

PERFIL DEL
**COMERCIO
EXTERIOR**
EN EL CAUCA

2005-2006



CÁMARA DE COMERCIO DEL
CAUCA

PRESENTACIÓN

El comercio internacional es una de las actividades que más se ha desarrollado en el mundo y por ello es fundamental el conocimiento del entorno global y específico en que se mueven las empresas, con el objetivo de analizar y evaluar las oportunidades que se brindan y, a su vez, contextualizar la empresa en dicho entorno.

El notable crecimiento de los flujos de comercio de mercancías y de servicios durante las últimas décadas se ha dado de forma simultánea con la gradual supresión de obstáculos que los limitan. Este proceso ha tenido al menos tres vías de desarrollo: las decisiones unilaterales, las que se dan en marco de la Organización Mundial del Comercio y las que resultan de las negociaciones entre grupos de países, como son los tratados de integración económica.

El modelo de apertura e internacionalización que se está aplicando como instrumento de política comercial en Colombia, sumado al concepto cada vez más generalizado de globalización de mercados, hace que el campo de acción del empresario esté estrechamente vinculado a los negocios internacionales y que en consecuencia, requiere una mayor orientación hacia el entendimiento de la dinámica económica y sus efectos en el desarrollo regional.

Por lo tanto, uno de los insumos que aporta la Cámara de Comercio del Cauca es una radiografía del comercio internacional del departamento. El documento que hoy presentamos: “Perfil del Comercio Exterior en el Cauca 2005-2006”, actualiza los análisis regionales existentes en el medio. Este trabajo de análisis hace una caracterización de la estructura productiva del departamento con amplios indicadores que permiten destacar los aspectos más importantes del comercio internacional en el Departamento del Cauca

Esperamos que este documento y la discusión que en torno a él se genere, enriquezcan e ilustren sobre el tema del comercio internacional en el Cauca y sirva para detectar fortalezas y debilidades. También cabe esperar que de la lectura e interpretación que se haga de dicho documento, se pueda visibilizar desde el contexto institucional y gremial, acciones que permitan fortalecer estratégicamente el sector productivo de nuestra región.



María Eugenia Solarte
Coordinadora Área de Comercio
CAMARA DE COMERCIO DEL CAUCA

Néstor Orlando Sandoval Holguin
Jefe Departamento de Promoción y Desarrollo
CAMARA DE COMERCIO DEL CAUCA

Johana Patricia Muñoz Quiñónez
Auxiliar de Investigación
UNIVERSIDAD DEL CAUCA

Mónica María Sinisterra Rodríguez
Asesora de Investigación
UNIVERSIDAD DEL CAUCA

	Pág.
INTRODUCCIÓN	4
1. ENTORNO DEL COMERCIO EXTERIOR	5
1.1 Situación del Comercio Exterior en el Mundo	5
1.2 Situación del Comercio Exterior en América Latina	6
1.3 Situación del Comercio Exterior en Colombia	6
2. COMERCIO EXTERIOR EN EL CAUCA	10
2.1 Composición y Comportamiento de las Exportaciones	11
2.2 Composición y Comportamiento de las Importaciones	16
2.3 Balanza Comercial	20
2.4 Relaciones Comerciales del Cauca con el Exterior	22
3. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR	29
3.1 Nivel de Exportaciones Per Cápita	29
3.2 Coeficiente de Apertura Exportadora	30
3.3 Coeficiente de Internacionalización	30
3.4 Balanza Comercial Relativa	31
3.5 Orientación o vocación exportadora	32
3.6 Coeficiente de Penetración de Importaciones	33
3.7 Índice de Comercio Intraindustrial	34
4. EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL DEPARTAMENTO	36
4.1 Estrategias de Localización	36
4.2 Actividades Económicas	41
4.3 Uso de los factores de producción capital – trabajo	43
5. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE COMPETITIVIDAD	46

INTRODUCCIÓN

El análisis del comportamiento y la composición del comercio exterior ha tomado gran importancia tanto a nivel nacional como internacional debido a que se considera que “el comercio abre el camino a la especialización del trabajo y amplía los mercados para hacer posible que buena parte de la actividad productiva de cada persona se pueda dedicar a trabajar en lo que obtiene mejores resultados” (Banco de la República, 1990:279) , por lo tanto, al interior de esta actividad, se gestan procesos dinámicos positivos para el crecimiento y desarrollo de las economías locales; se considera además que es en ese sector en donde el país puede establecer sus ventajas competitivas frente al entorno y por lo tanto se convierte en el detonante de la producción nacional que tiende a especializarse para hacer uso eficiente de los recursos que posee de manera intensiva, bien sean estos mano de obra barata, recursos naturales abundantes, altos niveles de inversión de capital, tecnología eficiente incorporada a los procesos productivos, profesionales y técnicos calificados, etc.

Es claro entonces, que la información obtenida del aprovechamiento de dichos recursos permite dar cuenta del denominado patrón exportador, el cual muestra la posición competitiva del país o región frente al mundo, generando un diagnóstico de la calidad y el tipo de producción que ofrece, estableciendo de alguna manera el nivel de desarrollo obtenido dentro de la escala tecnológica tomada como referencia a nivel internacional.

En este sentido y teniendo en cuenta que para las empresas, “la competitividad significa la capacidad de desempeñarse con ventaja en los mercados mundiales, con una estrategia mundial” (Porter, 1991:72), es de exaltar que el Cauca es competitivo porque sus empresas han logrado establecer relaciones comerciales con el resto del mundo, sin embargo a lo largo de este trabajo podrá notarse que dicha inserción comercial, se ha visto limitada por su baja capacidad productiva e innovadora, razón por la cual es importante luchar por el fortalecimiento de la competitividad del sector exportador, mejorando así su posición

frente al entorno, otorgando oportunidades de crecimiento, de confianza y de dinámicas estables que generen estrategias eficientes y notorias en el desempeño de este sector a nivel nacional e internacional.

Es así como en este perfil además de encontrar la caracterización de las exportaciones e importaciones realizadas por el departamento, se mostrará la información sobre la evolución de los indicadores de comercio, una descripción de las empresas exportadoras y por último, un análisis estratégico del sector de comercio exterior en el Cauca apoyado en la elaboración de una matriz DOFA.

1. ENTORNO DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1 Situación del comercio exterior en el mundo

Según los estudios preliminares realizados por el Banco Mundial, en el año 2006, las economías en desarrollo crecieron un 7%, mientras que aquellas de altos ingresos lo hicieron en un 3.1%, además que todas las regiones en desarrollo lograron un crecimiento aproximado del 5%¹, situación apta para reforzar el dinamismo del intercambio comercial entre las diferentes economías del mundo.

En el 2006, se destacó además, el sólido comportamiento de la actividad industrial reflejada en un incremento sustancial del comercio mundial; en este sentido, cabe destacar que el comercio de mercancías creció un 11% durante los primeros ocho meses de 2006, un nivel 6% por encima del comportamiento registrado en el año 2005.

Este comportamiento, estuvo impulsado por las economías de Estados Unidos, China y Japón quienes incrementaron su volumen de exportaciones en un 13%, 30% y 10% respectivamente, en comparación con los niveles alcanzados en el año inmediatamente anterior.

¹ Ver, Banco Mundial. *Perspectivas para la Economía Mundial 2006*. Disponible en www.worldbank.org

Por su parte, los países en desarrollo alcanzaron mayores niveles de participación en el comercio mundial, en donde vale la pena tener en cuenta que la economía China logró superar el nivel de exportaciones de Estados Unidos, convirtiéndose en el segundo exportador más grande del mundo. En la economía latinoamericana, se destaca Brasil, quien también incrementó su nivel de participación en el comercio mundial.

Es de anotar, que China no sólo incrementó su nivel de exportaciones sino, también y en gran medida su nivel de importaciones, siendo este el destino de muchas exportaciones provenientes de los países en desarrollo (79%)², entre las cuales se destacan principalmente, los productos intermedios.

Es de esperarse, que gracias a la expansión de los países en desarrollo, estos se conviertan en lugares privilegiados para recibir inversiones extranjeras directas, al ser una plataforma de exportaciones para las empresas multinacionales al representar un segmento de gran importancia en el mercado de mayor crecimiento y al implicar menores costos de producción debido a estrategias de localización.

² Hasta este punto, los datos fueron tomados del Banco Mundial.

Según el Banco Mundial, el grado de aprovechamiento que logren obtener los países en desarrollo del crecimiento firme y sostenido de las economías de China e India, dependerá en gran medida, de la capacidad para ampliar su portafolio de exportaciones, por lo cual sería importante, eliminar sesgos de carácter antiexportador, reducir los costos de los servicios producidos y mejorar los procedimientos aduaneros que disminuyen los niveles de competitividad.

En el entorno de la economía mundial, se espera en el 2007, un crecimiento del producto del 2.7% en la economía de Estados Unidos, mientras que en la zona del euro se estima en un 1.9%, para Japón un 2.1%, mientras en la economía asiática se destaca el comportamiento de China en donde el crecimiento del producto se prevé en un 10%³.

En cuanto al comportamiento de las divisas, se espera que el dólar se siga depreciando en relación con el euro y la mayor parte de las monedas de las economías emergentes, sin embargo podría presentarse una apreciación de esta moneda con respecto al Yen japonés. Esta tendencia se prolongará a mediano plazo y podría incrementarse debido al creciente

³ Datos tomados del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe – 2006. CEPAL.

déficit en cuenta corriente de Estados Unidos, que en el 2006 ascendería a un 6.5% del PIB⁴.

1.2 Situación del Comercio Exterior en América Latina

En el 2006, continuó el alza del precio promedio de los bienes básicos exportados por América Latina y el Caribe, tendencia iniciada en el año 2002, aunque en proporciones mucho menores, ya que se pasó de un 28.5% en el 2005 a un 10.4% en el 2006.

Dicho comportamiento está explicado principalmente por la evolución del precio del petróleo, el cuál descendió de más de 78 dólares por barril en agosto de 2006 a cerca de 60 dólares a finales del mismo año.

Por otro lado, el comportamiento más dinámico fue el presentado por los minerales y metales, los cuales se encarecieron en un 36.6%, en comparación con un 20.9% en el 2005, entre ellos se destacan el Zinc (143.5%), el níquel (111.7%), el cobre (97.1%), el oro (31.2%) y la plata (61.3%).

