfila como un Departamento ganador con su potencial radicalmente expresado en su territorio, la extensión de la zona franca a nuevas personas jurídicas y los tratados y acuerdo comerciales, componentes básicos para la integración a nuevos mercados.

## 3.6.Coeficiente de Penetración de Importaciones (CPI)[8]

El presente indicador, Coeficiente de Penetración de importaciones es la proporción del consumo doméstico que se importa, es decir, la relación entre las importaciones de la región en un determinado año sobre la producción, más las importaciones, menos las exportaciones.

La importancia de este indicador radica en la posibilidad de identificar que tanto se ha comprado, pero no limitarse simplemente a decir que hay una buena relación comercial sino entender que existe un trasfondo de la importaciones que debe manejarse y es el tipo de bienes y servicios que entran, pues con la tendencia actual a desarrollar la industria y generarle valor agregado a la producción local ha cobrado gran importancia el sector metalmecánica y en general de las manufacturas, pero que en términos generales la industria local está empezando a producir dichos bienes de capital.

El siguiente cuadro (Tabla 3.7) muestra como el coeficiente de penetración de importaciones ha ido disminuyendo su valor en parte debido a que las importaciones han venido diezmándose por factores como la crisis financiera mundial, que limitó el comercio internacional por razones de incertidumbre en los mercados, dicha disminución frente al consumo aparente impulsa las empresas locales y les aporta competitividad a sus bienes y servicios en el mercado mundial.

Tabla 3.7
Coeficiente de Penetración de Importaciones. Cauca 2003 - 2009

| AÑO | Coeficiente de Penetración de Importaciones |
|---|---|
| 2003 | 12,08% |
| 2004 | 10,18% |
| 2005 | 8,84% |
| 2006 | 9,48% |
| 2007 | 9,97% |
| 2008 | 9,42% |
| 2009 | 9,40% |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

El Departamento en los últimos 6 años, ha arrojado un indicador promedio de 9,91% el presente año un promedio de 9,40% inferior al de 2008 (9,42%), parte de esto se explica por la disminución de la producción del Cauca dadas las repercusiones de la crisis financiera

$$^{\#}CPI = \left(\frac{Importaciones_t}{Cosumo\ Aparente_t}\right) * 100$$

Consumo Aparente = PIB +Importaciones - Exportaciones

mundial que desincentivó la competencia en sectores no tradicionales.

La tabla 3.7 muestra que el CPI tiene un comportamiento estable donde decrece en un primer periodo (2003 – 2005), luego crece (2006 – 2007) y finalmente vuelve a disminuir hasta 2009, en la primera parte el crecimiento negativo de 26,80%, para el segundo periodo un aumento de 5,20%, finalmente si tenemos en cuenta el año 2008 donde el indicador registró 9,42% y en 2009 fue de 9,40%, se generó una disminución casi imperceptible del -0,21% creando todo un ambiente de empresas importadoras que aunque no satisfacen completamente las necesidades del Departamento, si dejan en claro que a futuro es necesario ampliar aun más los términos de política en comercio exterior que favorezca el escenario importador con miras al desarrollo de la economía local.

## 3.7. Índice de Comercio Intraindustrial (IDI).[9]

Cuando se habla de comercio es inevitable entrar en el tema de la competencia y el grado de la misma, esto es posible cuando se cuenta con un amplio volumen de empresas tanto exportadoras como importadoras, dicho esto se debe tener en cuenta que las empresas y la industria en general debe especializarse para poder aspirar a poseer alguna ventaja que le permita competir en el mercado internacional.

Ese patrón de comportamiento dentro del comercio exterior le representa a cada región y en particular a las empresas, enfocarse en la consecución de nuevas tecnologías y mercados que le permitan competir y sostenerse en el mercado, el comercio intraindustrial recoge este tipo de información y toma en cuenta las exportaciones e importaciones de industrias que venden y compran respectivamente productos de la misma actividad económica, factor que es mucho más notorio en países desarrollados, por sus dotaciones relativas y nivel tecnológico.

La aplicación de lo anterior al departamento del Cauca se hace mediante el índice de comercio intraindustrial, cuyos valores oscilan entre 0 y 1, con 1 como máximo nivel del comercio intraindustrial o competencia dentro de las diferentes actividades económicas, la siguiente tabla presenta los ICI de cada uno de los sectores que participaron del comercio exterior en el departamento del Cauca.

Tabla 3.8
Índice de Comercio Intraindustrial. Cauca 2008 - 2009

| SECTOR | ICI 2009 | ICI 2008 |
|---|---|---|
| ACUÍCOLA | - | 0,00 |
| AGRICOLA | 0,01 | 0,03 |
| AGROINDUSTRIAL | 0,17 | 0,40 |
| ARTESANIÍAS | 0,00 | 0,00 |
| ARTÍCULOS DE HOGAR, OFICINA HOTELES Y HOSPITALES | 0,49 | 0,64 |
| ARTICULOS INDUSTRIALES | 0,09 | 0,01 |
| ARTICULOS PROMOCIONALES | 0,02 | 0,00 |
| AUTOPARTES | 0,69 | 0,81 |
| AUDIO VISUALES | 0,00 | - |
| CAFÉ | 0,00 | 0,00 |
| CALZADO | 0,00 | 0,33 |
| CARBON | 0,00 | 0,40 |
| CUERO MANUFACTURAS DE CUERO | 0,07 | 0,41 |
| EDITORIAL E INDUSTRIA GRÁFICA | 0,00 | 0,10 |
| ENVASES EMPAQUES | 0,66 | 0,50 |
| FARMACEUTICOS | 0,18 | 0,49 |
| FLORES Y PLANTAS VIVAS | 0,00 | 0,00 |
| INDUSTRIA GRAFICA | 0,02 | 0,22 |
| INSTRUMENTOS Y APARATOS | 0,04 | 0,16 |
| JOYERIA Y PIEDRAS PRECIOSAS | - | - |
| JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS | - | - |
| MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN | 0,47 | 0,10 |
| METALMECANICA | 0,83 | 0,80 |
| MINERALES | 0,0 | 0,00 |
| MUEBLES Y MADERAS | 0,21 | 0,10 |
| OTROS SERVICIOS | - | 0,20 |
| PAPEL Y CARTON | 0,05 | 0,13 |
| PECUARIO | 0,36 | 0,64 |
| PETROLEO Y SUS DERIVADOS | 0,00 | 0,00 |
| PLASTICO Y CAUCHO | 0,05 | 0,03 |
| QUÍMICO | 0,18 | 0,35 |
| SOFTWARE | 1,00 | - |
| TEXTILES Y CONFECCIONES | 0,02 | 0,11 |
| VEHÍCULOS Y OTROS MEDIOS DE TRASNPORTE | 0,05 | 0,02 |
| **VEHÍCULOS Y OTROS MEDIOS DE TRANSPORTE** | **0,16** | **0,19** |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y PROEXPORT.

El anterior cuadro (Tabla 3.8) muestra que el índice de comercio intraindustrial ha tenido un promedio que disminuye su valor año a año, en 2008 el ICI fue de 0,19 mientras que para 2009 fue de 0,16 en parte los bajos niveles se deben a que "las categorías de productos de menor elaboración presentarían índices de comercio intraindustrial reducidos. En consecuencia, un índice global de comercio intraindustrial inferior a, digamos, el 10% del total, puede enmascarar flujos intraindustriales importantes en determinadas categorías de productos, generalmente en aquellas de elevado valor añadido y/o importante contenido tecnológico" (Escribano y Trigo, s.f) a la industria local.

Además, la tabla 3.8 muestra el ICI por sectores, de los cuales los más representativos son el Software con el máximo valor (1,00) en 2009, aunque sus valores totales (Rubro Exportado e Importado) son muy bajos en comparación con los demás sectores, además

[9] $IDI = \left\{ 1 - \left( \frac{Exportaciones_i - Importaciones_i|}{Exportaciones_i + Importaciones_i|} \right) \right\}$

Consumo Aparente = PIB +Importaciones - Exportaciones

El anterior cuadro (Tabla 3.8) muestra que el índice de comercio intraindustrial ha tenido un promedio que disminuye su valor año a año, en 2008 el ICI fue de 0,19 mientras que para 2009 fue de 0,16 en parte los bajos niveles se deben a que "las categorías de productos de menor elaboración presentarían índices de comercio intraindustrial reducidos. En consecuencia, un índice global de comercio intraindustrial inferior a, digamos, el 10% del total, puede enmascarar flujos intraindustriales importantes en determinadas categorías de productos, generalmente en aquellas de elevado valor añadido y/o importante contenido tecnológico" (Escribano y Trigo, s.f).

Además, la tabla 3.8 muestra el ICI por sectores, de los cuales los más representativos son el Software con el máximo valor (1,00) en 2009, aunque sus valores totales (Rubro Exportado e Importado) son muy bajos en comparación con los demás sectores, además no reportó un indicador en 2008, el sector de la Metalmecánica maneja un índice estable pues en el año 2008 registró un ICI de 0,80, muy cercano al del siguiente año que fue de 0,83, otro sector que se debe tener en cuenta es el de Autopartes, dado que su ICI en 2008 fue de 0,81 pero disminuyó a 0,69 para 2009, por último cabe resaltar el comportamiento del sector de los Envases y empaques siendo que para 2008 su ICI llegó a 0,50, para 2009 ese índice aumento a 0,66. Lo que nos permite reflexionar este índice es que los sectores anteriormente mencionados poseen una alta competencia y que permiten -o no restringen- la entrada de nuevas empresas a la industria, haciendo de cada sector un mejor componente que le aporta grandes valores al Departamento en términos monetarios y de empleo.

# 4. EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

"El Sector Comercio Exterior está integrado por el conjunto de organismos de carácter público que participan en el diseño y ejecución de la política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología y por las instituciones de carácter privado o mixto que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste. Las entidades que pertenecen al sector ejercen sus funciones de acuerdo con la política formulada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo" (e.g., "Comercio Exterior", 2010, Párr. 1).

Así, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, pretende innovadoras iniciativas, para que el sector exportador se dinamice, aumentando proporcionalmente la cantidad de exportadores que incluyan un valor agregado a sus productos, aprovechando los nuevos acuerdos y mercados de destinos comerciales.

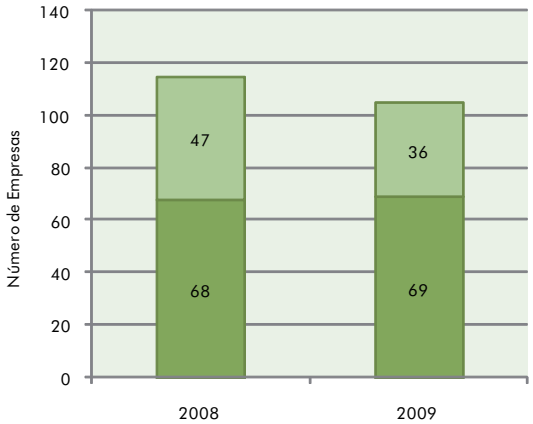
## 4.1.Localización de las Empresas Exportadoras

Como se puede apreciar en los siguientes gráficos, la importancia de las empresas exportadoras del departamento del Cauca se ha visto aminorada por la situación de la economía internacional desde finales de 2008 hasta mediados de 2009. Como resultado de las crisis financieras en las economías fuertes del mundo, hubo de manera generalizada una contracción de las economías, lo que obligo a las empresas de comercio exterior en todas las latitudes a disminuir sus relaciones comerciales, dadas las expectativas generadas desde las bolsas de valores y bancos internacionales.

A raíz de ésta situación, los gobiernos y particularmente las empresas, buscaron nuevos mercados teniendo en cuenta las variables y las ventajas competitivas. Localmente se crea un ambiente donde la ubicación de las empresas se reviste de los esquemas centrípetos que buscan la generación de sinergias como la instauración de nuevas zonas francas permitiendo que la producción, distribución, comercialización y venta de los productos se liguen aun más.

El gráfico 4.1 nos muestra la cantidad de empresas dentro del departamento, frente a las que están por fuera de él.

Gráfico 4.1
Exportaciones según localización de las empresas. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El gráfico anterior nos muestra que en 2008 fueron 93 las empresas exportadoras, de las cuales el 50,54% (47) están ubicadas en la región, mientras que las restantes 46 se encuentran localizadas fuera del departamento.

Como se esperaba, en 2009 disminuyó la cantidad de empresas exportadoras pues de 93 en 2008 pasaron a 76, que representa una disminución del 22,37% en la participación de las empresas exportadoras en el departamento, de éstas el 49% (37) se encuentran en el territorio del departamento, las 39 restantes (51%) se localizaron por fuera del Cauca demostrando la importancia que tienen las comercializadoras internacionales en las exportaciones Caucanas, ubicadas en regiones como Bogotá y el eje cafetero.

Lo que se evidencia es que en el Cauca existe una incapacidad de llevar los productos propios a mercados internacionales y que además han disminuido las empresas exportadoras por varias razones, en primer lugar considerar que en 2009 se presentó una de las más grandes crisis del sistema financiero abriendo el siglo XX, como consecuencia de ello se cerraron mercados que eran básicos para los productos producidos en el Departamento y las empresas se contrajeron, en segundo lugar la falta de innovaciones tecnológicas que potencialicen los productos

regionales y les den ventajas competitivas sobre otros productos a nivel internacional, y por último la baja productividad, relacionada con la falta de conectividad entre los diferentes clusters y la poca capacitación en tecnificación laboral.

La siguiente Tabla nos permite comparar en el periodo de estudio, el comportamiento de las empresas exportadoras ubicadas en el departamento del Cauca, como se puede apreciar, el número de empresas ha disminuido en 2009 respecto del año anterior (de 47 pasó a 37) pero el monto de las exportaciones creció pues de US$ 141,10 millones FOB en 2008 se llega a US$ 152,64 millones FOB en 2009, lo que representó para el departamento un incremento en las exportaciones de la región del 8,18%, positivo pero por debajo de los niveles alcanzados en otros periodos, además teniendo en cuenta que hubo una disminución en el número de empresas que notificaron sus exportaciones cuya participación en 2008 fue de 66,58% frente a 55,90% en 2009.

Dentro de las principales empresas exportadoras ubicadas en el departamento del Cauca en 2009 encontramos gran cantidad de las que venían participando en el proceso exportador en 2008, con algunas variaciones, es de notar que las 20 principales empresas disminuyeron su participación en el total exportado pasando de 65,26% en el año 2008 a 55,37% en el año 2009, lo que en valores representa respectivamente US$ 138,30 millones FOB y US$ 151,20 millones FOB.

Lo que nos queda es un panorama alentador en términos de competitividad y productividad, pues con menos empresas dentro del departamento se ha podido establecer un mejoramiento en los rubros exportados, continuando con el fortalecimiento de la estructura productiva haciendo la actividad exportadora que se beneficia e incita los demás sectores de la economía regional. Lo que se puede traducir en un departamento atractivo para la inversión foránea una vez superadas las secuelas de la crisis financiera mundial, teniendo en cuenta las variaciones en la tasa representativa del mercado.