Por su parte, el precio promedio del total de los productos agropecuarios presentó una disminución que pasó del 6.6% en el 2005 a un 4.4% en el 2006, sin embargo en esta categoría de productos se destaca el comportamiento del trigo y el maíz, los cuales alcanzaron un incremento del 23.8% y el 18.4%, respectivamente, debido a cambios climáticos que redujeron su nivel de oferta. Además, la fabricación de combustibles sustitutos del

petróleo tales como el etanol, indujeron a un incremento en la demanda de productos como maíz y azúcar, razón por la cual, el precio de este último producto se incrementó en un 17.1%, se destaca también el precio del café tipo I, el cual se incrementó en un 5.4%, mientras que el café tipo II lo hizo en un 1.2% entre septiembre de 2005 y septiembre de 2006, este fenómeno se explica principalmente por la merma de la cosecha procedente de Viet Nam, debido a factores climáticos y a un descenso de la calidad. Por su parte el precio del banano se redujo en un 6.3%.⁵

Ahora bien, en el 2006, las exportaciones de la región se incrementaron en un 21%, mientras que las importaciones lo hicieron al 20%, valores similares a los obtenidos durante el año 2005, en síntesis la suma de las exportaciones e importaciones de América Latina, alcanzaron los 1.2 Billones de dólares, es decir un 45% del PIB de la región.

Es importante tener en cuenta, que el incremento de las exportaciones estuvo fuertemente influenciado por una variación en los precios, más que por la expansión real del volumen exportado y que los resultados obtenidos se dieron gracias al incremento de los precios del petróleo, el gas natural y el cobre.

Vale la pena considerar que los países que presentaron mayores incrementos en el plano de las exportaciones durante el 2006 fueron Chile (48%), Bolivia (40%), Perú (35%) y Venezuela (25%).

En el caso de las importaciones, el incremento fue atribuible en gran medida al incremento del volumen importado más que al de los

precios de dichos bienes, razón por la cual, por cuarto año consecutivo las importaciones han seguido creciendo para América Latina, logrando un incremento del 78% durante el período 2002 – 2006, mientras que el aumento del PIB para el mismo período fue de un 68%.

En este caso, los países que registraron mayores alzas en el plano de las importaciones fueron Paraguay (34.6%), Uruguay (21.6%) y Venezuela (27.2%).

1.3 Situación del Comercio Exterior en Colombia

Durante el 2006, las exportaciones colombianas al igual que el resto de las de América Latina, presentaron un comportamiento dinámico y positivo al pasar de US\$ 21190.4 millones (FOB) 2005, a US\$ 24391.0 millones (FOB) en el 2006, lo que refleja un incremento total del 15.1% durante este período.

Este comportamiento fue posible gracias al incremento en la demanda de algunos productos, a una mejora de los precios en el mercado mundial, a un mayor nivel de aprovechamiento de los beneficios ATPDEA⁷ y al buen desempeño de la economía durante el

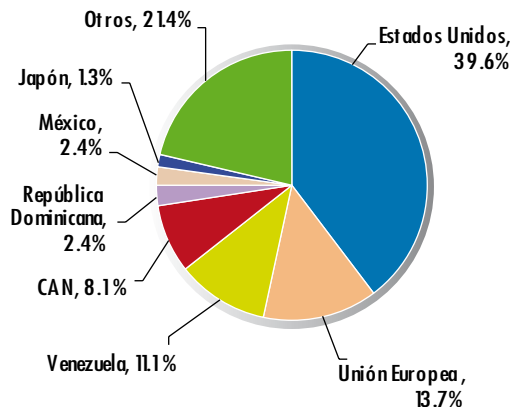
⁶ Boletín de Exportaciones e Importaciones Diciembre de 2006. DANE

⁷ Ley de Preferencias Arancelarias para la erradicación de Cultivos Ilícitos, las cuales a partir del año 2002 arrojaron como resultado un incremento del 13.5% en el valor de las exportaciones realizadas hacia Estados Unidos (excluyendo el petróleo), destacándose el buen desempeño de las manufacturas de cuero, cestería, impresos, textiles, confecciones, calzado, sombreros y relojería. Ver: Crecieron las Exportaciones Hacia Estados Unidos entre 1996 y 2005. Informe estadístico elaborado por Martha Cecilia Álvarez y Tránsito Porras, asesoras de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en www.mincomercio.gov.co

año 2006 (la cual creció en un 6.8%), situaciones que se reflejaron en un incremento de las exportaciones de bienes no tradicionales (16.2 %) tales como metales, sus manufacturas y oro, por otro lado, en el caso de las exportaciones de bienes tradicionales, el incremento (13.9 %) estuvo representado por una mayor venta de petróleo y sus derivados.

En cuanto al destino de nuestras exportaciones tal y como puede apreciarse en la gráfica 1, se tienen como principales socios comerciales a los países de, Estados Unidos (39.6%), La Unión Europea (13.7%), Venezuela (11.1%) y la CAN (8.1%)

Gráfica 1
Colombia. Principales socios comerciales 2006



Fuente: DANE

La composición de las exportaciones colombianas es de un 48.4% de productos tradicionales, en donde se destacan principalmente el petróleo y sus derivados, carbón, café y ferromniquel; frente a un 51.6% en productos no tradicionales tales como alimentos, bebidas y tabaco, productos químicos, materias plásticas, confecciones, plantas y productos de la

floricultura, metales y manufacturas, oro, vehículos y partes; entre otros.

El principal destino de los productos tradicionales colombianos es Estados Unidos (55.1%), seguido por La Unión Europea (20.1%), República Dominicana (3.6%), Japón (2.2%) y Canadá (1.6%), mientras que los demás países participan con un 17.4% sobre el total de las exportaciones.

El incremento del valor FOB de las exportaciones tradicionales, estuvo representado por el ferromniquel (50.1%), seguido por el petróleo y sus derivados (13.8%) y el carbón (12.1%), mientras que el café presentó un descenso del 0.6% en el total de estas exportaciones.

En cuanto al café, su principal mercado de destino fue Estados Unidos, presentándose una disminución de éstas exportaciones hacia Japón y Alemania.

Por parte de las exportaciones no tradicionales, los productos que se destacaron por presentar un mayor dinamismo en cuanto a variación de participación fueron, los metales y manufacturas (51.7%), el oro (32.1%), las materias plásticas (15.9%) y los alimentos y bebidas (12.3%), en este sentido vale la pena mencionar que un total del 83.5% de estas exportaciones respondieron a ventas de productos industriales, mientras que un 14.8% estuvo representado por el sector agropecuario, ganadería, caza y pesca y tan sólo un 0.6% por el sector minero.

Los destinos de estas exportaciones fueron Estados Unidos (25%), Venezuela (21%) y la Comunidad Andina (15.1%). Vale la pena

considerar que las exportaciones con mayor valor agregado son aquellas que se dirigen al mercado latino.

Las importaciones por su parte, presentaron un incremento del 23.4% entre lo registrado en el 2005 (21204.2 millones de dólares CIF) y lo registrado en 2006 (26162.4 millones de dólares CIF), debido principalmente a la mayor importación de vehículos y sus partes (50.3%), calderas, máquinas y partes (24%), aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen (11.8%) y cereales (38.7%).

Estas importaciones fueron originarias de Estados Unidos (26.4%), México (8.8%), China (8.5%), Brasil (7.2%), Venezuela (5.7%), Comunidad Andina (5.1%), Japón, Alemania (3.6% cada uno) y Corea (2.9%), durante el año 2006.

La balanza comercial colombiana presentó un déficit de 143.0 millones de dólares FOB, resultados superavitarios con Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y Puerto Rico, mientras que los deficitarios estuvieron asociados a los países de México, Brasil y China.

Ahora bien, debe tenerse en cuenta que todo el comportamiento descrito en esta sección, se dio gracias al aporte realizado por los departamentos que constituyen el territorio nacional, aunque se les ha asignado una singular relevancia al grupo de las exportaciones de productos no tradicionales, al incluir una mayor diversidad de bienes (que no responden a economías de enclave⁸ tales como

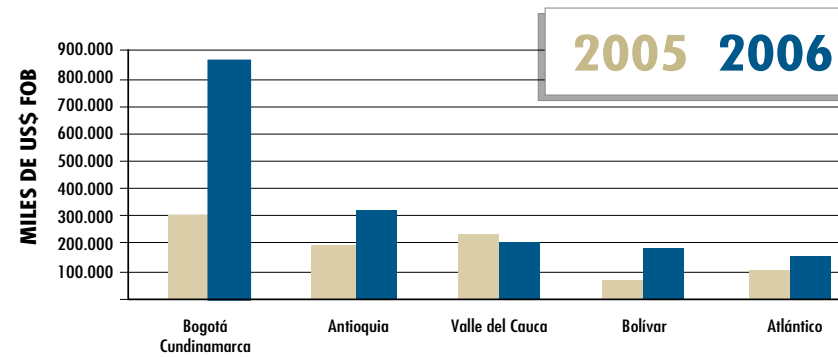
⁸ Un enclave económico revela una situación en la cual el asentamiento o la localización de una actividad se origina en la facilidad y ventajas para obtener algunos recursos, los cuales por lo general se consumen fuera de la región de origen y se constituyen en atractivos para determinar la oferta exportable.

la minería o el petróleo), lo cual implica la aplicación de investigación, tecnología y por supuesto de una mayor integración con diferentes mercados de destino.

Tal y como puede observarse (Gráfica 2), la región de Bogotá - Cundinamarca ocupa el primer lugar entre los 31 departamentos tomados como referencia en este tipo de exportaciones, seguida por Antioquia, Valle del Cauca, Bolívar y Atlántico.

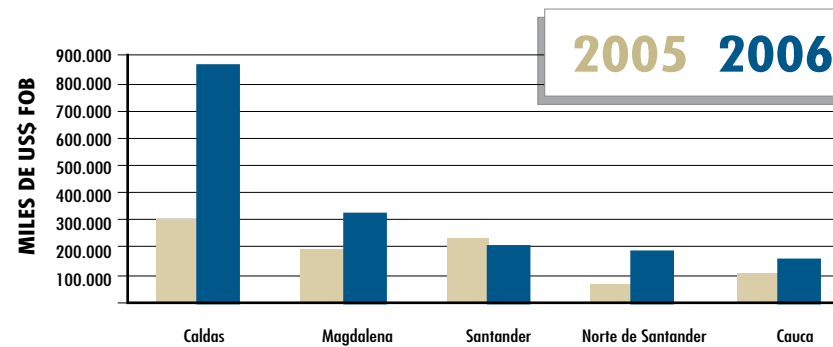
En los de menor participación (Gráfica 3) aunque no de menos importancia, se destacan los aportes realizados por los departamentos de Caldas, Magdalena, Santander, Norte de Santander y Cauca, lo que le asigna a este último, el décimo lugar en el ranking de las exportaciones no tradicionales, superando en posición a los veintiún departamentos restantes.

Gráfica 2
Colombia. Aporte de los departamentos a las exportaciones no tradicionales, 2005 - 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos del DANE.

Gráfica 3
Colombia. Aporte de los departamentos a las exportaciones no tradicionales, 2005 - 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos del DANE.

Cuadro 1
Colombia, Cauca. Exportación de bienes, 2005 – 2006

DESCRIPCIÓN	MILES DE US\$ FOB			MILES DE US\$ FOB		
	COLOMBIA			CAUCA		
	2005	2006	VAR. %	2005	2006	VAR. %
EXPORTACIONES TOTALES	21.190.438,73	24.390.975,10	15,1	169.945,32	255.013,36	50,1
TRADICIONAL	10.365.589,25	11.809.506,84	13,9	63.481,69	94.984,09	49,6
NO TRADICIONALES	10.824.849,49	12.581.468,26	16,2	106.463,63	160.029,27	50,3

Fuente: Cálculos Propios, con base en datos del DANE y PROEXPORT

El cuadro 1 revela claramente que el departamento del Cauca en el año 2006, triplicó los resultados de las exportaciones realizadas a nivel nacional, presentando mejores variaciones en ambas categorías, esto podría significar la existencia de un mejor panorama económico para la región impulsado por fortalecimiento de la industria local en los últimos años, situación promovida por la instauración de la Ley Páez en 1995, alcanzando según la encuesta anual manufacturera de 2005 un total de 105 establecimientos industriales, los cuales generaron alrededor de 9710 empleos⁹.

Ahora bien, al establecer una comparación entre las exportaciones totales, las tradicionales y las no tradicionales que realiza el Cauca, frente al comportamiento nacional, y aunque parezca poco relevante su participación, el análisis arrojó los siguientes resultados:

- En el total de las exportaciones, el departamento del Cauca participó con un 0.8% en el 2005 y con un 1.04% en el 2006, lo cual indica que la región aumentó su participación en un 30%.

- Las exportaciones tradicionales por su parte, presentaron una contribución del 0.6% en el 2005 y del 0.8% en el 2006, con un alza del 33.33%.
- Las exportaciones no tradicionales fueron las que presentaron mejores aportes en el período analizado con un 0.98% en el 2005 y un 1.48% en el 2006, presentando una variación del 51.02%.

Tal y como se aprecia, si bien la participación del departamento del Cauca en las exportaciones de la nación no alcanzan a representar una proporción significativa, los resultados obtenidos si muestran una dinámica interesante que vislumbra una situación favorable para la economía de la región, reflejando un mayor grado de integración con los mercados internacionales.

⁹ Para más detalles, ver Encuesta Anual Manufacturera 2005, en www.dane.gov.co

2. COMERCIO EXTERIOR EN EL CAUCA

El cuadro 2 (y para captar en mayor detalle la gráfica 4) hace referencia a como ha evolucionado la economía caucana en sus relaciones comerciales externas en los últimos 7 años.

Como puede observarse, hasta el año 2004 las exportaciones realizadas mantuvieron comportamientos de poca variación y con una tendencia casi sostenida, logrando mejorar de manera sustancial este panorama sólo hasta el 2005, cuando las exportaciones alcanzan un aumento excepcional del 98.49%, seguido por un nuevo incremento del 50.1% en el año 2006.

Las importaciones por su parte, hasta el año 2004 superaron el valor de las exportaciones de manera significativa y aunque no presentaron alzas severas, si le dejaron al departamento dada la poca dinámica de las exportaciones, importantes déficits en la balanza comercial.

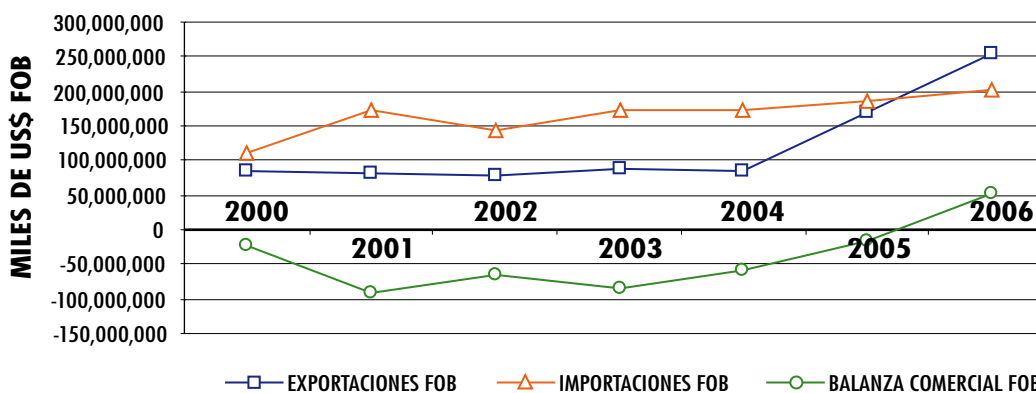
Este comportamiento mejora en el 2005, cuando gracias al incremento de las exportaciones el déficit desciende a un total de US\$ 17.54 millones (FOB), mejorando el registro del año 2000, y logrando sorprendentemente un superávit en la balanza comercial del 2006 de US\$ 52.9 millones (FOB).

Cuadro 2 Cauca. Comercio de Bienes, 2000 – 2006

AÑO	Millones De Us\$			
	Exportaciones FOB	Importaciones CIF	Importaciones FOB	Balanza Comercial FOB
2000	86.308.499	119,095,990	109,799,657	-23.491.158
2001	80.526.978	180,086,279	173,407,694	-92.880.716
2002	79.533.821	156,277,870	143,602,265	-64.068.444
2003	89.640.233	187,558,113	173,430,233	-83.790.000
2004	85.617.667	154,441,091	143,479,113	-57.861.446
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

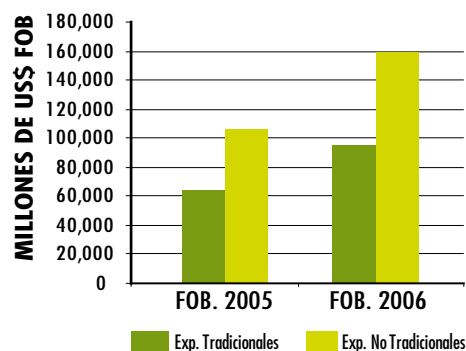
Fuente: Cálculos Propios, con base en datos del DANE y PROEXPORT

Gráfica 4 Cauca. Comercio de Bienes, 2000 – 2006

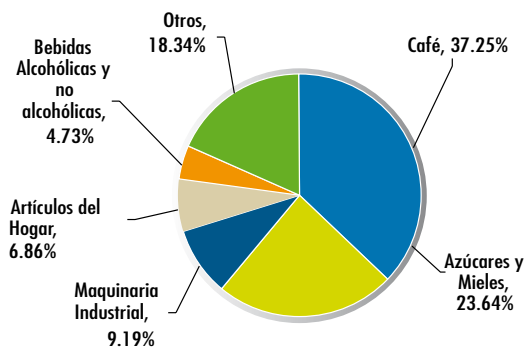


Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Gráfica 5
Cauca. Exportaciones Totales, 2005 - 2006



Gráfica 6
Cauca. Principales Productos Exportados 2006



Fuente gráficas 5 y 6
Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

2.1 COMPOSICIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

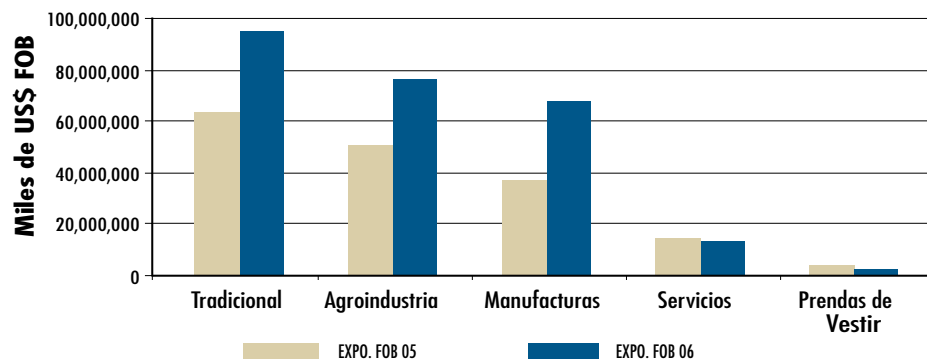
En el 2006, las exportaciones del departamento mantienen el comportamiento registrado en el año 2005 (ver gráfica 5), es decir, un significativo nivel de concentración en productos no tradicionales (63 %) en donde se destaca la participación de Azúcares y mieles, maquinaria industrial, textiles y servicios de editorial, frente a la exportación de los productos tradicionales (37%).

En cuanto a las exportaciones tradicionales, es de gran importancia resaltar que durante el período en estudio, el café (sin tostar ni descafeinar) fue el único producto exportado por el departamento del Cauca, situación favorable desde el punto de vista que este fue el cuarto producto más exportado a nivel nacional.

Ahora bien, según la distribución del total de las exportaciones del departamento, se tiene para el año 2006 (gráfica 6) una concentración en más de un 60% en los productos de café (37.25%) y azúcares y mieles (23.64%), seguidos, por maquinaria industrial (9.19%), artículos del hogar (6.86%), y bebidas alcohólicas y no alcohólicas (4.73%).