Tabla 4.1
Principales empresas exportadoras ubicadas en el departamento. Cauca 2008 – 2009.

| Posición 2009 | RAZON SOCIAL | US $FOB 2008 | % 2008 | US $FOB 2009 | % 2009 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | GENFAR S.A | 9.523.019 | 4,49 | 28.990.544 | 10,62 |
| 2 | FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS | 21.601715 | 10,19 | 23.266.919 | 8,52 |
| 3 | FAMILIA DEL PACÍFICO LTDA | 13.790.097 | 6,51 | 14.609.931 | 5,35 |
| 4 | CENTRO DE MECANIZADOS DEL CAUCA S.A. | 15.414.502 | 7,27 | 13.415.774 | 4,91 |
| 5 | FORSA S.A | 24.884.342 | 11,14 | 13.149.265 | 4,82 |
| 6 | FRIOMIX DEL CAUCA S.A. | 3.247.560 | 1,53 | 9.383.066 | 3,44 |
| 7 | TAMBORES DE COLOMBIA S.A. | 9.714.127 | 4,58 | 8.723.212 | 3,19 |
| 8 | DRYPERS ANDINA & CIA S.C.A. | 6.118.160 | 2,89 | 7.933.912 | 2,91 |
| 9 | INGENIO LA CABANA S.A. | 1.850.116 | 0,87 | 7.014.680 | 2,57 |
| 10 | IND ANDINA DE ABSORBENTES S.A. | 2.248.882 | 1,06 | 6.299.094 | 2,31 |
| 11 | INGENIO DEL CAUCA S.A. | 1.040.856 | 0,49 | 4.723.225 | 1,73 |
| 12 | EXPOSURCA S.A. C.I. | 2.410.007 | 1,14 | 3.967.199 | 1,45 |
| 13 | METCOL | 8.457.631 | 4,01 | 3.807.099 | 1,39 |
| 14 | INDUSTRIAS NORTECAUCANAS LTDA. | 2.487.788 | 1,17 | 2.250.638 | 0,82 |
| 15 | QUIMICOS DEL CAUCA QUIMICAUCA LTDA. | 11.353.457 | 5,36 | 1.501.726 | 0,55 |
| 16 | PAPELES DEL CAUCA S.A. | 2.513.559 | 1,19 | 603.499 | 0,22 |
| 17 | POPYLON S.A. | 709.580 | 0,33 | 494.452 | 0,18 |
| 18 | SUCESORES DE JESUS JOSE RESTREPO Y CIA.CASA LUKER S.A. | 43.375 | 0,02 | 417.137 | 0,15 |
| 19 | OMNILIFE MANUFACTURA DE COLOMBIA LTDA | 388.606 | 0,18 | 407,457 | 0,15 |
| 20 | ICOBANDAS S.A. | 466.614 | 0,22 | 239.283 | 0,09 |
| **TOTAL EXPORTADO 20 EMPRESAS CAUCANAS** | | **138.303.991** | **65,26** | **151.198.113** | **55,37** |
| **TOTAL EXPORTADO EMPRESAS CAUCANAS *** | | **141.098.597** | **66,58** | **152.636110** | **55,90** |
| **TOTAL EXPORTADO CAUCA** | | **211.917.888** | **100,00** | **273065893.3** | **100,00** |

47 empresas Caucanas en 2008 y 37 en 2009

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

Tabla 4.2
Principales empresas exportadoras ubicadas en el departamento. Cauca 2008 – 2009.

| Posición 2009 | RAZON SOCIAL | US $FOB 2008 | % 2008 | US $FOB 2009 | % 2009 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | C.I DE AZÚCARES Y MIELES S.A | 16.451.382 | 7,76 | 70.980.900 | 25,99 |
| 2 | RAFAEL ESPINOSA HERMANOS Y CIA SCA | 9.712.879 | 4,58 | 14.532.895 | 5,32 |
| 3 | PEPSICOLA PANAMERICANA S.A | 6.312.612 | 2,98 | 11.433.984 | 4,19 |
| 4 | SOC. EXP. DE CAFÉ DE LAS COOP DE CAFICULTS S.A EXPOCAFÉ S.A | 6.993.661 | 3,30 | 9.011.060 | 3,30 |
| 5 | CAFÉ COLSUAVES S.A | 7.507.772 | 3,54 | 7.532.083 | 2,76 |
| 6 | COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL FALCON FARMS DE COLOMBIA S.A | 1.399.132 | 0,66 | 1.377.205 | 0,49 |
| 7 | LOUIS DREYFUS COMMODITIES COLOMBIA LTDA | 260.678 | 0,12 | 1.083.789 | 0,40 |
| 8 | CORPOCAMPO | 1.138.717 | 0,54 | 889.100 | 0,33 |
| 9 | A. LAUMAYER Y CIA. EXPORTACIONES DE CAFÉ S.A. | 3.461.299 | 1,63 | 809.605 | 0,30 |
| 10 | EXPORTADORA DE CAFÉ CONDOR S.A. | 2.482.967 | 1,17 | 524.164 | 0,19 |
| **TOTAL EXPORTADO 10 EMPRESAS FORÁNEAS** | | **55.721.098** | **26,29** | **118.134.794** | **43,26** |
| **TOTAL EXPORTADO EMPRESAS FORÁNEAS *** | | **59.365.170** | **28,01** | **120.257.133** | **44,04** |
| **TOTAL EXPORTACIONES CAUCA** | | **211917888,4** | **100,00** | **273065893** | **100,00** |

46 Empresas Ubicadas Fuera del Cauca en 2008 y 39 en 2009

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

Al igual que con las empresas exportadoras ubicadas en el departamento, las comercializadoras que están localizadas por fuera del Cauca reportaron una disminución en el número de ellas para 2008 fueron 46 las empresas no Caucanas, mientras que en 2009 hubo solo 39 (Tabla 4.2) disminuyendo la intermediación del comercio exterior en un 15,22%, sin embargo, éstas reportaron un crecimiento en el rubro exportado pues pasó de US$ 59,37 millones FOB en 2008 a US$ 120,26 millones FOB en 2009.

El escalafón de las empresas exportadoras ubicadas fuera del departamento del Cauca lo encabeza lejos de las demás empresas la COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE AZUCARES Y MIELES S.A. continuando en este lugar con un rubro de US$ 70,98 millones FOB en 2009, lo que le reporta al Departamento una participación del 25,99% muy superior a lo alcanzado el año anterior cuya participación entonces fue de 7,76%, que representa para ésta empresa un incremento en sus exportaciones del 331,46%.

En términos generales para las empresas exportadoras no ubicadas en la región y contrario a lo sucedido en periodos anteriores, la disminución del número de empresas (antes aumento del número de comercializadoras internacionales) y el creciente monto de las exportaciones del departamento del Cauca (antes decreciente monto de las exportaciones) se reflejo de la siguiente manera, en 2008 éstas empresas aportaron el 28,01%, mientras que para 2009 el aporte al total exportado fue del 44,04%, lo que le representó al Departamento un aumento en la oferta exportable del 102,57%, como aporte al crecimiento del rubro exportador total del Cauca que creció un 28,85%.

Recopilando la información anterior, se debe entender que fue básico para el Departamento la búsqueda de nuevos mercados internacionales para la oferta regional, aunque hubo una gran disminución del número de empresas ubicadas en el Cauca como de las que están por fuera de él, el incremento de la productividad y de los estándares en términos de competitividad (capacidad productiva interna), permitieron que el monto total exportado por el Departamento creciera, de manera que, la importancia de las empresas productoras como de las comercializadoras garantizan el encuentro de mejores mercados (precios, calidad y reconocimiento), con el fin de dinamizar la producción local con miras en la demanda internacional de estos productos.

La disputa por cuales empresas aportan un mayor monto al total de las exportaciones Caucanas la sigue ganando las empresas ubicadas dentro del Departamento (55,90%), por lo que es preciso identificar dentro de estas empresas, cuantas son, en donde se encuentran y cuanto le aportan al departamento del Cauca, como continuación del proceso de caracterización de la oferta exportadora del Departamento que dejara ver el impacto social en términos de inversión y empleo.

La tabla 4.3, nos aclara la ubicación de las empresas dentro del departamento del Cauca, se tiene entonces que de las 37 empresas, 20 de ellas son catalogadas como grandes empresas según la superintendencia de sociedades que estipula que estas manejan un monto de activos superior a los 30.000 salarios mínimos legales vigentes (SMLV) o que tiene más de 200 empleados en su planta, 17 de ellas se localizan en el norte del Cauca donde se implantó la Ley Páez y que a partir de 2008 se denomina zona franca colombiana, es decir el 54,05% de las empresas caucanas (Gráfico 4.2), factor que las beneficia en cuanto a tributación y comercio internacional, dadas las características de dichas zonas decretadas bajo criterios de institucionalidad.

Además, existen 6 empresas medianas y 4 pequeñas, de las cuales 8 se ubican en el norte del Cauca otro 21,62% adicional a la participación de las empresas en el norte del Departamento (Gráfico 4.2) y existen 7 empresas que no han registrado sus activos o el número de empleados ante la Cámara de Comercio del Cauca de ellas 2 se encuentran en el norte del Cauca, lo que da un total de 26 empresas que mueven un monto de US$ 124,16 millones FOB, con una participación del 81,35% sobre el total exportado por las empresas ubicadas dentro del departamento del Cauca (Gráfico 4.2).

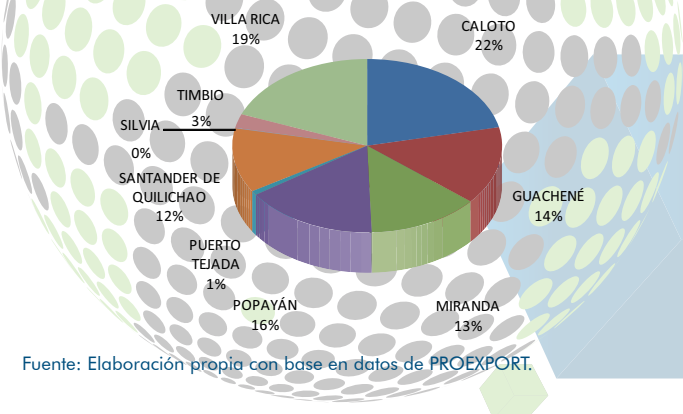
Tabla 4.3
Empresas clasificadas según tamaño y localización. Cauca 2008 – 2009.

| MUNICIPIO / TAMAÑO | VILLA RICA | POPAYÁN | MIRANDA | PUERTO TEJADA | CALOTO | SANTANDER DE QUILICHAO | GUACHENÉ | TIMBIO | SILVIA | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GRANDE | 3 | 3 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 0 | 0 | 20 |
| MEDIANA | 1 | 0 | 0 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| PEQUEÑA | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 4 |
| N.D. | 0 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 7 |
| TOTAL | 4 | 8 | 3 | 4 | 5 | 6 | 5 | 1 | 1 | 37 |
| TOTAL EXPORTADO US$ (MILES) | 29.124.755 | 24.375.789 | 20.389.637 | 1.204.768 | 32.921.671 | 18.333.338 | 22.189.707 | 3.967.199 | 129.245 | 152.636.110 |
| PARTICIPACIÓN (%) | 19,08 | 15.97 | 13,36 | 0,79 | 21,57 | 12,01 | 14,54 | 0,08 | 0,08 | 100,00 |

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

El gráfico 4.2, presenta también una distribución semi-homogénea dada la tendencia de las empresas a ubicarse en el norte del Cauca, conociendo las ventajas mostradas por la zona franca, como las condiciones de los factores y las industrias relacionadas, que conforman todo un ambiente proactivo a las sinergias, clusters y cadenas productivas desarrolladas en un contexto industrial que fortalece todo el sistema de oferta exportable tendiente a la innovación y la competitividad del Departamento como tal.

Gráfico 4.2
Municipios exportadores. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

## 4.2. Perfil de las Empresas Exportadoras

En esta parte se tendrá en cuenta la actividad económica de las empresas, y los montos de cada clasificación con el fin de determinar los sectores más productivos y competitivos a nivel de definir cuales tienen mayores ventajas frente a la competencia internacional y poderlos incluir dentro de los convenios o tratados comerciales, dada la tendencia a negociar más productos y de mejor calidad, sin descuidar la inserción de valor agregado a cada producto.

El año 2009 representó grandes cambios y mayor potencial exportador para la región, teniendo en cuenta la apertura a diferentes mercados internacionales después de haber atravesado una crisis como la ocurrida desde finales de 2008 hasta mediados de 2009 cuando empezó el periodo poscrisis del cual se destacan la participación de los bancos internacionales y del Banco de la República junto con los esfuerzos en política macroeconómica en el control y la atención en la búsqueda de nuevos mercados que pudieran subsanar los sesgos en la demanda de bienes y servicios exportados a los mercados tradicionales.

La Tabla 4.4, muestra una ampliación de las actividades económicas de las exportaciones a través de comercializadoras internacionales, con una disminución en el número de empresas y una disminución en los niveles exportados.

Lo inesperado fue la disminución en las actividades relacionadas con el café, pero previsto no solo a raíz de la crisis sino también por cuanto los campesinos dejaron sus labores de siembra para invertir en las llamadas pirámides[10], colapsando así mismo la industria, reduciendo los niveles ofertados al exterior, otro de los factores que llevaron la economía caucana a la inestabilidad fue el factor del cambio climático, uno de estos factores fue el fenómeno del niño[11], se espera que el retorno a las actividades en el campo arrojen mayores niveles de producción para 2010 dados los incentivos y acceso a crédito otorgado por los bancos agrarios.

Tabla 4.4
Exportaciones a través de comercializadoras según actividad económica.

| Actividad Económica | # Empresas | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|
| Comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café (azúcar) | 5 | 17.642.964 | 71.436.633 |
| Industrias relacionadas con la trilla del café | 14 | 33.514.232 | 34.761.599 |
| Comercio al por mayor de productos diversos (bebidas alcohólicas y no alcohólicas) | 3 | 6.289.742 | 11.284.486 |
| Flores | 3 | 1.503.833 | 1.339.197 |
| Producción especializada de hortalizas y legumbres | 1 | 1.138.717 | 889.110 |
| Fabricación de formas básicas de plástico | 5 | - | 445.196 |
| Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios | 4 | 36.796 | 335.515 |
| Fabricación de muebles para comercio y servicios | 1 | - | 193.825 |
| Comercio al por mayor de materias primas, productos agrícolas y pecuarios, excepto café | 1 | - | 137.744 |
| Fabricación de aparatos y equipos de refrigeración | 1 | - | 55.491 |
| Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos | 1 | - | 55.039 |
| Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir | 1 | 45.102 | 41.367 |
| Industrias básicas de hierro o acero | 1 | 783 | 9.228 |
| Fabricación de productos farmacéuticos | 1 | 17.992 | 6.790 |
| Fabricación de papel periódico y de otros papeles para imprimir o escribir | 1 | - | 721 |
| Totales | 43 | 60.190.159 | 120.991.940 |

Fuente: Elaboración propia* con datos del DANE y PROEXPORT.