En cuanto al comportamiento de las exportaciones por macrosector económico durante el año 2006, tal y como puede verse en la gráfica 7, se destaca el excelente desempeño alcanzado por el macrosector de manufacturas, el cual incrementó su participación en el total de las exportaciones en un 80.14% con respecto al año 2005, seguido por el macrosector agroindustria que aumentó su participación en un 51.38% y por las exportaciones tradicionales con un alza del 49.62%. Por otro lado, los macrosectores que perdieron participación en el total de las exportaciones caucanas fueron el de prendas de vestir y el de servicios, con una disminución del 33.56% y del 7.11%, respectivamente.

Gráfica 7 Cauca. Exportaciones por Macrosector 2005 - 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

A. Comportamiento de las exportaciones en el macrosector Agroindustria

El macrosector de la agroindustria en el departamento del Cauca es el más dinámico en cuanto a la exportación de productos no tradicionales hacia el resto del mundo, alcanzando una participación del 30.05% en el año 2006, con una exportación total de US\$ 76.64 millones, es decir, US\$ 26.01 más que lo registrado en el año 2005, con un crecimiento del 51.38% para el período en estudio.

Un rasgo característico de las exportaciones caucanas en el macrosector de la agroindustria es la alta concentración en el subsector de azúcares y mieles, el cual en el año 2006 alcanzó una participación del 79% del total, seguido por bebidas alcohólicas y no alcohólicas (15.74%), flores frescas (2.5%), productos de confitería (1.41%), y frutas y hortalizas

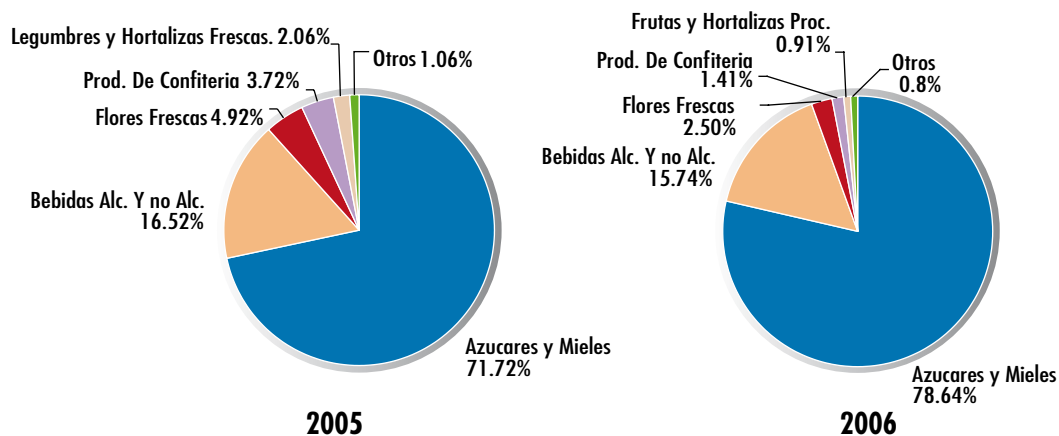
procesadas (0.91%), mientras que 5¹⁰ subsectores más, lograron una participación de tan sólo el 1%, (ver gráfica 8).

Vale la pena anotar que para el año 2006, perdieron participación las exportaciones de los subsectores de aceites y grasas, alimentos para animales, derivados del cacao y semillas y frutos oleaginosos.

Otro rasgo relevante de las exportaciones realizadas en este macrosector, es que entre el 2005 y el 2006, se incrementó el número de destinos pasando de 28 en el 2005 a 36 en el 2006, presentándose para el último año (gráfica 9), una gran concentración en tan sólo 7 mercados de destino (77.44%); estos son: Perú (22%) Estados Unidos, (13.45%), Haití (13.43%), Chile (7.89%), México, Cuba (6.93% c/u) y Venezuela (6.82%).

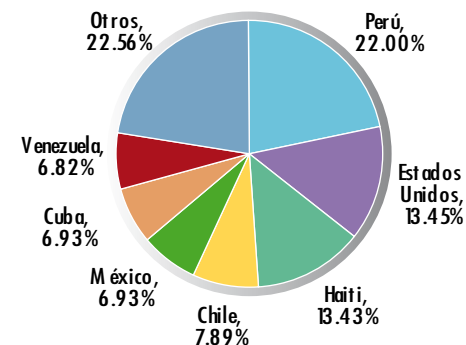
¹⁰ Compuesto por: legumbres y hortalizas frescas, preparaciones alimenticias diversas, productos de panadería y molinería, foliajes y derivados del café.

Gráfica 8 Cauca. Exportación de Agroindustria 2005 – 2006



Fuente: Cálculos Propios, con base en datos de PROEXPORT.

Gráfica 9 Cauca. Destino de las Exportaciones de Agroindustria 2006



Fuente: Cálculos Propios, con base en datos de PROEXPORT.

B. Comportamiento de las exportaciones en el macrosector Manufacturas

El macrosector de manufacturas ha ocupado el segundo lugar de importancia en las exportaciones del departamento, alcanzando para el año 2006 un total de US\$ 67.37 millones, con una variación total entre el 2005 y el 2006 del 80.14%, es decir US\$ 29.97 millones más que lo exportado en el año 2005, lo que significa que a pesar de no haber sido el principal exportador, si fue el macrosector que presentó mayor dinamismo, en cuanto al incremento de su participación en las ventas realizadas al mercado mundial.

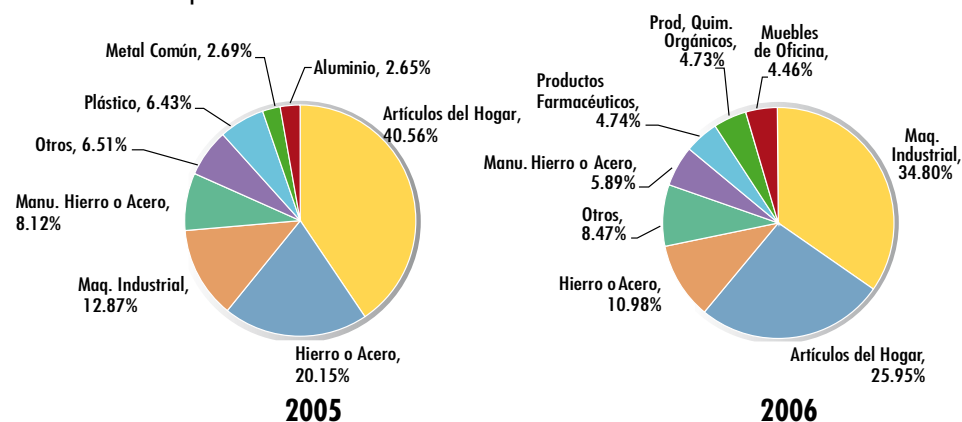
Los productos exportados en este macrosector, son más diversos que en los demás, y se destaca el comportamiento dinámico que presenta, ya que como puede observarse en la gráfica 10, hubo una variación importante entre los productos exportados en el 2005 y los exportados en el 2006.

Para el año 2006, se destaca la participación de los siguientes subsectores: Maquinaria Industrial (34.8%), Artículos del Hogar (25.95%), Hierro o acero (10.98%), otros (8.47%)¹¹, Manufacturas de Hierro o acero (5.89%), productos farmacéuticos (4.74%), productos químicos orgánicos (4.73%) y muebles de oficina (4.46%).

¹¹ Plástico, partes, repuestos y piezas para automóviles, metal común, cosméticos y productos de aseo, aluminio, aceites minerales y ceras, papel y cartón, fibras naturales y sintéticas, metalurgia, cerámica, arcilla y piedra, hierro y acero, aparatos eléctricos, otros metales comunes, productos diversos de las industrias químicas, medición, plásticos en formas primarias, plástico y caucho, herramientas, muebles hogar, conductores eléctricos, aceites esenciales y resinoides, trenzas y artículos similares, partes de otros medios de transporte y cerámica.

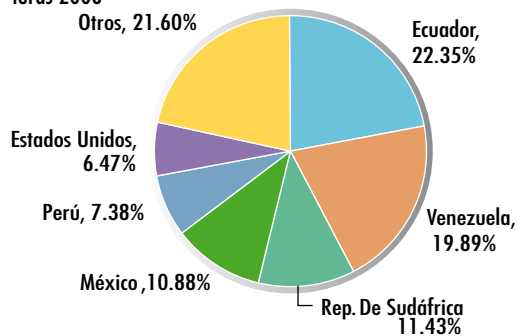
La gráfica 11 muestra como a pesar de que la exportación de manufacturas estuvo dirigida a 43 países en el 2006, se presenta una concentración significativa en pocos de ellos, destacándose la participación de Ecuador (22.35%), Venezuela (19.89%), República de Sudáfrica (11.43%) México (10.88%), Perú (7.38%) y Estados Unidos (6.47%).

Gráfica 10 Cauca. Exportación de Manufacturas 2005 – 2006



Fuente:
Cálculos Propios, con base en datos de PROEXPORT

Gráfica 11 Cauca. Destino de las Exportaciones de Manufacturas 2006



Fuente:
Cálculos Propios, con base en datos de PROEXPORT

C. Comportamiento de las exportaciones en el macrosector Prendas de Vestir

El macrosector de prendas de vestir es el menos representativo para las exportaciones del departamento, alcanzando tan solo un 1.09% del total, para el año 2006, estas exportaciones alcanzaron un monto total de US\$ 2.78 millones, es decir US\$ 1.4 millones menos que los exportados en el año 2005, esto significa que el macrosector de prendas perdió una participación en el total de las exportaciones, equivalente al 33.56%.

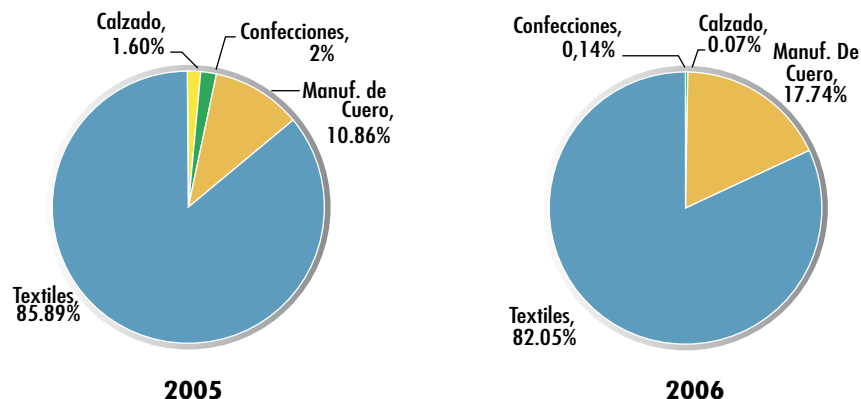
Tal y como puede observarse en la gráfica 12, este macrosector se divide en 4 subsectores que son calzado, confecciones, manufacturas de cuero y textiles, siendo este último, el principal producto de exportación.

Para el año 2005 este macrosector envió sus productos a 14 mercados de destino, mientras que en el 2006 lo hizo para 12, tal y como se puede ver en la gráfica 13, la participación más significativa fue la de México (35.01%) el cual realizó compras de bolsos y telas, Túnicia (25.4%) telas, Estados Unidos (13.81%) con bolsos de cuero, textiles y prendas de vestir y finalmente, La República de Sudáfrica (8.4%) con textiles.

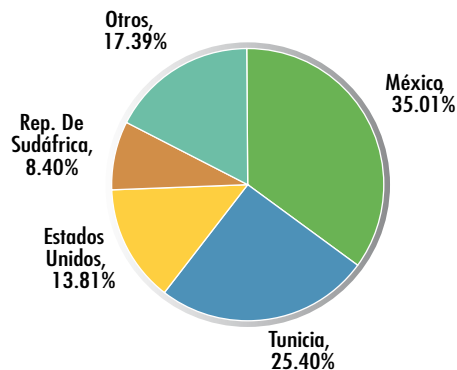
D. Comportamiento de las exportaciones en el macrosector Servicios

La exportación del macrosector servicios, fue significativa para el departamento representada en un 5.18% para el año 2006, es decir, de US\$ 13.22 millones, aunque hubo un descenso de US\$ 1.01 millones, con respecto al año 2005, es decir una pérdida del 7.11%, en las exportaciones del departamento.

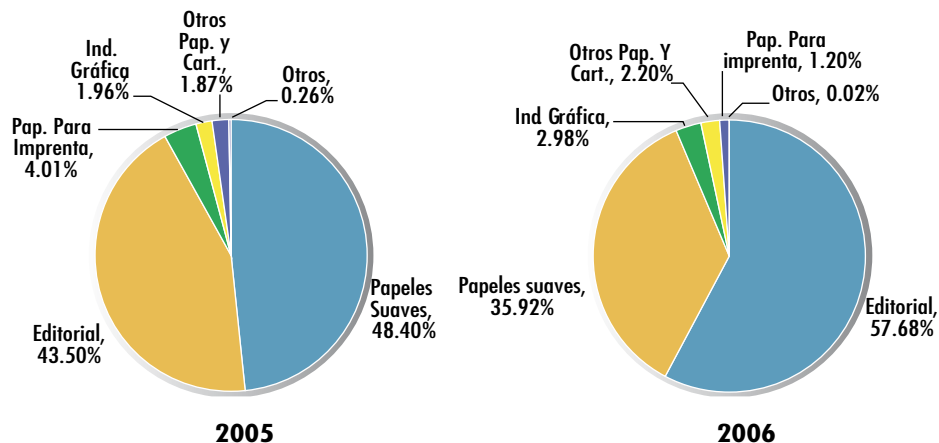
Gráfica 12 Cauca. Exportación de Prendas de Vestir, 2005 – 2006



Gráfica 13 Cauca. Destino de las Exportaciones de Prendas de Vestir 2006



Gráfica 14 Cauca. Exportación de Servicios 2005 - 2006



Fuente Gráficas 12, 13 y 14: Cálculos propios con base en datos PROEXPORT

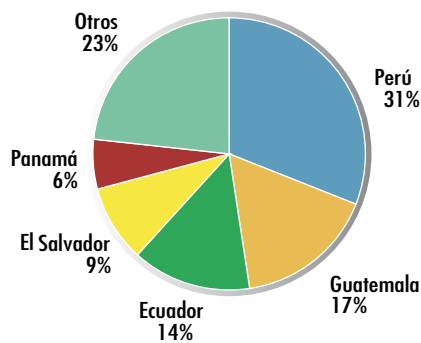
Debe tenerse en cuenta que este macrosector no tiene un gran portafolio de productos, y que como puede notarse en la gráfica 13, los más representativos no han variado entre un año y otro, aunque presentan niveles diferentes de participación.

Para el año 2006, se destaca como principal exportación el servicio editorial con un 57.68%, seguido por papeles suaves (35.92%), industria gráfica (2.98%), otros papeles y cartones (2.2%), papeles para imprenta (1.2%) y otros¹² (0.02%), tal y como se observa en la gráfica 14.

Este macrosector tiene 21 mercados de destino, entre los cuales se destaca la participación de Perú (31.09%), Guatemala (16.54%), Ecuador (13.93%), El Salvador (9.22%) y Panamá (5.96%), gráfica 15.

12 *Objetos de arte y colección de antigüedades, discos, cintas y demás soportes para grabar sonido y papeles corrugados.*

Gráfica 15 Cauca. Destino de las Exportaciones de Servicios 2006



Fuente:
Cálculos propios con base en datos PROEXPORT

E. Comportamiento de las exportaciones Tradicionales

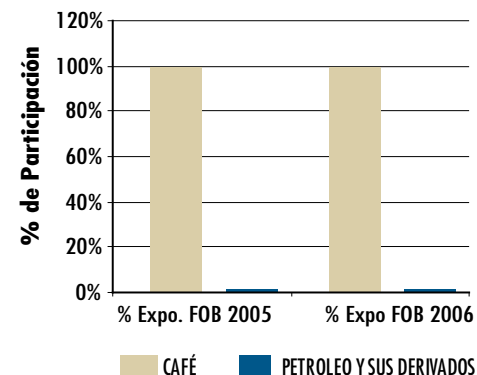
El macrosector tradicional, es el más importante y significativo para el departamento del Cauca, dado su alto nivel de participación en el total de las exportaciones, alcanzando en el año 2006 un total de US\$ 94.98 millones, es decir, US\$ 31.5 millones más que los exportados en el año 2005, con un incremento total del 49.62%, para el período de estudio.

Como se mencionó anteriormente y como pudo observarse en la gráfica 16, un rasgo relevante, es que este macrosector esta concentrado totalmente en la exportación de café (sin tostar ni descafeinar), de modo tal, que para el año 2005 los US\$ 63.48 millones exportados fueron el resultado de la participación de este producto en un 100%, mientras que para el año 2006, se presentó una variación poco significativa, con la exportación de US\$ 1.551, en parafina (petróleo y sus derivados) hacia Ecuador, mientras que el 99.99% de las exportaciones, nuevamente correspondieron al café, alcanzando una participación del 6.5% en total de las exportaciones de este producto a nivel nacional.

El principal producto de exportación del Cauca, tiene 28 mercados de destino, entre los cuales se destacan las compras realizadas por Japón (25%), Estados Unidos (23%), Alemania (13%), Canadá (11%), Bélgica (7%) y Corea del Sur (7%), mientras que como lo muestra la gráfica 17, tan sólo el 14% restante se dirige a los otros países.

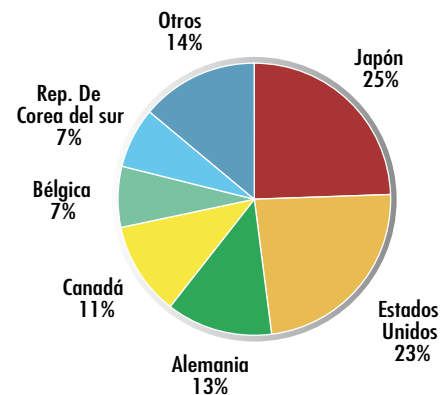
En síntesis, para el año 2006, las exportaciones caucanas, se incrementaron en un 50.06%, caracterizándose principalmente porque el

Gráfica 16 Cauca. Exportaciones Tradicionales, 2005 – 2006



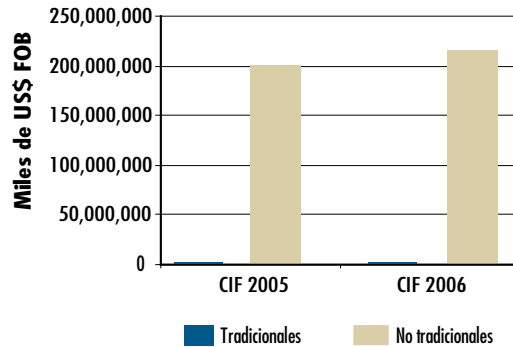
Fuente:
Cálculos propios con base en datos PROEXPORT

Gráfica 17 Cauca. Destino de las Exportaciones Tradicionales 2006



Fuente:
Cálculos propios con base en datos PROEXPORT

Gráfica 18 Cauca. Importación de bienes, 2005 – 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

98.71% de ellas, estuvieron concentradas en 20 de los 55 subsectores analizados, y que los subsectores, café y azúcares y mieles, participaron con un 60.88% del total, con un aumento en su nivel de participación para el año 2006 del 49.62% y 65.98%, respectivamente.

Los subsectores que obtuvieron un incremento positivo en la participación del total de las exportaciones, fueron los de Muebles de Oficina (pasando de US\$ 11.6 mil a US\$ 3.0 millones), productos farmacéuticos (de US\$ 14.1 mil a US\$ 3.19 millones), Frutas y hortalizas procesadas (de US\$ 34.4 mil a US\$ 627.2 mil), productos químicos orgánicos (de US\$ 191.7 mil a US\$ 3.18 millones), maquinaria industrial (de US\$ 481.4 mil a US\$ 2.34 millones), cosméticos y productos de aseo (de US\$ 177.6 mil a US\$ 653.4 mil), partes, repuestos y piezas para automóviles (de US\$ 430.6 mil a US\$ 1.17 millones), bebidas alcohólicas y no alcohólicas (de US\$ 8.36 millones a US\$ 12 millones), manufacturas de hierro o acero (de US\$ 3.03 millones a US\$ 3.96 millones), artículos del hogar (de US\$ 15.16 millones a US\$ 17.48 millones), servi-

cios de editorial (de US\$ 6.19 millones a US\$ 7.62 millones) y flores frescas (de US\$ 1.88 millones a US\$ 1.91 millones).