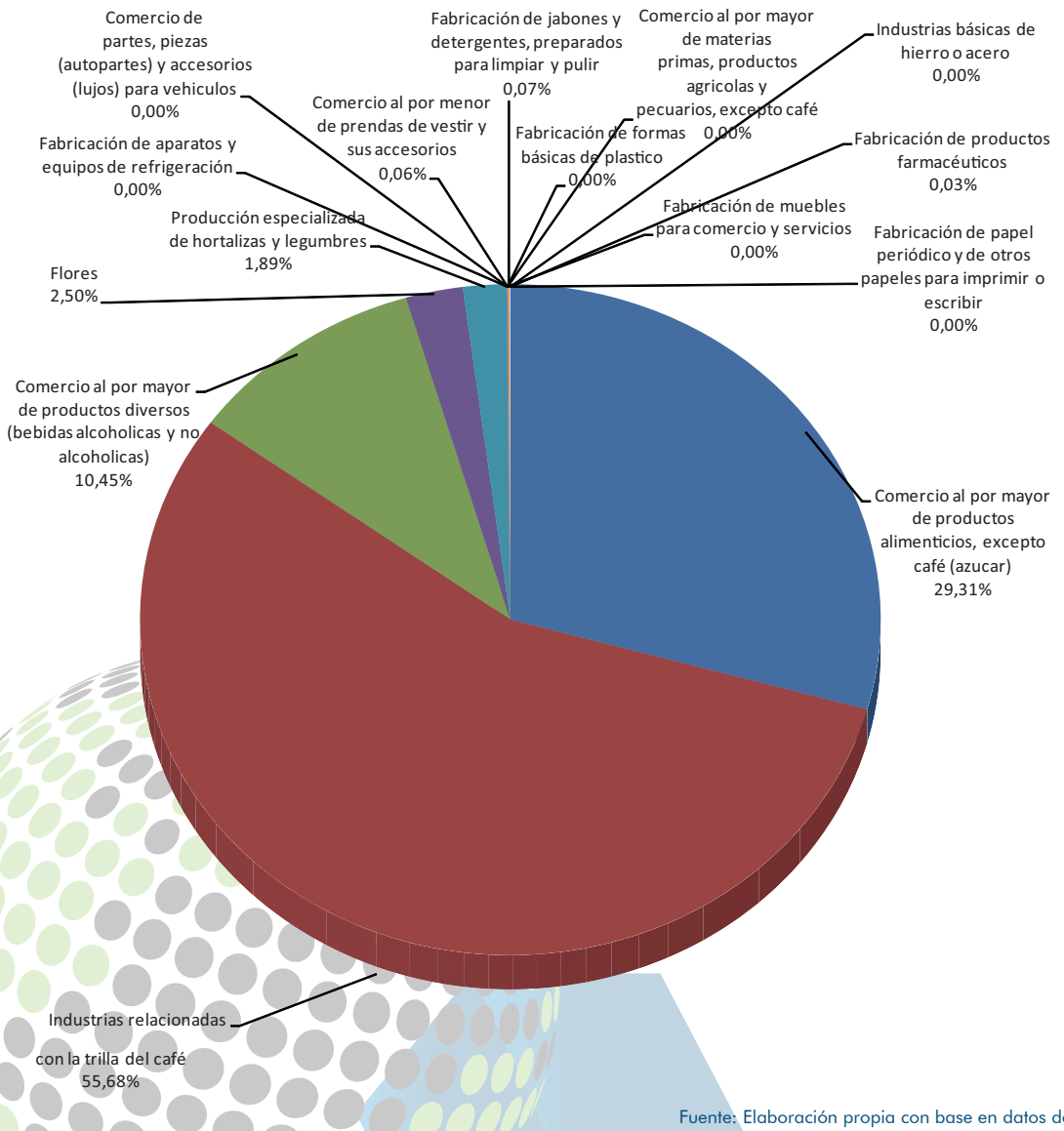
*Para la elaboración de la anterior tabla no se tuvieron en cuenta algunas empresas que no registraban ubicación y en especial no contaban con un registro en la Superintendencia de Sociedades, además algunas de las empresas aquí contabilizadas participaron de varias actividades económicas.

10 "La versión moderna de la pirámide tuvo su inicio con el norteamericano de origen italiano Charles Ponzi y su fórmula es esencialmente la misma: ofrecer, sobre los recursos captados, rendimientos extraordinarios. El anzuelo que pican los codiciosos son tasas de interés generalmente por encima del 10 por ciento mensual. Los primeros que muerden son los únicos que tienen alguna posibilidad de recuperar sus denarios; los que entran al final, pierden hasta el último centavo. Al no existir ninguna actividad económica real que respalde los supuestos beneficios, el desmoronamiento de las pirámides es inevitable". (BOTERO, 2008)

11 ""EL Niño" empezó a manifestarse desde mayo de 2009, y a mediados de junio del mismo año las condiciones meteorológicas y oceanográficas manifestaron el inicio de la etapa temprana de su formación, al presentarse una anomalía de medio grado centígrado por encima de lo normal en la temperatura superficial del mar, alcanzando su etapa máxima de desarrollo entre finales de diciembre de 2009 e inicios de enero del 2010". (LOZANO, 2009)

El creciente sistema de zona franca al norte del departamento del Cauca deja entrever una tendencia hacia la mono-producción de productos relacionados con el azúcar, manejados por grandes comercializadoras ubicadas fuera del departamento, pero haciendo un comparativo con el año anterior vemos un sensible cambio en la participación de las actividades, para 2008 la trilla de café obtenía más de la mitad de las exportaciones (55,68%, Gráfico 4.3), mientras que los azúcares solo superaban un cuarto de las mismas (29,31%, Gráfico 4.3).

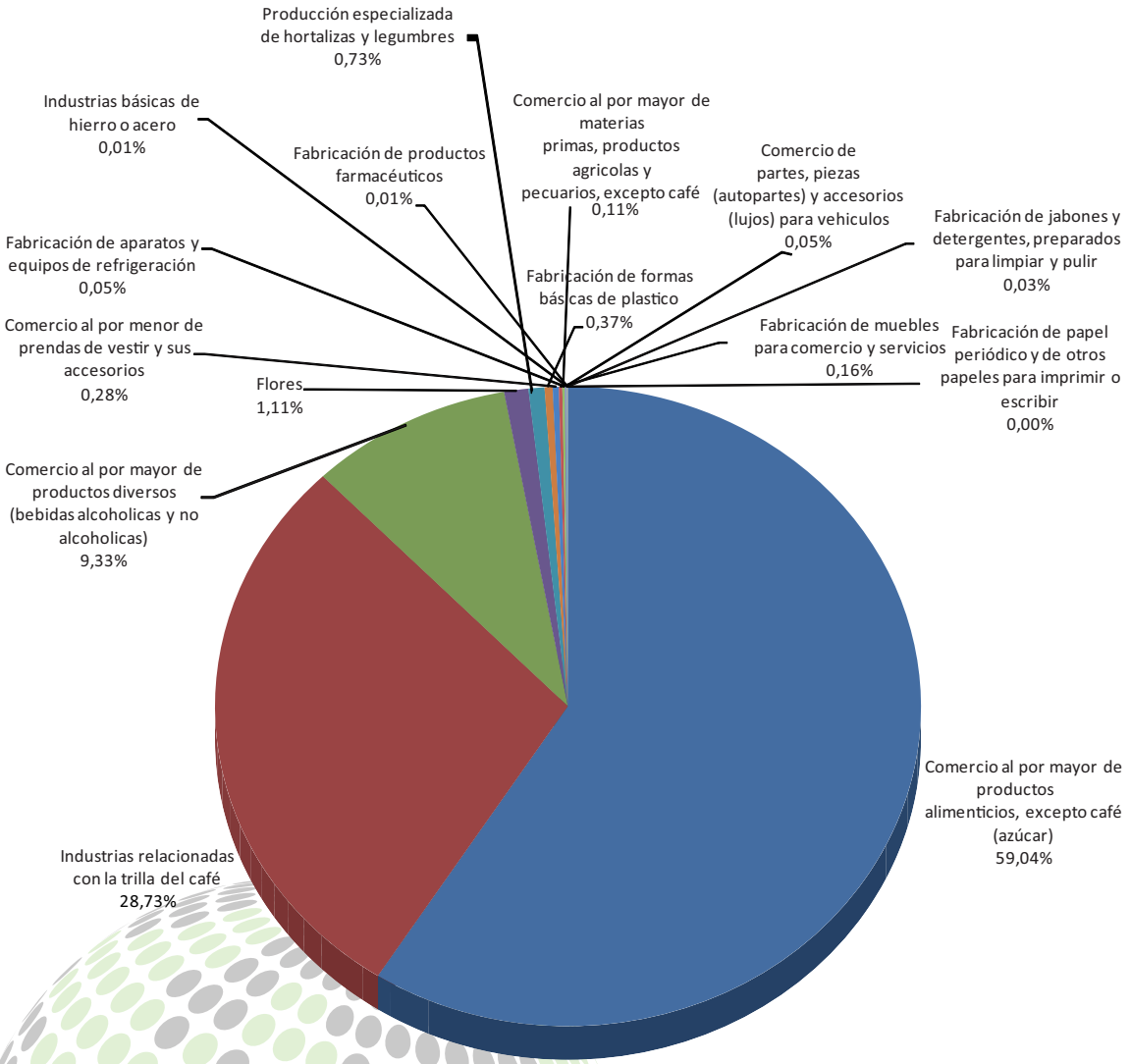
Gráfico 4.3
Principales actividades económicas realizadas por comercializadoras. Cauca 2008




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El comportamiento en 2009 se invirtió con respecto al año 2008 y anteriores, ahora los productos de azúcar se ganan una participación de 59,04% de estas exportaciones mientras que la trilla de café se queda con una participación de 28,73%, marcando un punto crítico para la producción tradicional y dejando entrever la problemática del sector agropecuario en cuanto a su participación en las relaciones internacionales.

Gráfico 4.4
Principales actividades económicas realizadas por comercializadoras. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El siguiente cuadro (Tabla 4.5), presenta características diferentes en cuanto al comportamiento de las empresas dentro de las actividades económicas al interior del Departamento, donde sigue perdiendo importancia el café respecto del año 2008 cuando tuvo la mayor participación entre las empresas ubicadas dentro del territorio caucano (34,02%) la explicación sigue siendo la misma y generalizada como tendencia al sur-occidente colombiano, la producción de café se redujo principalmente por la crisis mundial, la incertidumbre que causó detuvo gran parte de las relaciones comerciales internacionales, en segundo lugar la aparición de las pirámides como fenómeno particular, en el Cauca alejo a los campesinos de la siembra dejando la producción en niveles muy bajos y haciendo protagonistas a sectores como el de los químicos que en 2009 participó con 35,18% de estas exportaciones.

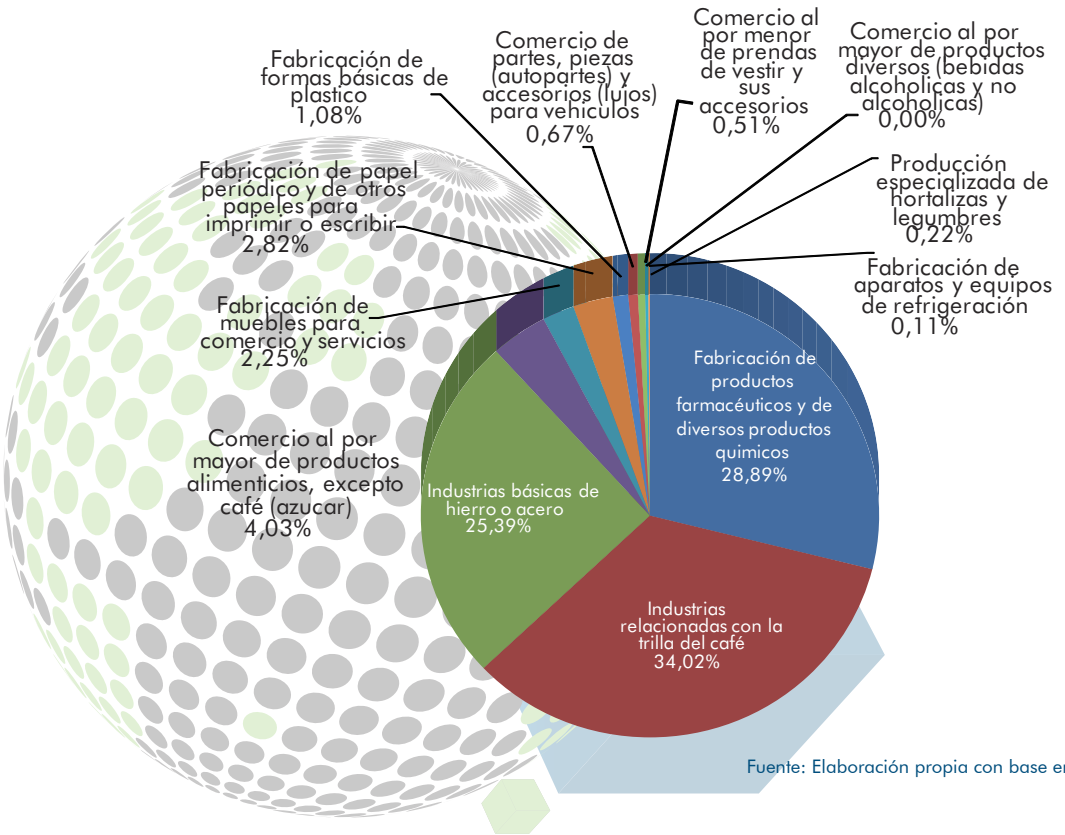
Tabla 4.5
Exportaciones realizadas por empresas caucanas según actividad

| Actividad Económica | # Empresas | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|
| Fabricación de productos farmacéuticos y de diversos productos químicos | 3 | 20.612.257 | 30.495.660 |
| Industrias relacionadas con la trilla del café | 3 | 24.273.583 | 27.323.673 |
| Industrias básicas de hierro o acero | 6 | 18.111.436 | 12.657.067 |
| Comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café (azúcar) | 3 | 2.874.332 | 11.737.835 |
| Fabricación de muebles para comercio y servicios | 1 | 1.607.420 | 2.250.638 |
| Fabricación de papel periódico y de otros papeles para imprimir o escribir | 6 | 2.010.809 | 738.040 |
| Fabricación de formas básicas de plástico | 7 | 773.780 | 644.842 |
| Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos | 3 | 479.076 | 250.967 |
| Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios | 2 | 366.691 | 232.867 |
| Comercio al por mayor de productos diversos (bebidas alcohólicas y no alcohólicas) | 2 | - | 204.638 |
| Producción especializada de hortalizas y legumbres | 1 | 156.660 | 91.008 |
| Fabricación de aparatos y equipos de refrigeración | | 76.075 | 52.471 |
| **Totales** | 40 | 71.342.119 | 86.679.705 |

Fuente: Elaboración propia* con datos del DANE y PROEXPORT.
*Para la elaboración de la anterior tabla no se tuvieron en cuenta algunas empresas que no registraban ubicación y en especial no contaban con un registro en la Superintendencia de Sociedades, además algunas de las empresas aquí contabilizadas participaron de varias actividades económicas.