Por otro lado y a pesar de mostrar cifras significativas, entre los subsectores que perdieron participación en el año 2006 están los productos de confitería (al pasar de US\$ 2.48 millones en el 2005 a US\$ 1.08 en el 2006), textiles (de US\$ 3.6 a US\$ 2.28 millones), papeles suaves (de US\$ 6.88 a US\$ 4.74 millones), plástico (de US\$ 2.4 a US\$ 1.75 millones), metal común (de US\$ 1.0 millones a US\$ 789.5 mil) y los de hierro y acero (de US\$ 7.56 a US\$ 7.39 millones).

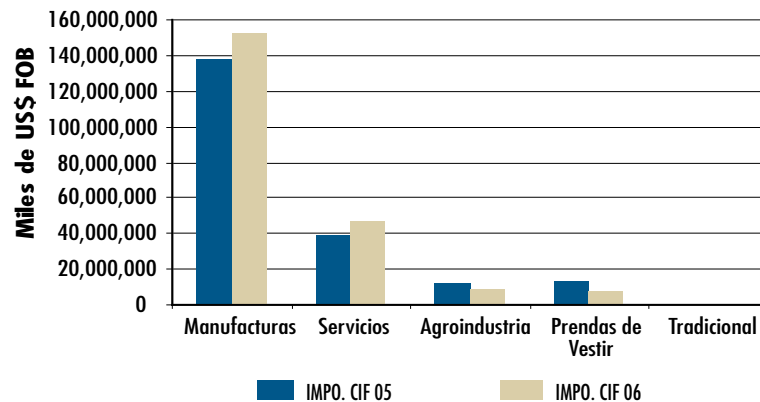
2.2 COMPOSICIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

En el 2006, ingresaron al departamento del Cauca un total de US\$ 216.46 millones, en productos importados, lo que representó un incremento del 7.17%, con respecto al año 2005.

La gráfica 18, muestra además que en concordancia con lo ocurrido en el año 2005, las importaciones del departamento reflejan su carácter productivo, concentrándose en la importación de bienes no tradicionales con una participación del 99.99%, frente a un 0.01% de bienes tradicionales, representados principalmente en derivados del petróleo.

En cuanto a la importación de bienes no tradicionales, vale la pena destacar el hecho que son los macrosectores de manufactura y servicios los que concentran una gran proporción del total de importaciones, pasando de un 87.33% en el 2005 a un 91.85% en el 2006.

Gráfica 19 Cauca. Importación de bienes por Macrosector, 2005 - 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Tal y como pudo observarse en la gráfica 19, la importación de manufacturas es el rubro de mayor importancia para el departamento del Cauca, alcanzando un total de US\$ 152.34 millones en el año 2006, es decir un 70.38% del total de las importaciones.

Le siguen en porcentaje de participación los macrosectores de servicios (21.47%), agroindustria (4.36%), prendas de vestir (3.78%) y el tradicional (0.01%).

Durante el año 2006, la importación de bienes alcanzó un alza del 7.17%, debido a la importación de manufacturas y servicios, los cuales incrementaron su participación en un 10.95% y 18.94% respectivamente, sin embargo, se destaca la disminución presentada en los macrosectores de agroindustria, prendas de vestir y tradicional, los cuales registraron un descenso en su participación con respecto al año anterior, del 23.34%, 38.19% y 60.11%, respectivamente.

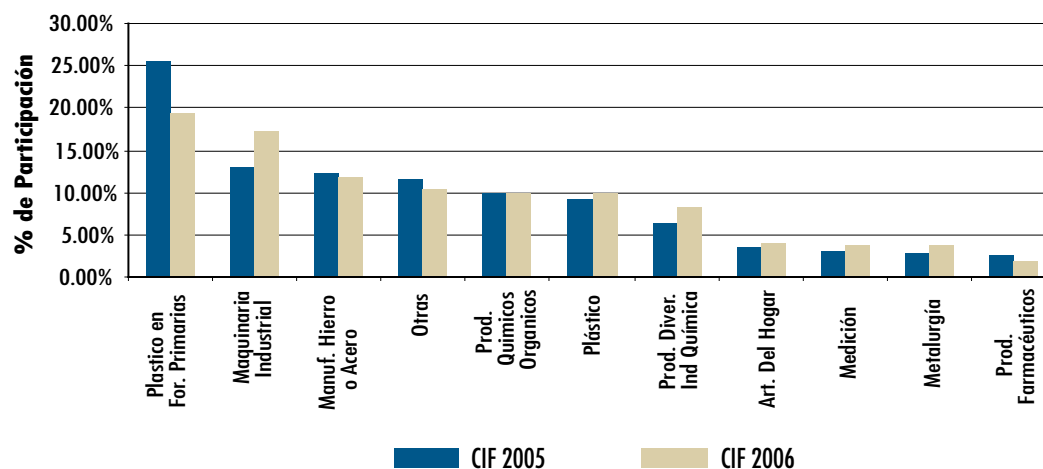
A.Comportamiento de las importaciones en el macrosector Manufacturas

Las importaciones que realiza el departamento del Cauca, reflejan en gran medida su naturaleza productiva¹³, concentrándose en el macrosector de las manufacturas, el cual alcanzó una participación del 70.38% en el 2006, es decir US\$ 152.34 millones, con un incremento del 10.95% frente a las importaciones realizadas en el año 2005.

¹³ Los principales sectores económicos en el departamento del Cauca para el año 2003 fueron el sector servicios con una participación del 43.1% del PIB, seguido por la industria con un 20.4% y del sector agropecuario con un 17.6%. Ver: 500 Nuevos productos y servicios con gran potencial de mercado en los Estados Unidos. Capítulo 3: Valle, Cauca y Nariño. Estudio realizado por la firma Araujo Ibarra & Asociados S.A.

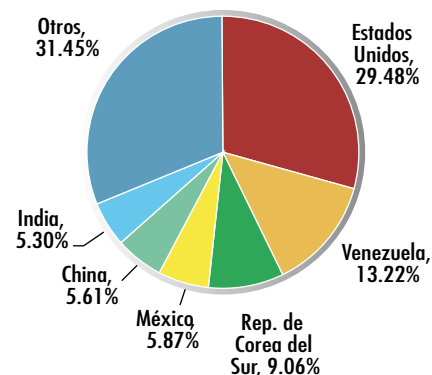
La importación de manufacturas tal y como lo muestra la gráfica 20, está centralizada en 10 de los 55 subsectores analizados, los cuales equivalen al 89.7%, sin embargo se destaca una disminución en la participación del plástico en formas primarias y de los productos farmacéuticos con un descenso del 15.43% y del 23.42% respectivamente, los demás

Gráfica 20 Cauca. Importación de Manufacturas 2005 - 2006



Fuente: Cálculos propios con base en datos de PROEXPORT

Gráfica 21 Cauca. Origen de las Importaciones de Manufacturas 2006



Fuente: Cálculos propios con base en datos de PROEXPORT

subsectores, presentaron variaciones positivas entre el 6.52% para el caso de las manufacturas de hierro o acero y el 47.22%, presentado en la maquinaria industrial.

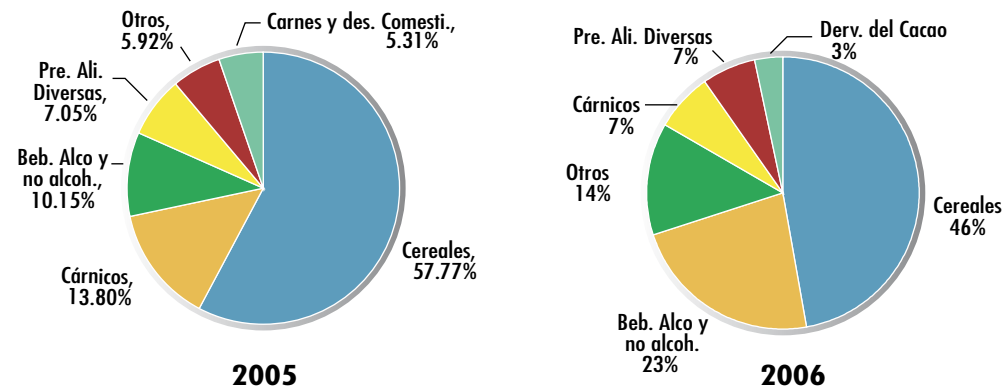
Los productos que ingresan al departamento son principalmente, el plástico en formas primarias con una participación del 19.42%, seguido de cerca por maquinaria industrial (17.15%), destacándose también, las manufacturas de hierro o acero (11.86%), productos diversos de las industrias químicas (9.84%), plástico (9.83%), productos químicos orgánicos (8.26%), medición (4.01%), metalurgia (3.83%), artículos del hogar (3.73%), productos farmacéuticos (1.78%), mientras que el resto de las importaciones realizadas, alcanzan un total de US\$ 15.68 millones (9.33%). Vale la pena mencionar, que las importaciones a pesar de reforzar los procesos productivos locales, no están representadas por bienes de capital duradero, sino más bien, por insumos básicos para la producción.

Estas importaciones provienen de 54 países, pero existe una gran concentración en tan sólo 6 de ellos (gráfica 21), por lo tanto las compras tienen como principales lugares de origen a Estados Unidos (29.48%), Venezuela (13.22%), Corea del Sur (9.06%), México (5.87%), China (5.61%) e India (5.3%).

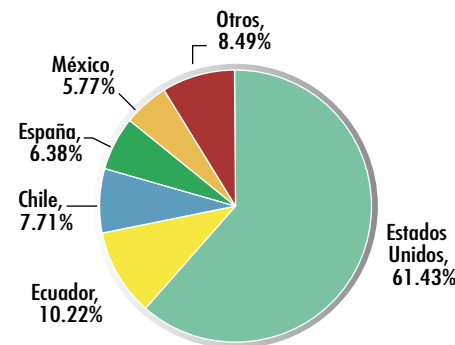
B. Comportamiento de las importaciones en el macrosector Agroindustria

Las importaciones de la agroindustria ocupan el tercer lugar de importancia para el departamento como consecuencia directa de su capacidad de producción agrícola, alcanzando

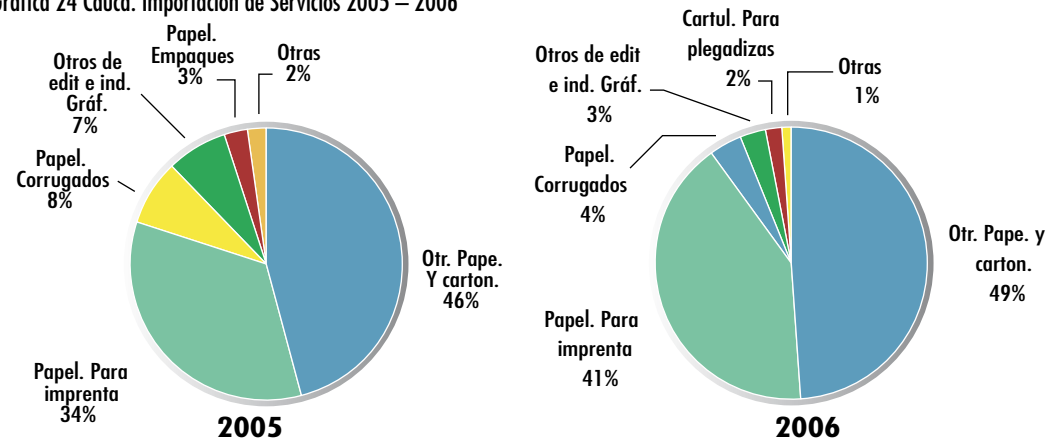
Gráfica 22 Cauca. Importación de la Agroindustria 2005 - 2006



Gráfica 23 Cauca. Origen de las Importaciones de la Agroindustria 2006

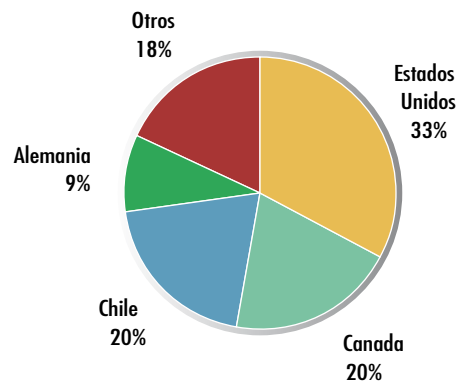


Gráfica 24 Cauca. Importación de Servicios 2005 - 2006

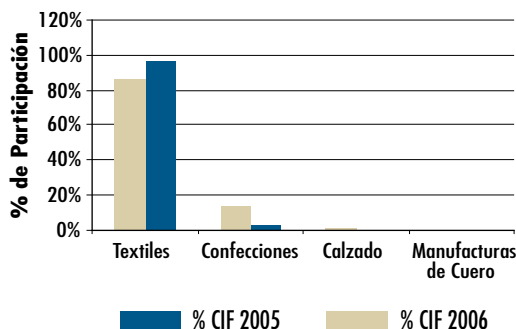


Fuente Gráficas 22, 23 y 24: Cálculos propios, con base en datos de Proexport

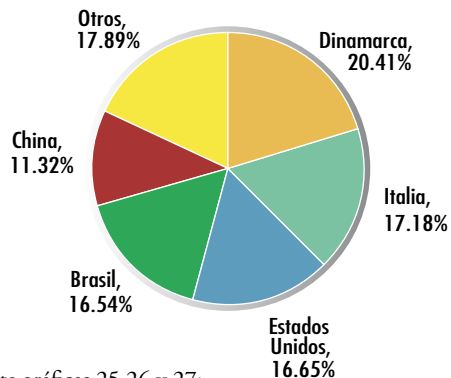
Gráfica 25 Cauca. Origen de las importaciones de Servicios, 2005 – 2006



Gráfica 26 Cauca. Importación de Prendas de Vestir 2005 - 2006



Gráfica 27 Cauca. Origen de las importaciones de Prendas de Vestir, 2005 – 2006



Fuente gráficas 25,26 y 27:
Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

una participación de US\$ 9.44 millones en el 2006, es decir un 23.34% menos de lo registrado en el año 2005 (US\$ 12.32 millones), y se concentran básicamente en productos que a pesar de producirse en el país y aún en el departamento, no logran suplir el nivel de demanda.

Las compras internacionales de este macrosector tal y como se ve en la gráfica 22, son principalmente los cereales (47.23%) tales como maíz duro amarillo, trigo y maíz duro blanco, los cuales presentaron una disminución con respecto al año anterior del 37.33%, las bebidas alcohólicas y no alcohólicas (22.64%), las cuales incrementaron su participación en un 70.99% y los cárnicos (6.81%), con una disminución del 62.18%.

Estas importaciones tal y como lo muestra a gráfica 23, tienen origen en 15 países, entre los que se destacan, Estados Unidos (61.43%), Ecuador (10.22%), Chile (7.71%), España (6.38%) y México (5.77%).

C. Comportamiento de las importaciones en el macrosector Servicios

Por segundo año consecutivo, los servicios son el segundo rubro de importancia en el caso de las importaciones caucanas, alcanzando un total de US\$ 46.48 millones en el 2006, con un incremento del 18.94% con respecto al año 2005, convirtiéndose en el macrosector de mayor dinamismo.

Tal y como lo muestra la gráfica 24, las compras realizadas entran a apoyar en gran medida la actividad de industria gráfica del

departamento, concentrándose el 93.72% en tres subsectores que incluyen el papel en diferentes formas como producto principal, siendo los más importantes, igual que en el año 2005, otros papeles y cartones (48.52%), papeles para imprenta (41.09%) y papeles corrugados (4.11%).

Estas importaciones tienen origen en 26 mercados internacionales, sin embargo se destaca la participación de Estados Unidos (32.53%), Canadá (20.19%), Chile (19.64%) y Alemania (9.29%).

D. Comportamiento de las importaciones en el macrosector Prendas de Vestir

La importación de prendas de vestir, ocupa en el año 2006 el cuarto lugar de importancia en las compras internacionales del departamento, alcanzando un total de US\$ 8.17 millones, con una disminución en su participación del 38.19% con respecto al año 2005, y cediendo el tercer lugar de importancia.

En este rubro (gráfica 26), los textiles en todas sus formas son el producto predilecto de importación con un total de US\$ 7.93 millones, y una participación del 97.1%, seguido por las confecciones con una participación del 2.79%. Son de muy poca relevancia para el departamento la importación de manufacturas de cuero (0.1%) y el calzado (0.01%), lo que puede considerarse como algo positivo, teniendo en cuenta que son productos que logran suplir los requerimientos originados por la demanda principalmente en el mercado nacional.

Son 17 los mercados de origen de estas im-

portaciones, sin embargo y como ha ocurrido en todos los casos analizados, se concentran principalmente en Dinamarca (20.41%), Italia (17.18%), Estados Unidos (16.65%), Brasil (16.54%) y China (11.32%), gráfica 27.

2.3 BALANZA COMERCIAL

Tal y como lo muestra la gráfica 28, desde el año 2000 hasta el año 2005, la balanza comercial del departamento había tenido un comportamiento deficitario, hasta el punto que las importaciones alcanzaron a duplicar el valor de las exportaciones en el año 2001, sin embargo gracias al buen comportamiento de la economía, en el año 2005 se presentó una disminución considerable en esta tendencia, hasta arrojar un superávit comercial positivo para el año 2006 de US\$ 52.9 millones FOB,

es decir que para este año se vendieron en el exterior un 25% más del total de millones de dólares FOB importados y reflejados en bienes¹⁴ y servicios.

Este resultado fue posible gracias al incremento que presentaron las exportaciones del departamento, las cuales alcanzaron un total de US\$ 255.01 millones, frente a US\$ 169.94 millones en el 2006, creciendo en un 50.1%, sobrepasando con creces el nivel de crecimiento de las exportaciones nacionales, las cuales se incrementaron en un 15.1%.

Durante el 2006, los bienes manufacturados, de la agroindustria y tradicionales, fueron los que impulsaron un dinamismo positivo en el caso de las exportaciones, alcanzando un cre-

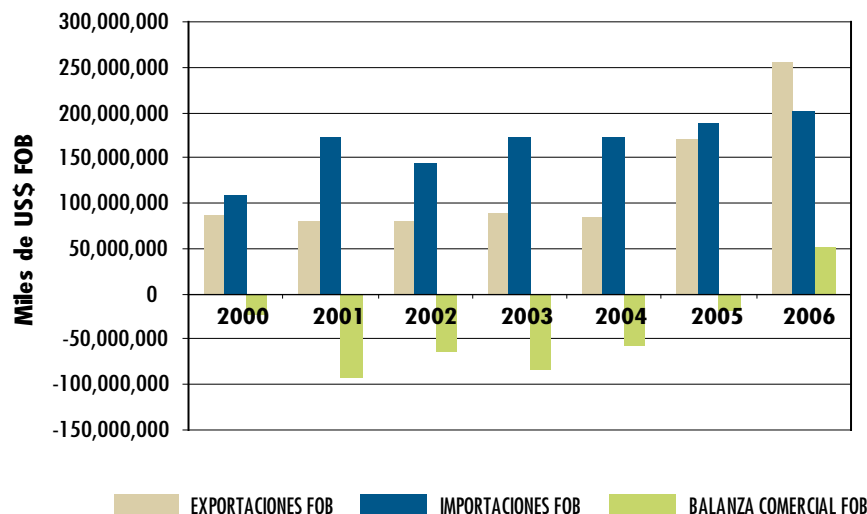
14 Para mayor detalle de los bienes transados en el entorno del comercio exterior, ver los anexos 1 y 2 que se refieren a los 10 productos de cada macrosector más vendidos por el departamento del Cauca y el 3 y 4 que se refieren a las compras realizadas en el exterior, durante los años 2005 y 2006.

cimiento promedio del 50.06%, frente a un incremento de tan sólo el 7.17% para el caso de las importaciones.