La pertinencia o relevancia de los siguientes gráficos (Gráfico 4.5 y Gráfico 4.6) radica en su comparación en cuanto a la participación de las diferentes actividades económicas dentro de las exportaciones realizadas por empresas caucanas y se puede resumir en cuatro actividades que generan gran atractivo por su alta productividad y competitividad en mercados internacionales.

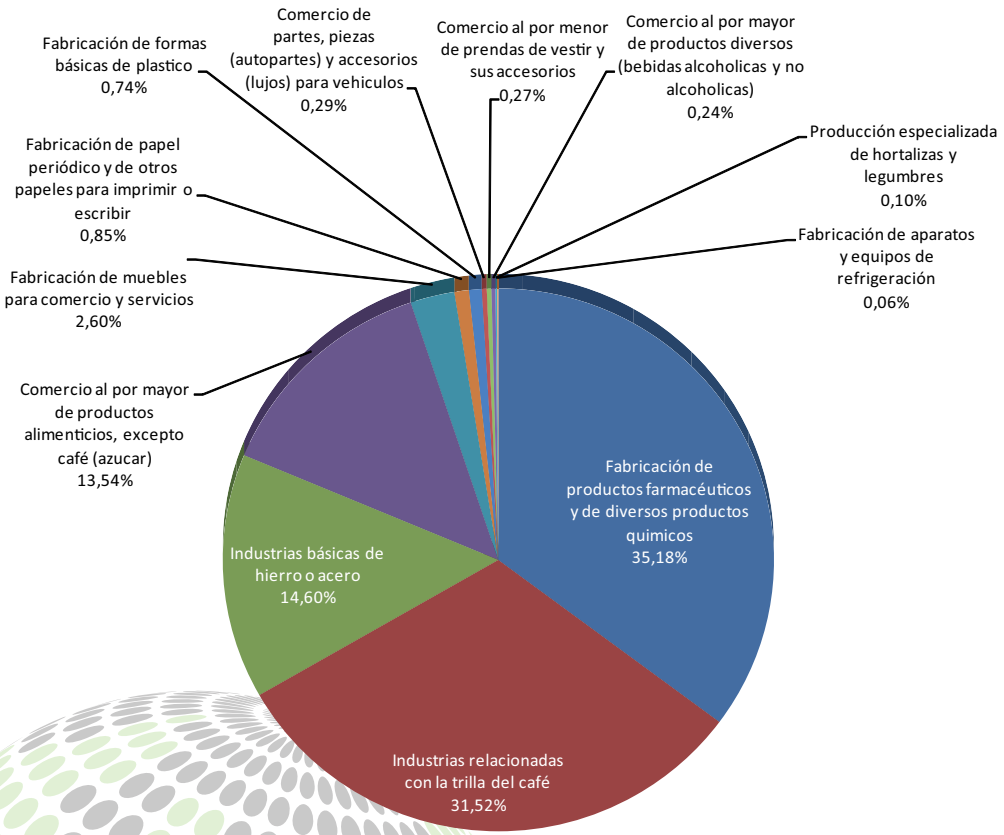
Gráfico 4.5
Principales actividades económicas realizadas por empresas caucanas. Cauca 2008 – 2009.




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Para 2008, el ordenamiento en cuanto a participación lo lideraba las industrias relacionadas con la trilla de café (34,02%), en segundo lugar estaba la fabricación de productos farmacéuticos y de diversos productos químicos (28,89%), las industrias básicas de hierro o acero ocupan el tercer lugar (25,39%) y en cuarto lugar el comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café (azúcar).

Gráfico 4.6
Principales actividades económicas realizadas por empresas caucanas. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

La distribución cambia para 2009, pues la fabricación de productos farmacéuticos y de diversos productos químicos ocupa el primer lugar con 35,18% desplazando al segundo lugar a las industrias relacionadas con la trilla de café que participa con 31,52%, en tercer lugar pero perdiendo porcentaje de participación permanecen las industrias básicas de hierro o acero con 14,60% y conservando el cuarto lugar pero ganando protagonismo dentro de este grupo de exportadores se encuentra el comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café (azúcar) con una mayor participación del 13,54%.

# 5. EMPRESAS IMPORTADORAS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.

En la actualidad ya nadie habla de modelo de sustitución de importaciones o de modelos de crisis y poscrisis, lo que determina el crecimiento económico de los países es la globalización, entendida como la apertura de todos los mercados a todos los posibles oferentes y demandantes, desde la cual se ha generado toda una cultura con la cual se pretende atraer la atención de los pequeños mercados hacia los grandes mercados con el fin de ampliar la masa de productos y propiciar la competencia.

Las importaciones en un determinado país, conforman un gran avance en cuanto permiten extender los conocimientos y experiencias locales, este tipo de negociaciones se hacen con el fin de poder relacionarse mejor con potencias que le aporten un valor agregado a los productos comprados, que en su mayoría deben ser bienes de capital que le aporten crecimiento económico en el corto y mediano plazo a la estrategia de desarrollo planteada mediante las políticas económicas.

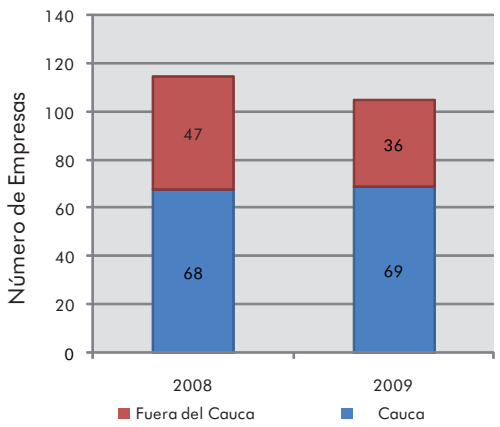
Según datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en su informe "Importaciones Colombianas y Balanza Comercial diciembre de 2009", las importaciones de productos primarios decrecieron 17,1%, los productos basados en recursos naturales decrecieron 23,6%, lo bienes de baja tecnología cayeron 23,2%, los bienes de tecnología media se redujeron 20,2%, mientras que los bienes de alta tecnología aumentaron y su participación en el total de las importaciones corresponde a 24,6%, representados en aviones principalmente, medicamentos computadores, aparatos de electrónica, helicópteros y celulares (e.g. Importaciones Colombianas y Balanza Comercial. 2009).

## 5.1. Localización de las Empresas Importadoras

La falta de empresas nacionales que tengan la capacidad de generar innovación y aportar bienes de capital tendientes a la creación de una industria fuerte que pueda competir en los mercados internacionales, obliga los inversionistas a importar dichos bienes con el fin de potencializar sus negocios en dirección a la productividad y competitividad tanto interna como a nivel internacional.

Es así como vemos gran cantidad de empresas que quieren mejorar la calidad de sus productos y que a su vez sean más productivos y competitivos en los mercados actuales, dichas empresas importadoras en su mayoría son empresas locales[12] que requieren insumos del exterior como parte de su proceso de tecnificación con miras en la competitividad para la exportación, de tal modo que generan una gran cantidad de demanda de bienes del exterior reflejados en el Gráfico 5.1, donde se muestra el número de empresas importadoras del departamento del Cauca.

Gráfico 5.1
Importaciones según localización de las empresas. Cauca 2008 - 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Como se aprecia en el gráfico anterior, las empresas importadoras en 2008 fueron 115, de las cuales 68 (59,13%) estaban ubicadas dentro del territorio del departamento del Cauca y las restantes 47 (40,87%) por fuera, que en su mayoría se conocen como Comercializadoras Internacionales (CI).

Igualmente, muestra el gráfico que las empresas importadoras en 2009 disminuyeron a 105, de las cuales 69 (65,71%) una más que el año anterior de las ubicadas dentro del territorio del departamento del Cauca y las restantes 36 (34,29%), 11 menos que en 2008 registradas por fuera del Cauca.

[12] Estas Empresas, son las mismas que encontramos en el Capítulo anterior (Capítulo 4), son empresas grandes que realizan sus propias compras de tecnología e insumos en el exterior sin necesidad de recurrir a intermediarios.

Igualmente, muestra el gráfico que las empresas importadoras en 2009 disminuyeron a 105, de las cuales 69[13] (65,71%) una más que el año anterior de las ubicadas dentro del territorio del departamento del Cauca y las restantes 36 (34,29%), 11 menos que en 2008 registradas por fuera del Cauca.

Tabla 5.1
Principales empresas importadoras ubicadas en el departamento. Cauca 2008 – 2009.

| Razón social | US$CIF 2008 | % 2008 | US$CIF 2009 | %2009 |
|---|---|---|---|---|
| FAMILIA DEL PACÍFICO LTDA | 47.841.974 | 14,88 | 26.825.517 | 12,23 |
| TECNOSUR S.A. | 37.754.516 | 11,74 | 22.058.729 | 10,63 |
| DRYPERS ANDINA S.A. | 18.321.815 | 5,70 | 20.130.621 | 9,18 |
| GENFAR S.A. | 13.831.839 | 4,30 | 15.194.850 | 6,93 |
| AGROPECAURIA LATINOAMERICANA S.A. | 9.506.201 | 2,96 | 14.709.793 | 6,71 |
| PERFILAMOS DEL CAUCA S.A. | 20.549.025 | 6,36 | 11.287.563 | 5,15 |
| CENTRO DE MECANIZADOS DEL CAUCA S.A. | 8.868.135 | 2,76 | 9.082.991 | 4,14 |
| BALANCEADOS DEL CAUCA S.A. BADELCA U.A | 10.276.486 | 3,20 | 7.829.053 | 3,57 |
| CARTONERA NACIONAL S.A. | 356.885 | 0,11 | 7.245.923 | 3,30 |
| INDUSTRIA ANDINA DE ABSORTES S.A. | 1.663.718 | 0,52 | 6.099.748 | 2,78 |
| COLOMBINA DEL CAUCA S.A. | 8.961.775 | 2,79 | 6.052.722 | 2,76 |
| FRIOMIX DEL CAUCA S.A. | 8.132.630 | 2,53 | 6.027.300 | 2,75 |
| METREX S.A. | 5.678.993 | 1,77 | 5.049.997 | 2,30 |
| PAPELES DEL CAUCA S.A. | 4.114.536 | 1,28 | 4.877.975 | 2,22 |
| OMNILIFE MANUFACTURA DE COLOMBIA LTDA. | 3.563.504 | 1,11 | 4.446.515 | 2,03 |
| METECNO DE COLOMBIA S.A. | 14.712.445 | 4,58 | 3.585.774 | 1,63 |
| PERFILES COLOMBIANOS PERFICOL S.A. | 1.068.476 | 0,33 | 3.079.378 | 1,40 |
| TAMBORES DE COLOMBIA S.A. | 14.022.758 | 4,36 | 2.384.453 | 1,09 |
| PROPULSORA S.A. | 2.910.530 | 0,91 | 2.278.615 | 1,04 |
| QUÍMICOS DEL CAUCA QUIMICAUCA LTDA | 15.121.396 | 4,70 | 2.264.741 | 1,03 |
| Total de importaciones 20 Empresas Caucanas | 247.167.638 | 76,87 | 180.512.259 | 82,30 |
| Total de importaciones Empresas Caucanas * | 269.523.458 | 83,82 | 197.179.716 | 89,90 |
| Total de importaciones | 321.557.701 | 100,00 | 219.335.952 | 100,00 |

*68 Empresas caucanas en el 2008 y 69 Empreasas caucanas en 2009.

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

Es importante generar cadenas productivas que incentiven la necesidad de importar bienes de capital que cumplan con los estándares internacionales para la producción de bienes de consumo competitivos a nivel local e internacional, generando crecimiento y desarrollo de la industria nacional, de manera que se amplíe la demanda de maquinaria actual proveniente de mercados importantes como los tradicionales (E.E.U.U. y U.E.) o los nuevos (China), factores que ampliarían la estructura de mercado y lo impulsarían a desarrollar nuevos canales de comercialización y redes de apoyo internacional en el proceso de tecnificación de las empresas locales.

En valores, las importaciones totales del Cauca en 2008 fueron de US$ 321,56 millones CIF, que se repartieron entre las empresas ubicadas dentro del departamento y las foráneas así, US$ 269,52 millones CIF y US$ 48,99 millones CIF respectivamente, ver Tabla 5.1, mientras que en 2009 las importaciones totales fueron de US$ 219,34 millones CIF, de las cuales las importaciones de las empresas ubicadas en el departamento fueron de US$ 197,18 millones CIF, mientras que las importaciones de empresas ubicadas fuera del Cauca fueron de US$ 21,86 millones CIF.

En 2008 las empresas importadoras ubicadas en el departamento del Cauca participaron con 83,82% del total de las importaciones, mientras que para 2009 estas empresas registraron una participación del 89,90%, sin embargo, el monto disminuyó considerablemente, como es la tendencia de las importaciones totales, pues se pasó de US$ 269,52 millones CIF en 2008 a US$ 197,18 millones CIF en 2009, una disminución en términos porcentuales del 26,84%.

Otro factor relevante es el de las importaciones de las 20 principales empresas ubicadas dentro del departamento del Cauca, pues en 2008 participaron con un 76,87% del total de las importaciones registradas cuyo monto ascendió a US$ 247,17 millones CIF, entre tanto que para 2009 esta participación fue del 82,30% y su monto de

[13]Realmente fueron 72 las empresas Ubicadas dentro del Departamento, pero no se obtuvo información de 3 de ellas en la Superintendencia de Sociedades, y se excluyeron de ésta parte del documento, pero se contabilizarán más adelante para fines específicos de la ubicación de las empresas dentro del Departamento.

US$ 180,51 millones CIF, presentándose una disminución del 26,97%, ubicándose así, muy cerca del comportamiento global de las importaciones por empresas del Departamento. En otras palabras, éstas 20 empresas jalonan gran parte de la dinámica importadora caucana.

El siguiente cuadro (Tabla 5.2) nos sitúa dentro de las empresas importadoras ubicadas por fuera del Cauca, las cuales para 2008 participaron con 15,24% del total importado, mientras que para 2009 estas empresas registraron una participación del 9,97%, así mismo, el monto disminuyó, como lo ocurrido con las importaciones totales, pues se pasó de US$ 48,99 millones CIF en 2008 a US$ 21,86 millones CIF en 2009, una disminución significativa en términos porcentuales del 55,39%.

Un factor que vale la pena tener en cuenta, es el de las importaciones de las principales empresas (primeras 10) ubicadas fuera del Cauca, pues en 2008 participaron con un 14,47% del total de las importaciones registradas cuyo monto ascendió a US$ 46,54 millones CIF, entre tanto que para 2009 esta participación fue del 9,50% y su monto de US$ 20,83 millones CIF, presentándose una disminución que conserva la tendencia del total de las importaciones registradas del 55,24%.

La disputa por cuales empresas aportan un mayor monto al total de las importaciones Caucanas la siguen ganando las empresas ubicadas dentro del Departamento (89,90%), por lo que es preciso identificar dentro de estas empresas, cuantas son, en donde se encuentran y cuanto le aportan al departamento del Cauca, como continuación del proceso de caracterización de la dinámica importadora del Departamento que deja ver el impacto social en términos de inversión y empleo.

Tabla 5.2
Principales empresas importadoras ubicadas fuera del departamento. Cauca 2008 – 2009.

| RAZON SOCIAL | US$ CIF 2008 | % 2008 | US$ CIF 2009 | % 2009 |
|---|---|---|---|---|
| CARGRAPHICS S A | 19.256.809 | 5,99 | 8.509.007 | 3,88 |
| COLGATE PALMOLIVE COMPANIA | 17.589.511 | 5,47 | 5.565.116 | 2,54 |
| PEPSI COLA COLOMBIA LTDA | 7.812.590 | 2,43 | 3.833.034 | 1,75 |
| INDUSERVI LIMITADA | - | 0,00 | 795.266 | 0,36 |
| PRODUCTOS FAMILIA S.A. | 30.770 | 0,01 | 508.984 | 0,23 |
| CONSORCIO CARIBE INTERNACIONAL | - | 0,00 | 411.267 | 0,19 |
| ALPINA PRODUCTOS ALIMENTICIOS S A | 860.691 | 0,27 | 381.845 | 0,17 |
| VINOS DE LA CORTE S.A. | 728.894 | 0,23 | 355.743 | 0,16 |
| ALIMENTOS CARNICOS S.A. | 257.653 | 0,08 | 307.881 | 0,14 |
| VALLECILLA B Y VALLECILLA M Y CIA S C A CARVAL DE COLOMBIA | - | 0,00 | 159.647 | 0,07 |
| Total Importaciones 10 Empresas Foráneas | 46.536.918 | 14,47 | 20.827.791 | 9,50 |
| Total Importaciones Empresas Foráneas* | 48.996.472 | 15,24 | 21.858.935 | 9,97 |
| Total Importaciones | 321.557.701 | 100,00 | 219.335.952 | 100,00 |

*47 empresas foráneas en 2008 y 36 empresas foráneas en 2009

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Tabla 5.3
Empresas clasificadas según tamaño y localización. Cauca 2008 – 2009.

| MUNICIPIO / TAMAÑO | CALOTO | MIRANDA | POPAYÁN | PUERTO TEJADA | SANTANDER DE QUILICHO | VILLA RICA | OTROS | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GRANDE | 13 | 2 | 2 | 5 | 8 | 0 | 0 | 30 |
| MEDIANA | 2 | 0 | 1 | 4 | 5 | 0 | 0 | 12 |
| PEQUEÑA | 0 | 1 | 12 | 2 | 2 | 1 | 0 | 18 |
| N.D | 2 | 0 | 7 | 0 | 0 | 1 | 2 | 12 |
| TOTAL | 17 | 3 | 22 | 11 | 15 | 2 | 2 | 72 |
| TOTAL IMPORTADO | 69.245.087 | 9.484.621 | 6.607.773 | 27.401.861 | 84.406.631 | 42.368 | 239.733 | 197.428.075 |
| PARTICIPACIÓN | 35,07 | 4,80 | 3,35 | 13,88 | 42,75 | 0,2 | 0,12 | 100,00 |

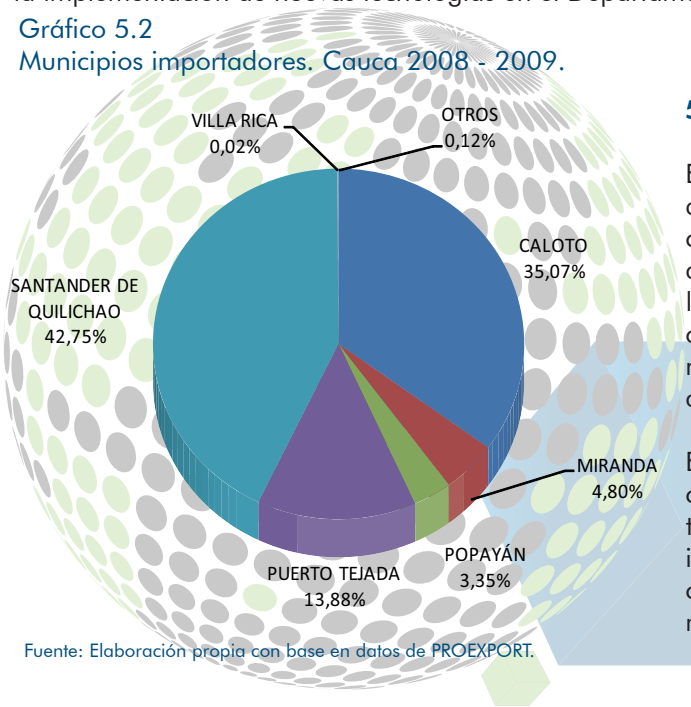
Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y PROEXPORT

La tabla 5.3, nos aclara la ubicación de las empresas dentro del departamento del Cauca, se tiene entonces que de las 72 empresas, 30 de ellas son catalogadas como grandes empresas según la superintendencia de sociedades que estipula que estas manejan un monto de activos superior a los 30.000 salarios mínimos legales vigentes (SMLV) o que tienen más de 200 empleados en su planta, 28 de ellas se localizan en el norte del Cauca donde se implantó la Ley Páez y que a partir de 2008 se denomina zona franca colombiana, es decir el 38,89% de las empresas caucanas (Gráfico 5.2), factor que las beneficia en cuanto a tributación y comercio internacional, dadas las características de dichas zonas decretadas bajo criterios de institucionalidad.

Además, existen 12 empresas medianas y 18 pequeñas, de las cuales 17 se ubican en el norte del Cauca, otro 23,61% adicional a la participación de las empresas en el norte del Departamento (Gráfico 4.2) y existen 12 empresas que no han registrado sus activos o el número de empleados ante la Cámara de Comercio del Cauca, de ellas 3 se encuentran en el norte del Cauca, lo que da un total de 48 empresas que mueven un monto de US$ 190,58 millones CIF, con una participación del 96,53% sobre el total exportado por las empresas ubicadas dentro del departamento del Cauca (Gráfico 5.2).

El gráfico 5.2, presenta una distribución con una marcada tendencia de las empresas a ubicarse en el norte del Cauca, conociendo las ventajas mostradas por la zona franca, como las condiciones de los factores y las industrias relacionadas, que conforman todo un ambiente proactivo a las sinergias, clusters y cadenas productivas desarrolladas en un contexto industrial que fortalece todo el sistema que dinamiza las importaciones tendiente a la implementación de nuevas tecnologías en el Departamento.

Gráfico 5.2
Municipios importadores. Cauca 2008 - 2009.




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

## 5.2. Perfil de las Empresas Importadoras

En esta parte se tendrá en cuenta la actividad económica de las empresas, y los montos de cada clasificación con el fin de determinar los sectores más importantes a nivel de definir cuales traen mayores beneficios a la industria local y poderlos incluir dentro de los convenios o tratados comerciales, dada la tendencia a negociar más productos y que estos le aporten un valor agregado a la producción local.

El año 2009 representó grandes cambios en la configuración de los sectores económicos de la región, teniendo en cuenta la apertura a diferentes mercados internacionales que pudieran subsanar los sesgos en cuanto a los bienes y servicios importados desde los mercados tradicionales.

Tabla 5.4
Importaciones a través de comercializadoras según actividad económica. Cauca 2008 – 2009.

| ACTIVIDAD ECONÓMICA | US$ CIF 2009 | # Empresas | % 2009 |
|---|---|---|---|
| Producción de sustancias y productos químicos básicos y diversos mediante procesos biotecnológicos, excepto productos farmacéuticos | 9.650.932 | 4 | 44,15 |
| Comercio al por mayor de materiales de construcción, ferretería y vidrio | 8.509.007 | 1 | 38,93 |
| Comercio al por mayor de productos textiles y productos confeccionados | 873.835 | 2 | 4,00 |
| Comercio al por mayor de maquinaria y equipo para la agricultura, minería, construcción y la industria | 821.844 | 12 | 3,76 |
| Comercio al por mayor de instrumentos de medición, verificación, análisis, navegación y suministros | 539.212 | 4 | 2,47 |
| Fabricación de plumas, lápices, artículos de oficina, pintura y dibujo | 508.984 | 1 | 2,33 |
| Fabricación de envases y artículos de vidrio para uso industrial | 356.254 | 2 | 1,63 |
| Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos autom otores | 307.881 | 1 | 1,41 |
| Preparación y aprovechamiento de subproductos de la matanza | 101.327 | 1 | 0,46 |
| Comercio al por mayor de papel y cartón; productos de papel y cartón | 86.936 | 2 | 0,40 |
| Comercio al por mayor de plásticos en formas primarias | 42.466 | 2 | 0,19 |
| Fabricación de azúcares químicamente puros, como la glucosa, dextrosa, galactosa, glucósidos | 30.186 | 1 | 0,14 |
| Comercio al por mayor de frutas, legumbres y tubérculos | 22.880 | 1 | 0,10 |
| Actividades de promoción comercial mediante cartillas de sellos de canje | 5.176 | 1 | 0,02 |
| Comercio al por mayor de prendas de vestir de cuero y sus accesorios | 2.015 | 1 | 0,01 |
| Total | 21.858.935 | 36 | 100,00 |

Fuente: Elaboración propia* con datos del DANE y PROEXPORT.
*Para la elaboración de la anterior tabla no se tuvieron en cuenta algunas empresas que no registraban ubicación y en especial no contaban con un registro en la Superintendencia de Sociedades, además algunas de las empresas aquí contabilizadas participaron de varias actividades económicas.

El creciente sistema de zona franca al norte del departamento del Cauca deja entrever una tendencia hacia la importación de bienes con alto valor agregado, traídos por grandes empresas ubicadas dentro del departamento, pero haciendo un comparativo con el año anterior vemos un sensible cambio en la participación de las actividades, para 2008 los productos químicos obtenía más de la mitad de las exportaciones (54,47%, Tabla 5.4), y los materiales de construcción superaban los cuarenta puntos porcentuales (41,13%, Tabla 5.4).

El siguiente cuadro (Tabla 5.5), presenta características diferentes en cuanto al comportamiento de las empresas Departamento, donde sigue ganando importancia la dentro de las actividades económicas al interior del maquinaria industrial respecto del año 2008 cuando tuvo la mayor participación entre las empresas ubicadas dentro del territorio caucano y aunque su participación (61,75%), se disminuye en 2009 (53,61%) la explicación sigue siendo la misma y generalizada como tendencia nacional, la industrialización sigue su marcha y Colombia quiere continuar la senda expansionista a través de la importación de bienes de capital que le den valor agregado la producción local con el fin de llegar a mercados más exigentes y con una buena presencia, mejorando la calidad de los productos desarrollados en el país.

Tabla 5.5
Importaciones realizadas por empresas caucanas según actividad económica. Cauca 2008 – 2009.

| ACTIVIDAD ECONÓMICA | US$ CIF 2008 | # EMPRESA | % 2008 | US$ CIF 2009 | # EMPRESA | % 2009 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Comercio al por mayor de maquinaria para la industria metalúrgica | 162.375.140 | 18 | 61,75 | 105.841.988 | 21 | 53,61 |
| Fabricación de envases , cajas vasijas y bolsas en material plástico | 17.873.766 | 3 | 6,80 | 20.325.279 | 4 | 10,30 |
| Producción de sustancias y productos químicos básicos y diversos mediante procesos biotecnológicos , excepto productos farmaéuticos | 34.939.027 | 5 | 13,29 | 17.761.568 | 6 | 9,00 |
| Comercio al por mayor de instrumentos de medición , verificación, análisis navegación y suministros | 16.333.049 | 7 | 6,21 | 17.081.754 | 10 | 8,65 |
| Producción especializada de cereales y oleaginosas | 9.830.619 | 2 | 3,74 | 14.889.021 | 2 | 7,55 |
| Comercio al por mayor de plásticos en formas primarias | 3.281.313 | 6 | 1,25 | 9.061.913 | 10 | 4,59 |
| Comercio de partes , piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores | 635.069 | 3 | 0,24 | 7.502.305 | 8 | 3,80 |
| Fabricación de barriles, cubos y tambores metálicos de gran capacidad para embalaje almacenamiento y transporte | 14.022.758 | 1 | 5,33 | 2.384.453 | 1 | 1,21 |
| Comercio al por mayor de papel y cartón ; productos de papel y cartón | 3.461.127 | 3 | 1,32 | 2.362.648 | 3 | 1,20 |
| Comercio al por mayor de productos textiles y productos | 163.805 | 1 | 0,06 | 163.805 | 1 | 0,08 |
| Preparación y aprovechamiento de subproductos de la matanza | - | 0 | 0,00 | 21.011 | 1 | 0,01 |
| Fabricación de artículos didácticos en cualquier material | - | 0 | 0,00 | 13.140 | 3 | 0,01 |
| Comercio al por mayor de materiales de construcción , ferretería y vidrio | 35.031 | 1 | 0,01 | 8.200 | 1 | 0,00 |
| Comercio al por mayor de prendas de vestir de cuero y sus accesorios | - | 0 | 0,00 | 988 | 1 | 0,00 |
| **TOTAL** | **262.950.824** | **50** | **100,00** | **197.428.075** | **72** | **100,00** |

Fuente: Elaboración propia* con datos del DANE y PROEXPORT.
*Para la elaboración de la anterior tabla no se tuvieron en cuenta algunas empresas que no registraban ubicación y en especial no contaban con un registro en la Superintendencia de Sociedades, además algunas de las empresas aquí contabilizadas participaron de varias actividades económicas.

## 5.3. Dinámica de entrada y salida de empresas importadoras y su efecto sobre las empresas existentes (Estructura de mercado y su grado de competencia) Importadoras.

La estructura de mercado se entiende como el espacio, tiempo y situación de un determinado mercado con respecto a la competición, es la forma en la que se lleva a cabo esa competición lo que le da el adjetivo que la califica, la posibilidad de cada mercado la determina su estructura y la permisividad de sus competidores.

La revisión de la literatura permite llegar al punto (competición) variando los principales enunciados, como los bienes importados, la estructura de mercado y la ubicación de las empresas, por eso empezaremos por la ubicación de las empresas, en concreto: las que permanecen, entran y salen del mercado. El siguiente cuadro (Tabla 5.6) nos presenta un panorama abierto de la ubicación geoestratégica de las empresas, frente a su participación o no de las importaciones en el periodo de estudio.

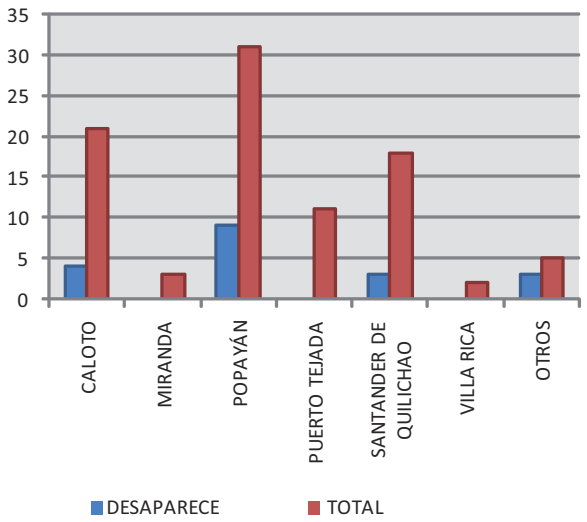
Tabla 5.6
Empresas importadoras caucanas según su permanencia en el mercado. Cauca 2008 – 2009.

| MUNICIPIO / TAMAÑO | CALOTO | MIRANDA | POPAYÁN | PUERTO TEJADA | SANTANDER DE QUILICHO | VILLA RICA | OTROS | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| DESAPARECE | 4 | 0 | 9 | 0 | 3 | 0 | 3 | 19 |
| PERMANECE | 16 | 2 | 9 | 9 | 13 | 1 | 0 | 50 |
| NUEVA | 1 | 1 | 13 | 2 | 2 | 1 | 2 | 22 |
| TOTAL | 21 | 3 | 31 | 11 | 18 | 2 | 5 | 91 |
| TOTAL IMPORTADO 2008 | 114.680.960 | 9.364.077 | 7.415.631 | 38.591.588 | 99.116.757 | 567.607 | 111.255 | 269.847.875 |
| TOTAL IMPORTADO 2009 | 69.245.087 | 9.484.621 | 6.607.773 | 27.401.861 | 84.406.631 | 42.368 | 239.733 | 197.428.075 |
| PARTICIPACIÓN 2008 | 42,50 | 3,47 | 2,75 | 14,30 | 36,73 | 0,21 | 0,04 | 100,00 |
| PARCTIPACIÓN 2009 | 35,07 | 4,80 | 3,35 | 31,88 | 42,75 | 0,2 | 0,12 | 100,00 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

La Tabla 5.6 muestra la cantidad de empresas ubicadas en el Departamento (91), de las cuales 19 han desaparecido (participación del 20,88%), 9 en Popayán (participación del 9,89%) y 7 en el norte del Cauca (participación del 7,70%) ver Gráfico 5.3.

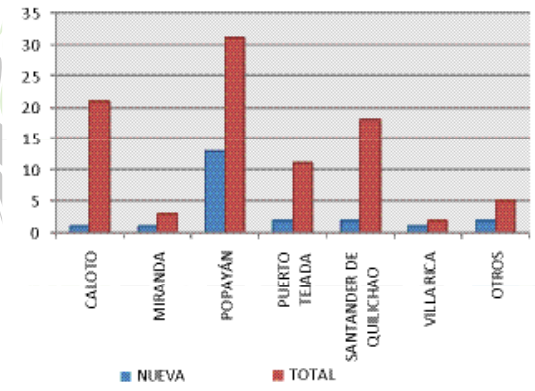
Gráfico 5.3
Número de empresas importadoras caucanas que desaparecieron. Cauca 2009.




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

50 de las empresas ubicadas en el Departamento permanecen o repiten participación en 2009, 9 de ellas se encuentran en Popayán (participación del 9,89%), y las restantes 41 se ubican en el norte del Cauca (participación del 45,05%) ver Gráfico 5.4.

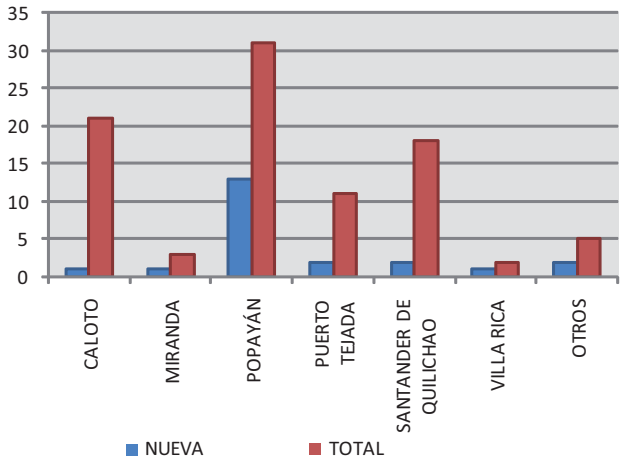
Gráfico 5.4
Número de empresas importadoras caucanas que permanecieron. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

De las 91 empresas ubicadas en el Cauca, 22 son nuevas en 2009 de las cuales 13 se radican en Popayán (participación del 14,29%) y 8 se localizan en el norte del Cauca (participación del 7,69%) ver Gráfico 5.5.

Gráfico 5.5
Número de empresas importadoras caucanas nuevas. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El modelo de Armington empleado por Hernández (1998) para desarrollar su modelo de elasticidades de sustitución de las importaciones para la economía colombiana, muestra cómo pueden afectar los términos arancelarios (de los productos importados) la oferta de un bien o servicio dentro del país, teniendo en cuenta si los bienes son sustitutos perfectos o no (de los productos domésticos).

"Si los bienes importados y producidos domésticamente fueran sustitutos perfectos, el precio del bien producido domésticamente necesariamente cambiaría en la misma proporción que el precio del bien importado. Sin embargo, si los bienes son sustitutos imperfectos, el precio del bien doméstico no cambiaría en la misma proporción que el precio del bien importado" (Hernández, 1998: 81).

Hernández (1998) además aclara que la política comercial debe tener en cuenta esta situación, de manera que la estructura de la producción local se beneficie en cuanto al grado de sustituibilidad de dichos bienes, es decir, que el impacto de los bienes sea compensado entendiendo que a mayor grado de

sustituibilidad (sustitutos prefectos) el arancel sea superior, en caso contrario cuando el grado de sustituibilidad sea menor (sustitutos imperfectos) el arancel que se le aplica al bien importado se disminuya.

Lo anterior hace referencia a que la competencia ha de deberse en primer lugar al grado de sustituibilidad, factor que puede controlar el Estado cuando pretende proteger las empresas locales frente a las foráneas, pero permitiendo que dentro del país se de la competencia, alejando la estructura de mercado de una competencia monopolística, y evitando llegar a los extremos o en caso contrario salir de una situación de monopolio, oligopolio, monopsonio u oligopsonio, los cuales producen graves distorsiones en el mercado.

competencia, alejando la estructura de mercado de una competencia monopolística, y evitando llegar a los extremos o en caso contrario salir de una situación de monopolio, oligopolio, monopsonio u oligopsonio, los cuales producen graves distorsiones en el mercado.

La ubicación de las empresas también juega un rol preponderante, junto con el tema de la sustituibilidad, ya que una ubicación geoestratégica (no aleatoria) le permita a las empresas desarrollar clusters, involucrar factores como los incentivos, que tienden a generar aglomeraciones por la misma dinámica de las industrias y la presencia de externalidades debido a la proximidad (Tamayo y Maldonado, 2006).

La explicación del por qué existe este tipo de aglomeraciones la explica Venables (1999) en "Geographical disadventage", su principal principio es el de los costos de transporte con los que determina una función de precios que elevaría los costos de producción según la distancia entre pares de industrias, pues si existe ya una zona franca como en el norte del Cauca que ofrece todo tipo de ventajas para el desarrollo de una industria fuerte, es ahí donde se han de localizar (se mantienen constantes los servicios públicos, las vías, etc.) produciendo sinergias gracias a su proximidad.

El Cauca cuenta con un gran territorio en uno de los sectores más industrializados del sur-occidente colombiano, factor que lo potencializa y lo proyecta como centro de aglomeración de industrias, el marco jurídico ya existe, la responsabilidad de desarrollarse corre por cuenta de las propias industrias, ahí entra el juego de la competencia, y la mejor forma de competir es con costos, por medio de la tecnología y alianzas estratégicas (transportadores), eficiencia, que lo que se tenga que hacer se haga en el menor tiempo posible (reducción de los tiempos de producción), calidad, cada producto debe conservar unos estándares de calidad que lo acrediten en el mercado internacional (por ejemplo: normas ISO), variedad, que se obtengan productos diferenciados (gustos, tamaño, edad, etc.) y responsiveness que se pueda reaccionar inmediatamente ante cambios en la demanda y nuevas oportunidades (cambios en los anteriores factores de competencia) algo de retroalimentación frente a posibles choques externos (Altenberg, Hillebrand y Meyer – Stamer, 1998: 23) (Sinisterra, 2009: 3).

Corroborar la anterior información se hace dispendiosa, pero se cuenta con una base de datos que puede arrojar indicadores satisfactorios con los que se dará análisis al comportamiento de la estructura de mercado, "En general, los indicadores para análisis regional son de estructura simple. El marco metodológico básico para los indicadores que siguen a continuación se formuló sobre la base de la medición de tasas de crecimiento, migración, supervivencia, y mortalidad utilizadas tradicionalmente en el análisis sociodemográfico[14]" (Sinisterra, 2009: 19).

Sinisterra (2009), definió los indicadores como, REPET[15] , TCE[16] , TBM[17] , TBN[18] y TSV[19] , para el presente estudio se tomaron dichos indicadores para realizar el análisis de las empresas importadoras ubicadas en el departamento del Cauca.

REPET para el presente caso son empresas importadoras que permanecieron activas en los dos años de estudio (2008 – 2009) por actividad económica, TCE son las empresas importadoras en 2009 menos las importadoras en 2008, sobre las importadoras en 2008, multiplicado por cien por ciento (porcentaje de crecimiento de las empresas importadoras por actividad económica), TBM es el porcentaje de empresas importadoras que desaparecen entre 2008 y 2009 según actividad económica y se calcula hallando la diferencia entre las empresas importadoras en 2008

[14]Siguiendo los métodos de medición económica formulados por Lora (2005).
[15]Empresas que exportaron en los 2 años de estudio.
[16]Tasa de Crecimiento de las Empresas.
[17]Tasa Bruta de Mortalidad.
[18]Tasa Bruta de Natalidad.
[19]Tasa de Supervivencia.

y las que permanecen en 2009 (estas se denomina empresas salientes), y luego se dividen entre las empresas importadoras en 2008, TBN que es el porcentaje de nuevas empresas importadoras por actividad económica en el periodo de estudio y se calcula restando las empresas importadoras en 2009 entre las empresas que permanecen en 2009 (REPET) (estas se denominan empresas entrantes), y después se dividen entre el total de empresas importadoras en 2009, y TSV que mide la probabilidad de una empresa importadora de mantenerse dentro del mercado según su actividad económica y se calcula como la relación entre las empresas que permanecen en el mercado (REPET) y el total de las empresas importadoras en 2009 dada su actividad económica.

Tabla 5.7
Estructura de mercado de las empresas importadoras caucanas según su actividad económica. Cauca 2008 – 2009.

| ACTIVIDAD ECONÓMICA | # Empresas 2008 | # Empresas 2009 | REPEAT | TCE | Empresas Salientes | Empresas Entrantes | TBM | TBN | TSV |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Comercio al por mayor de maquinaria para la industria metalúrgica | 20 | 21 | 18 | 5,00% | 2 | 3 | 10,00% | 14,29% | 85,71% |
| Fabricación de envases, cajas y vasijas y bolsas en material plástico | 1 | 1 | 1 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| Producción de sustancias y productos químicos básicos y diversos mediante procesos biotecnológicos, excepto productos farmacéuticos | 8 | 6 | 5 | -25,00% | 3 | 1 | 37,50% | 16,67% | 83,33% |
| Comercio al por mayor de instrumentos de medición, verificación, análisis, navegación y suministros | 13 | 10 | 7 | -23,08% | 6 | 3 | 46,15% | 30,00% | 70,00% |
| Producción especializada de cereales y oleaginosas | 2 | 2 | 2 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| Comercio al por mayor de plásticos en formas primarias | 11 | 10 | 6 | -9,09% | 5 | 4 | 45,45% | 40,00% | 60,00% |
| Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores | 1 | 1 | 1 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| Fabricación de barriles, cubos y tambores metálicos de gran capacidad para embalaje almacenamiento y transporte | 1 | 1 | 1 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| Comercio al por mayor de papel y cartón; productos de papel y cartón | 3 | 3 | 3 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| Elaboración y envase de jugos de frutas | 3 | 4 | 3 | 33,33% | 0 | 1 | 0,00% | 25,00% | 75,00% |
| Preparación y aprovechamiento de subproductos de la matanza | 0 | 1 | 0 | - | 0 | 1 | - | 100,00% | 0,00% |
| Fabricación de artículos didácticos en cualquier material | 0 | 3 | 0 | - | 0 | 3 | - | 100,00% | 0,00% |
| Comercio al por mayor de materiales de construcción, ferretería y vidrio | 3 | 1 | 1 | -66,67% | 2 | 0 | 66,67% | 0,00% | 100,00% |
| Comercio al por mayor de prendas de vestir de cuero y sus accesorios | 0 | 1 | 0 | - | 0 | 1 | - | 100,00% | 0,00% |
| Comercio de vehículos automotores nuevos | 3 | 7 | 2 | 133,33% | 1 | 5 | 33,33% | 71,43% | 28,57% |
| Total | 69 | 72 | 50 | 3,99% | 19 | 22 | 19,93% | 33,16% | 66,84% |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

El sector de la metalmecánica sigue siendo el sector que jalona las importaciones caucanas aportando 21 empresas (participación del 29,17%) en 2009, una más que el año anterior, le siguen el sector de los instrumentos y aparatos (participación del 13,89%) y el sector de los artículos de plástico y caucho y los artículos industriales [20] (participación del 13,89%) con 10 empresas cada actividad económica, que conforman un grupo de las actividades económicas con mayor número de empresas. Cabe destacar aquí, la actividad económica de la importación de vehículos que en 2008 manejaba 3 empresas y que para 2009 son 7 un importante crecimiento (133,33%) en el número de empresas que responde a la tendencia de la tasa de cambio, aportando al total de empresas importadoras en 2009 un 9,72%.

Si ahora analizamos la situación desde el punto de vista de la tasa de crecimiento de las empresas (TCE), se nota una variación en los tipos de actividades económicas

[20]En esta actividad económica se incluyeron el sector del plástico y caucho junto con el sector de los artículos industriales, dado que dichos artículos fueron representados por mesas de plástico, y solamente se reportó una empresa en el año 2008.

que realmente aceptan o permiten la entrada o salida de empresas, la TCE más alta la tiene la actividad económica del comercio de vehículos automotores con un crecimiento en el número de empresas del 133,33%, en el número de empresas que responde a la tendencia de la tasa de cambio, aportando al total de empresas importadoras en 2009 un 9,72%.

Si ahora analizamos la situación desde el punto de vista de la tasa de crecimiento de las empresas (TCE), se nota una variación en los tipos de actividades económicas que realmente aceptan o permiten la entrada o salida de empresas, la TCE más alta la tiene la actividad económica del comercio de vehículos automotores con un crecimiento en el número de empresas del 133,33%, muy por encima del segundo lugar ocupado por la actividad económica relacionada con la elaboración y envase de jugos de frutas cuya TCE es de 33,33% y en tercer lugar se encuentra el comercio al por mayor de maquinaria para la industria metalúrgica con una TCE del 5,00%, lo que muestran estos indicadores es que no existen barreras importantes a la entrada para las empresas importadoras en cada una de estas actividades económicas y que eso le permite a la estructura de mercado, enriquecer su sistema y ampliarse para el desarrollo hacia una competencia perfecta.

En concordancia con lo anterior, la tasa bruta de natalidad (TBN) nos indica la tasa a la cual surgieron nuevas empresas importadoras en 2009 según su actividad económica, cuya relación es directa con el anterior indicador (TCE), como se aprecia en la Tabla 5.7, además da una mejor idea de las empresas importadoras que entran al mercado como en el caso del comercio al por mayor de plásticos que en 2009 registraba 10 empresas, de las cuales 4 son nuevas, lo que representa una tasa bruta de natalidad del 40,00%, caso similar con el sector de los instrumentos y aparatos que reportan una TBN del 30,00%, complementando, el TBN arroja resultados de nuevas actividades económicas en el mercado, las cuales presentan un indicador del 100%, como lo son la fabricación de artículos didácticos en cualquier material con 3 empresas importadoras y la preparación y aprovechamiento de subproductos de la matanza, junto con el comercio al por mayor de prendas de vestir de cuero y sus accesorios, con una empresa importadora cada uno, lo que refuerza la idea expuesta anteriormente de que la estructura de mercado presenta matices de concentración del poder de mercado, pues no se encuentran barreras a la entrada o salida de las empresas importadoras o empresas que se aventuran a importar, dadas sus necesidades frente a la innovación para la competitividad[21].

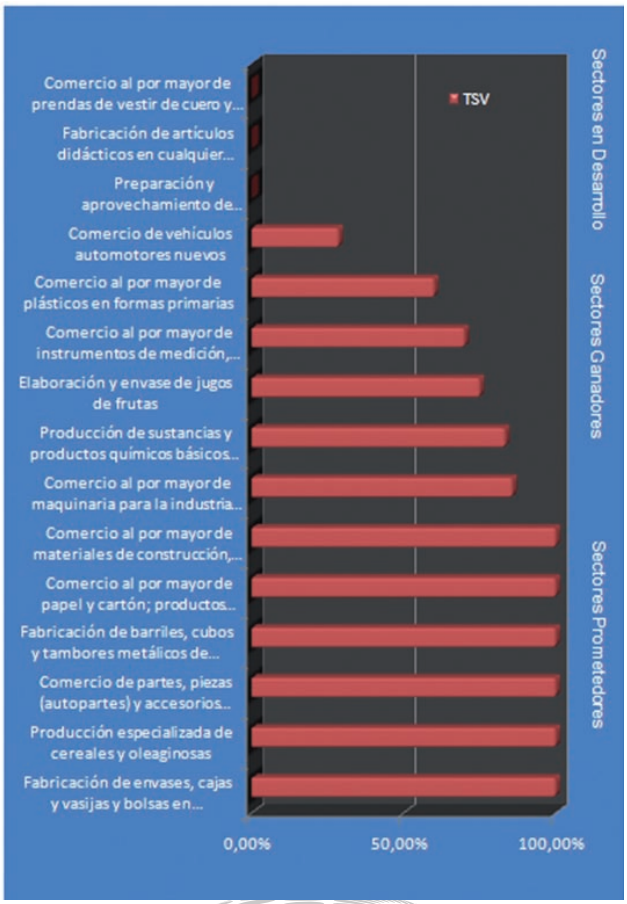
Por último la tasa de supervivencia, la TSV indica la relación entre las empresas que permanecen en el mercado y el total de las empresas importadoras en el último año de estudio, que resumiendo serían las empresas que tienen mayor probabilidad de mantenerse en el mercado. Según la Tabla 5.8 las actividades económicas con mayor probabilidad de subsistir y que consolidan sus empresas como grandes ganadoras en cuanto a su permanencia dentro del mercado y que al mismo tiempo las potencia dentro de una estructura de mercado sólida con tendencia al monopolio son las siguientes:

Un primer grupo cuyas empresas en 2008 se mantuvieron en el total de empresas importadoras en 2009 (REPEAT igual al número de empresas en 2009), lo que arroja una TSV del 100%, para las actividades económicas del comercio al por mayor de papel y cartón, la producción especializada de de cereales, la fabricación de artículos de plástico, el comercio de auto partes para vehículos automotores y el comercio de materiales de construcción, son sectores que no admitieron nuevas empresas importadoras en su actividad económica.

Un segundo grupo que si permitió la entrada de empresas importadoras en su actividad económica (Gráfico 5.10) son las relacionadas con la maquinaria para la industria metalúrgica cuya TSV fue de 85,71%, los productos químicos con una TSV del 83,33%, la elaboración y envase de jugos de frutas que reportó una TSV del 75,00%, el comercio de instrumentos y aparatos de medición cuya TSV fue de 70,00% y el comercio al por mayor de plásticos en formas primarias con una TSV del 60,00% y el sector del comercio de vehículos automotores que reportó una TSV del 28,57%, razones por la cuales se explica que dichas actividades económicas presentan una estructura de mercado amplia y que permite la entrada de empresas importadoras gracias a la necesidad de nuevas tecnologías para el desarrollo de la industria.

[21] Como se vio anteriormente, las empresas importadoras básicamente son las mismas importadoras, producto de sus necesidades de materia prima básicamente.

Gráfico 5.10
Sectores ganadores. Cauca 2009




Fuente: Elaboración propia con base en datos de PROEXPORT.

Por último, está el grupo de las nuevas actividades económicas que permitieron la entrada de empresas importadoras de productos de sectores como los subproductos de la matanza, los juegos y las prendas de vestir de cuero que no tuvieron impedimentos en cuanto a la entrada al mercado, posiblemente debido a la insuficiencia de los bienes o servicios provistos por empresas locales.

A manera de conclusión, "La supervivencia de las empresas puede venir determinada por un sinnúmero de factores, que no alcanzaremos a identificar en esta investigación. No obstante, debe quedar claro que los sectores con mayor TSVi son también los que garantizan mayores niveles de concentración y más poder de mercado para las empresas existentes. Un análisis detallado puede desarrollar mejor la idea, tomemos como ejemplo la actividad económica más representativa[22], la del comercio al por mayor de maquinaria para la industria metalúrgica, su TSV es del 85,71%, su TBN del 14,29%, su TCE es del 5,00% y su TBM de 10,00%, los bajos indicadores muestran un bajo comportamiento en cuanto a la competencia, sería difícil entrar en dicha industria pero se tienen grandes posibilidades de perdurar una vez adentro, pues mientras se tenga una TBN mayor que la TBM existirán incentivos para entrar en este sector de empresas importadoras. Razón que disminuiría los intentos por entrar al sector si tenemos en cuenta que entre más baja la TCE se encontrarán mayores barreras a la entrada.

Tabla 5.8
Estructura de mercado de las empresas importadoras caucanas según su ubicación. Cauca 2008 – 2009.

| MUNICIPIO | # Empresas 2008 | # Empresas 2009 | REPEAT | TCE | Empresas Salientes | Empresas Entrantes | TBM | TBN | TSV |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CALOTO | 20 | 17 | 16 | -15,00% | 4 | 1 | 20,00% | 5,88% | 94,12% |
| MIRANDA | 2 | 3 | 2 | 50,00% | 0 | 1 | 0,00% | 33,33% | 66,67% |
| POPAYÁN | 18 | 22 | 9 | 22,22% | 9 | 13 | 50,00% | 59,09% | 40,91% |
| PUERTO TEJADA | 9 | 11 | 9 | 22,22% | 0 | 2 | 0,00% | 18,18% | 81,82% |
| SANTANDER DE QUILICHAO | 16 | 15 | 13 | -6,25% | 3 | 2 | 18,75% | 13,33% | 86,67% |
| VILLA RICA | 1 | 2 | 1 | 100,00% | 0 | 1 | 0,00% | 50,00% | 50,00% |
| OTROS | 3 | 2 | 0 | -33,33% | 3 | 2 | 100,00% | 100,00% | 0,00% |
| TOTAL | 69 | 72 | 50 | 19,98% | 19 | 22 | 26,96% | 39,97% | 60,03% |

Fuente: Elaboración propia con datos de Cámara de Comercio del Cauca y PROEXPORT

[22]La industria metalúrgica es la que posee el mayor número de empresas.

El municipio de Popayán se posiciona como el que más jalona las importaciones caucanas aportando 22 empresas (participación del 30,56%) en 2009, tres más que el año anterior cuando ocupaba un segundo lugar, le siguen, el municipio de Caloto con 17 empresas y que ocupó el primer lugar en el año anterior (participación del 23,61%) y el municipio de Santander de Quilichao (participación del 20,83%) con 15 empresas, quienes conforman el grupo de municipios con mayor número de empresas importadoras. Cabe destacar aquí, el municipio de Puerto Tejada que en 2008 manejaba 9 empresas y para 2009 11, un importante crecimiento en el número de empresas (22,22% igual que Popayán), que aportan al total de empresas importadoras en 2009 un 15,28%.

Si ahora analizamos la situación desde el punto de vista de la tasa de crecimiento de las empresas (TCE), se nota un leve cambio en la ubicación en los municipios que realmente aceptan o permiten la entrada o salida de empresas, la TCE más alta la tiene Villa Rica con un crecimiento en el número de empresas del 100,00%, por encima del segundo lugar ocupado por Miranda cuya TCE es de 50,00% y en tercer lugar se encuentra Popayán y Puerto Tejada con una TCE del 22,22% cada uno, lo que muestran estos indicadores es que los municipios mencionados reciben empresas importadoras y que eso le permite a la estructura de mercado, enriquecer su sistema y ampliarse para el desarrollo hacia una competencia perfecta.

En concordancia con lo anterior, la tasa bruta de natalidad (TBN) indica la tasa a la cual surgieron nuevas empresas importadoras en 2009 según su ubicación, una relación directa con el anterior indicador (TCE), como se aprecia en la Tabla 5.8, además da una mejor idea de las empresas importadoras que llegan a los municipios como en el caso de Popayán que en 2009 registraba 22 empresas, de las cuales 13 son nuevas, lo que representa una tasa bruta de natalidad del 59,09%, caso similar con Villa Rica que reportó una TBN del 50,00% con 2 empresas en 2009 de las cuales una era nueva, complementando, el TBN arroja resultados como el de otros municipios[23] que presentan un indicador del 100,00% con 2 empresas importadoras en 2009 ambas nuevas, lo que refuerza la idea expuesta anteriormente de que la estructura de mercado presenta matices de concentración del poder de mercado dada la ubicación de las industrias, pues se encuentran barreras a la entrada de las empresas importadoras que se aventuran a importar.

Por último la tasa de supervivencia, la TSV indica la relación entre las empresas que permanecen en el mercado y el total de las empresas importadoras en el último año de estudio, que resumiendo serían las empresas que tienen mayor probabilidad de mantenerse en el mercado. Según su ubicación (Tabla 5.8) las industrias con mayor probabilidad de subsistir y que consolidan sus empresas como grandes ganadoras en cuanto a su permanencia dentro del municipio y que al mismo tiempo las potencia dentro de una estructura de mercado sólida son las siguientes:

En esta parte no hay municipios que repelen la entrada de empresas importadoras por completo o que tengan el dominio absoluto sobre el mercado, pero si existen empresas con un alto grado de poder y que tienen ya cierto recorrido dentro de los municipios en el periodo de estudio.

Los principales municipios que si permitieron la entrada de empresas importadoras en su localidad fueron Caloto cuya TSV fue de 94,12%, Santander de Quilichao con una TSV del 86,67%, Puerto Tejada que reportó una TSV del 81,82%, Miranda cuya TSV fue de 66,67% y Villa Rica con una TSV del 50,00%, razones por la cuales se explica que dichos municipios alberguen una estructura de mercado amplia que permite la entrada de empresas importadoras gracias a la necesidad de nuevas tecnologías para el desarrollo de la industria.

Por último está el municipio de Popayán que permitió la entrada de empresas importadoras arrojando una TSV baja 40,91% y los denominados otros municipios (TSV 0,00%) que no tuvieron impedimentos en cuanto a la entrada al mercado, probablemente debido a la insuficiencia de los bienes o servicios provistos por empresas locales.

[23] Empresas que no registraban domicilio

# 6. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE COMPETITIVIDAD EN LAS RELACIONES DE COMERCIO EXTERIOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, 2008 – 2009.

Éste capítulo contiene las características más significativas de los capítulos anteriores, con el fin de determinar estrategias competitivas, partiendo de análisis situacionales concretos, presentando dichas situaciones en una matriz DOFA, fundamental para la elaboración del análisis y comprensión de los resultados.

Así, la matriz DOFA (Tabla 6.1) se erige como una herramienta usada en el diagnóstico en el ámbito de la planeación estratégica, que permite determinar el grado de vulnerabilidad frente a una situación crítica por la que se esté atravesando.

Fortalezas: Son los criterios que ubican a una determinada organización en una posición ventajosa frente a su competencia, en alguna o varias áreas. Es una evaluación interna que muestre los aspectos positivos.

Debilidades: Se encuentran en aquellas áreas donde la organización posee desventajas frente su competencia. Es una evaluación interna que señala los aspectos negativos.

Oportunidades: Son aquellos mercados potenciales que toda organización debe identificar y en torno a necesidades insatisfechas desarrollar los bienes y servicios que las satisfagan. Es una evaluación externa que marca los aspectos positivos.

Amenazas: Se deben identificar circunstancias que pueden repercutir adversas a la organización, como el comportamiento de la competencia o cambios en el mercado. Es una evaluación externa con los aspectos negativos.

Tabla 6.1
Matriz DOFA. Esquema General.

| | Aspectos Positivos | Aspectos Negativos |
|---|---|---|
| Evaluación Interna | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
| Evaluación Externa | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |

Para el presente documento se elaboran los siguientes resultados (Tabla 6.2), obtenidos a partir del análisis concienzudo de los factores más relevantes de las secciones anteriores, de tal manera que nos arrojen unas estrategias que viabilizarían el comportamiento a futuro de las variables más importantes en el comercio internacional.

Tabla 6.2
Matriz DOFA. Esquema General.

| | Aspectos Positivos | Aspectos Negativos |
|---|---|---|
| EVALUACIÓN INTERNA | Fortalezas<br>• Aprovechamiento de los incentivos de la reciente declarada Zona Franca.<br>• Los azucares y mieles se constituyen en el principal producto de exportación del Cauca<br>• Incremento de las exportaciones (2009) en un 28,9% respecto del año anterior.<br>• Aumento en la diversificación de los productos de exportación.<br>• Balanza comercial superavitaria en unos US$ 69,1 millones FOB.<br>• Mayor grado de integración del Cauca con sus principales socios comerciales, CI=21,31% y VE=9,42%.<br>• Incremento en las exportaciones per cápita en un 25,96%.<br>• En cuanto a las importaciones se destaca la continuidad de la importación de bienes de capital como el principal rubro.<br>• Se destaca la alta tasa de supervivencia de las empresas importadoras ubicadas dentro del Departamento. | Debilidades<br>• Disminución en el total de las importaciones en un 17,1%.<br>• La reducción en el monto de las exportaciones de café.<br>• La disminución generalizada de los rubros de todos los macrosectores exportadores (excepto el de la Agroindustria).<br>• Altas tasas de poder de mercado |
| EVALUACIÓN EXTERNA | Oportunidades<br>• Diversificación de los mercados y ampliación del portafolio de socios comerciales.<br>• Régimen de Zona Franca en auge.<br>• Buen funcionamiento del sistema financiero local.<br>• Popayán se perfila como una de las mejores plazas del Departamento, con gran aceptación de empresas, y con una tasa de supervivencia media. | Amenazas<br>• Posibles choques al sistema financiero dada la sobrevaloración de las acciones.<br>• Disminución de la oferta exportable frente a amenazas de desastres naturales (cambio climático).<br>• La revaluación del peso haría menos competitivos a los exportadores. |

Para el presente documento se elaboran los siguientes resultados (Tabla 6.2), obtenidos a partir del análisis concienzudo de los factores más relevantes de las secciones anteriores, de tal manera que nos arrojen unas estrategias que viabilizarían el comportamiento a futuro de las variables más importantes en el comercio internacional.

### Estrategias DO (Debilidades – Oportunidades).

Los problemas generados por la crisis financiera mundial se vieron reflejados en la disminución de las importaciones (-17,1%), este fenómeno fue hábilmente contrarrestado en gran medida por políticas nacionales que repercutieron a nivel local, a partir de aquí se debe continuar con dichas políticas en pro de la diversificación del stock importador de las grandes empresas caucanas y sobre todo en la ampliación del portafolio de socios comerciales del Departamento.

La sorpresiva pero previsible disminución en el nivel de exportaciones de Café se sintió sobre todo a nivel de las empresas trilladoras quienes dejaron de recibir su materia prima, al respecto se deben implementar nuevas figuras crediticias que fortalezcan éste sector económico, de manera que se haga viable y sostenible en la medida que representa no solamente un nivel de ingresos para muchas familias caucanas sino que también un símbolo de todo un país.

El hecho de haber sufrido una crisis mundial, redujo en gran medida el nivel exportador, en el Cauca se reflejó en la mayoría de los macrosectores, lo que se debe hacer es implementar nuevos sistemas de Zona Franca y afianzar el ya existente, pues se ha visto una modesta pero firme inclusión de empresas, gracias a los incentivos ofrecidos y la penetración de los productos en nuevos mercados dada la competitividad lograda por los mismos beneficios.

Las altas tasas de supervivencia de las empresas muestran su lado negativo y es el de manejar o capturar cierto nivel de poder de mercado, es así como Popayán se perfila como una opción el momento de tomar la decisión de ubicarse en una determinada plaza, pues tiene una tasa bruta de natalidad mayor que su tasa de mortalidad, lo cual indica que hay todavía grandes posibilidades de entrar a competir, y que al tiempo se puede tener una buena tasa de supervivencia (perdurabilidad en el tiempo).

### Estrategias DA. (Debilidades – Amenazas).

La posibilidad de salir de la mono-producción tradicional y de los cultivos extensivos, es una política de Estado, entrar en la era de la diversificación vía importación de bienes de capital en todos los sectores de la economía hace que se refuerce la idea frente a posibles repercusiones de la crisis financiera mundial de 2008.

Entra ahora en vigencia y es pertinente incluirlo en los análisis, dada la cantidad de desastres naturales en el territorio nacional, desarrollar una política de acción frente a los mencionados desastres, pues dados los hechos o registros históricos, las mayores crisis financieras se han dado por la sobrevaloración de las acciones de los productos agropecuarios, que de un momento para otro se desploman por alguna falta en la previsión de tales insucesos medio ambientales.

### Estrategias FO. (Fortalezas – Oportunidades).

Fortalecer el sistema de Zona Franca instaurado al norte del Departamento mediante la inclusión de nuevos y mejores incentivos, estudiar la pertinencia de la creación de una nueva Zona Franca para el municipio de Popayán dadas las características de su estructura de mercado flexible, con el fin de aprovechar los nuevos tratados y acuerdos comerciales, desarrollados desde el gobierno central, y que esto le permita al Departamento mejorar su competitividad vía productividad de los factores, con el consecuente crecimiento en el número de empresas ubicadas dentro del departamento del Cauca, pertinente en la medida que se mejoren los beneficios ofrecidos por la zona.

Impulsar el dinamismo de las crecientes empresas exportadoras de bienes no tradicionales especialmente los productos agroindustriales, como parte del proceso de modernización[24] e industrialización[25] de los productos derivados de los recursos naturales, que fueron los productos que jalonaron el total de las exportaciones en 2009.

Los principales indicadores de comercio exterior, son satisfactorios en cuanto marcan un precedente en las relaciones internacionales y muestran al Cauca como un departamento atractivo para la inversión. Una balanza comercial superavitaria, muestra la

[24] Importación de bienes de capital por parte de las empresas locales sin intermediarios.
[25] Incluir en los bienes producidos un alto valor agregado.

necesidad de importar más y diversos bienes de capital que fortalezcan la producción y que potencien las empresas exportadoras con un mayor nivel de competitividad en el mercado, lo cual se complementa con el coeficiente de integración y la vocación exportadora del departamento que indican un fuerte lazo en las relaciones industriales tradicionales y las nuevas, y por último las altas tasas de supervivencia que dejan ver al Cauca como un departamento atractivo y estable para la instauración o inversión en nuevas empresas con actividad exportadora.

Entra ahora en vigencia y es pertinente incluirlo en con el coeficiente de integración y la vocación exportadora del departamento que indican un fuerte lazo en las relaciones industriales tradicionales y las nuevas, y por último las altas tasas de supervivencia que dejan ver al Cauca como un departamento atractivo y estable para la instauración o inversión en nuevas empresas con actividad exportadora.

### Estrategias FA. (Fortalezas – Amenazas).

La importación de bienes de capital es una buena opción cuando se atraviesa por una etapa de revaluación pues se puede apoyar y fortalecer la industria local a precios más favorables. Lo importante es consolidar la capacidad productiva más que fomentar la demanda de materias primas que se podrían producir internamente si se cuenta con dichos bienes de capital.

El creciente número de empresas importadoras, puede verse afectado por el alza en el precio de la divisa, y se cambiaría el panorama de la balanza comercial, imponiendo un periodo de producción para la exportación de los bienes manufacturados, iniciativa que sería reforzada con la ampliación de las exenciones dispuestas en la Zona Franca, como incentivos a la inversión directa.

El panorama es alentador, se visiona para el Cauca un horizonte lleno de grandes expectativas, que se podrían lograr con el afianzamiento de la Zona Franca al norte del departamento, permitiendo que las empresas renueven sus infraestructura por medio de los incentivos a la importación en bienes de capital y se dé además incentivos a los nuevos capitales en pro de la ampliación del sector exportador en todos sus frentes, como se lo ha venido haciendo, incluso con la política nacional de expansión de los mercados.

# BIBLIOGRAFIA


- Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. (diciembre de 2009). En CEPAL, División de Desarrollo Económico. Chile. Extraído el 9 de Junio de 2010 desde < http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/38062/P38062.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

- BONET. Jaime y GALVIS. Jorge. Bases para un fondo de compensación regional en Colombia. En: Documentos de trabajo sobre Economía Regional. [En línea]. [Consultado: 15 de Julio de 2009]. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/documentos/DTSER-97.pdf>

- Comercio Exterior. (Actualizado 8 de Octubre de 2010). En Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia. Extraído el 8 de Octubre de 2010 de < http://www.mincomercio.gov.co/econtent/NewsDetail.asp?ID=6912&IDCompany=7>

- CALDENTEY Del Pozo. Pedro. 2008. I Encuentro Juvenil del SICA – EJ-SICA: El liderazgo Juvenil y los Objetivos de la Integración, Integración, Conceptos y Definiciones. Honduras. Sistema de la Integración Centroamericana.

- ECHEVERRI. Rafael, RODRIGUEZ. Adrián Y SEPÚLVEDA Sergio. COMPETITIVIDAD TERRITORIAL. ELEMENTOS PARA LA DISCUSIÓN. Sinopsis No. 7 julio de 2003. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. [En línea]. Disponible en: <http://www.territorioscentroamericanos.org/experiencias/Documentos sobre desarrollo territorial/Competitividad Territorial Sinopsis.pdf>

- ESCRIBANO. Gonzalo y TRIGO. Aurora. (s.f.). el Comercio Intraindustrial Note-Sur. Las Experiencias Europea y Americana. Departamento de Economía Aplicada. UNED. Colombia.

<http://sitios.ingenieria-usac.edu.gt/estadistica/estadistica2/estadisticadescriptiva.html>

- HERNANDEZ. Gustavo. (1998). Elasticidades de Sustitución de las Importaciones para la Economía Colombiana. Revista de Economía. Universidad del Rosario. Colombia.

- Importaciones Colombianas y Balanza Comercial (2009). En Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia. Extraído el 8 de Agosto de 2010 de < http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/EstudiosEconomicos/2009-ImpoDiciembre.pdf>

- Indicadores Económicos. (s.f.). En Biblioteca Luis Ángel Arango, blaa Digital. Extraído el 11 de febrero de 2010 desde <http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo37.htm>

- Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República. (Marzo de 2010). En Banco de la República. Colombia. Extraído el 9 de Junio de 2010 desde < http://www.banrep.gov.co/documentos/junta-directiva/informe-congreso/2010/marzo_resumen.pdf>

- KRUGMAN. Paul & OBSTFELD, Maurice, Economía internacional: teoría y política, cuarta edición, McGraw Hill, España, 1999.

- LEANDRO. Gabriel. (s.f.). Concepto de Monopolio. En El Prisma. Extraído el 11 de febrero de 2010 desde <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/monopolioconcepto/>

- LÓPEZ. Carlos. (2001). Matriz DOFA. En Gestiopolis. Extraído el 11 de febrero de 2010 desde <http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/no%209/dofa.htm>

- OSORIO. Horacio, PARRA-PEÑA. Rafael & RAMIREZ. Juan Carlos. (2007). "Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia". Capítulo 3 "Comercio Internacional de Bienes". Naciones Unidas, Santiago de Chile. Desde <http://books.google.com.co/books?id=Tx2E3phe4xsC&pg=PA27&lpg=PA27&dq=%22coeficiente+de+internacionalizacion%22&source=bl&ots=2f2c0SFrEU&sig=q-yFQ7rOEzFi0nqutrfiE1VqV-U&hl=es&ei=F_5MTKDpIYL-8AbyvrQ2&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CBQQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false>

- Perspectivas para la Economía Mundial. (Publicado el 21 de Enero de 2010). En El Banco Mundial. Extraído el 9 de Junio de 2010 desde < http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTDECPGSPA/EXTGBLPROSPECTSPA/EXTCHLGBLPROSPECTSPA/0,,menuPK:627048~pagePK:64218926~piPK:64218953~theSitePK:627004,00.html>

- PETROFF. John. (2004 & 2006). Competencia Monopolística. (RUIZ. Concepción. Trad. & DAMM. Juliana. Trad.). Extraído de <http://www.peoi.org/Courses/Coursessp/mic/mic6.html>. Trabajo original publicado en 1989 & 2002.

- Planeación Estratégica Territorial. (s.f.). Sección 2.2.3 "La Matriz DOFA". En Universidad Nacional de Colombia sede Bogotá. Extraído el 5 de Septiembre de 2010 desde < http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo_2/cap2lecc2_3.htm>

- PREBISCH. Raúl. 1981. Capitalismo Periférico: Crisis y Transformación. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- SINISTERRA Rodríguez. Mónica María. 2009. Concentración, Localización y Competencia Espacial de Empresas Manufactureras Exportadoras: Identificando Estrategias para Competir en Entornos Globales. Universidad ICESI. Colombia.

- SINISTERRA Rodríguez. Mónica María. 2009. Multilocalización: Una Estrategia Para Competir Globalmente. Estudios Gerenciales Vol. 25 No. 110. Universidad ICESI. Colombia.

- QUEVEDO. Fernando & VILLELA. Luiz. 2003. Integración Regional: Documento de Estrategia. Washington D.C. Banco Interamericano de Desarrollo.

- TAMAYO. Ana Cecilia y MALDONADO. Norman. (2006). Localización Industrial: una Aproximación Empírica a los Hechos Estilizados de Bogotá. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá (Colombia).

- VALLEJO. Ricardo. (2010). "Ya no estamos en una zona de confort". En Dinero.com. Extraído el 9 de Junio de 2010 desde < http://www.dinero.com/negocios-online/comercio-exterior/no-estamos-zona-confort-vallejo_70185.aspx>

- VENABLES. Anthony y LIMAO. Nuno. (1999). Geographical disadvantage: a Heckscher-Ohlin-von Thunen model of international specialisation. World Bank.

- VENABLES. Anthony. Shifts in Economic Geography and their Causes. [En línea]. [Consultado: 15 de Julio de 2009]. Disponible en: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0767.pdf>