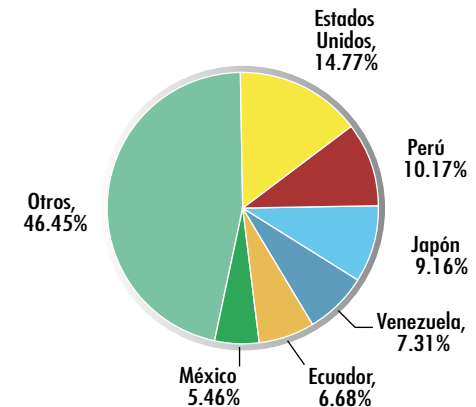
Un 53.55% de las exportaciones caucanas (gráfica 29) se dirigieron a los países de Estados Unidos (14.77%), Perú (10.17%), Japón (9.16%), Venezuela (7.31%), Ecuador (6.68%) y México (5.46%), mientras que el 45.45% restante se distribuye entre los restantes 66 socios comerciales.

En el año 2006, el departamento del Cauca tuvo intercambios comerciales con un total de 72 países, a los cuales vendió su producción, sin embargo es relevante considerar que del total de exportaciones realizadas, un 68.42% se concentró en países que pertenecen a algún bloque comercial, mientras que

Gráfica 28 Cauca. Balanza Comercial, 2000 - 2006



Gráfica 29 Cauca. Principales mercados de destino de las exportaciones, 2006



Fuente: Cálculos Propios, con base en datos del DANE y PROEXPORT

el restante 31.58% se dio con otros¹⁵ países que se encuentran por fuera de los tratados comerciales vigentes.

Puede observarse en la gráfica 30, que los productos caucanos tienen como principales mercados de destino, en concordancia con lo que ocurre a nivel nacional, los grupos económicos de NAFTA (25.34%), CAN (24.43%) y la UE (12.22%), los cuales concentran un total de US\$ 158.07 millones, es decir un 52.55% más de lo reportado en el 2005, en donde las exportaciones hacia estos mercados alcanzaron un total de US\$ 103.62 millones.

Otros mercados importantes, pero con menor participación en el período de estudio, fueron los de MCC¹⁶, los NIC'S¹⁷ y el MERCOSUR.

Esto significa que el departamento del Cauca, está haciendo un uso adecuado de las ventajas que ofrecen los tratados comerciales para el tipo de bienes que produce, mejorando de manera sustancial sus condiciones de acceso y sus posibilidades de expansión.

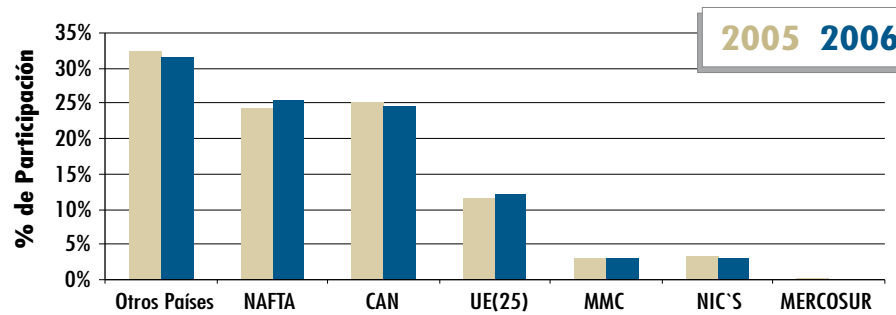
Por otro lado, el departamento le compró bienes y servicios a un total de 61 países, pero igual que en el caso de las exportaciones, las compras en el exterior se concentraron en 35, pertenecientes a los bloques comerciales,

15 Japón, Haití, República de Sudáfrica, Chile, Cuba, Jamaica, República Dominicana, Panamá, Trinidad y Tobago, Sri Lanka, Noruega, Pakistán, República Árabe de Siria, Zona Franca Cúcuta, Tunicia, Puerto Rico, Australia, Yemen, Surinam, Nueva Zelanda, Bangla Desh, Suiza, China, Marruecos, Bahamas, Israel, Kazajstán, Barbados, Indonesia, Croacia, Jordania, Turquía, Arabia, Islandia, Egipto, Belice, No declarados, Zona Franca Cali y Emiratos Árabes.

16 Mercado Común Centroamericano

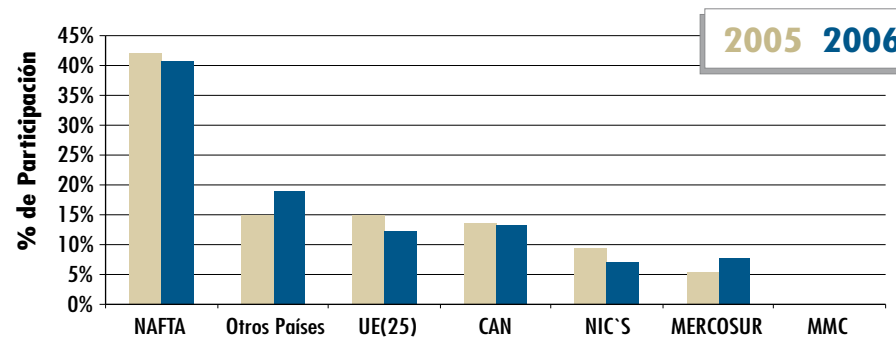
17 Nuevos Países Industrializados

Gráfica 30 Cauca. Destino de las Exportaciones, 2005 - 2006



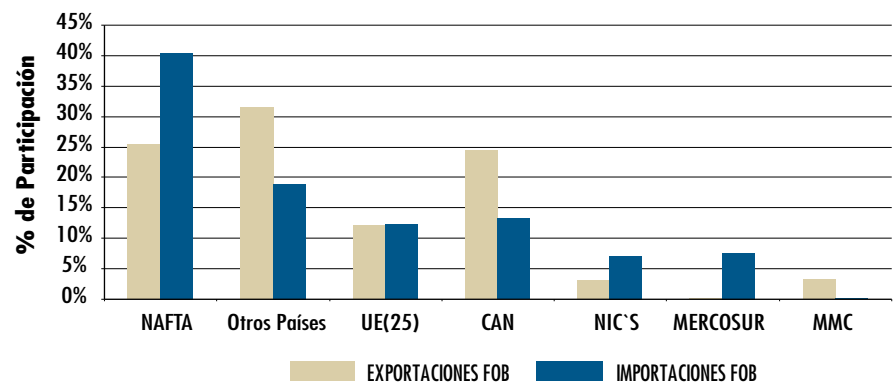
Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Gráfica 31 Cauca. Origen de las Importaciones, 2005 - 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Gráfica 32 Cauca. Exportaciones Vs. Importaciones, 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

alcanzando una participación del 81.04%, frente a las ventas realizadas a otros¹⁸ 26 países (18.96%).

En este caso y como pudo notarse en la gráfica 31, las compras se centraron en tres bloques comerciales, NAFTA¹⁹ (40.5%), CAN²⁰ (13.23%) y UE²¹ (12.38%), situación que refleja claramente la existencia de contraprestaciones comerciales que benefician a los actores involucrados, como resultado del aprovechamiento que logre sacársele a los tratados de comercio.

En el año 2006, (gráfica 32), se presentó un déficit en la balanza comercial con tres de los seis bloques comerciales analizados, evidenciándose que el de mayor importancia fue el presentado con el NAFTA, al alcanzar un total de US\$ 16.82 millones (FOB), lo que refuerza el planteamiento que el intercambio comercial de bienes básicos por manufacturas, por lo general, arroja resultados negativos para la economía de una región, más cuando la importación de bienes refleja una alta dependencia de materia primas e insumos básicos, frente a una participación mínima de bienes duraderos o de capital.

Por otro lado, se resalta el buen comportamiento de las exportaciones caucanas con la CAN, con quien alcanzó a consolidar un superávit en la balanza comercial de US\$ 35.7 millones (FOB), y de la relación comercial entablada con el resto de países con los cuales

18 Chile, China, India, Japón, Rusia, Israel, Suiza, Pakistán, Vietnam, Egipto, Sri Lanka, Panamá, Colombia, Noruega, Puerto Rico, Zona Franca Bogotá, Bulgaria, Tailandia, Arabia Saudita, Ucrania, Nueva Zelanda, Malasia, Albania, Turquía, República de Sudáfrica y Emiratos Árabes.

19 Estados Unidos, Canadá y México

20 Venezuela, Perú, Ecuador y Bolivia.

21 Al cual pertenecen 25 países de Europa

alcanzó un superávit total de US\$ 42.4²² millones (FOB).

2.4 RELACIONES COMERCIALES DEL CAUCA CON SUS PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO

A continuación, se hace un análisis detallado del comportamiento del comercio bilateral del departamento del Cauca en el año 2006, con los países de Estados Unidos, Perú, Japón, Venezuela y Ecuador, los cuales concentraron un 48.09% (US\$ 122.63 millones FOB) del total de las exportaciones de la región, que en este año ascendieron a US\$ 255.01 millones FOB.

2.4.1 Cauca – Estados Unidos, 2005 – 2006

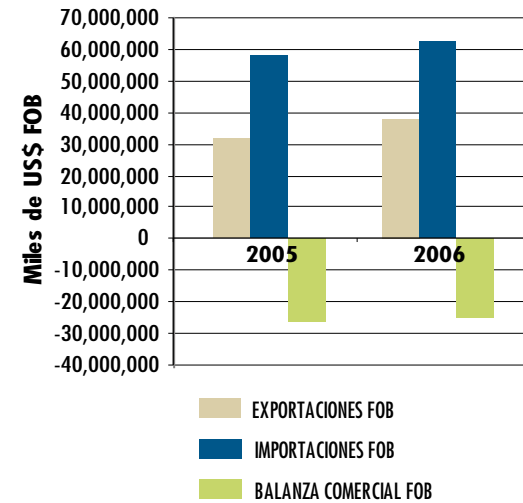
Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia al lograr un intercambio comercial²³ equivalente al 32.77%, se considera como la economía más sólida del mundo, y el dinamismo de su crecimiento económico que para el año 2007 se calcula en 2.6%²⁴, lo convierten en el mercado más atractivo para las exportaciones de los países en desarrollo. Sin embargo para el caso de nuestro país, debe tenerse en cuenta que los beneficios obtenidos por el ATPDEA, son de carácter temporal, por lo que la firma del Tratado de Libre Comercio, se convierte en la opción más oportuna para seguir ingresando a ese mercado particular,

22 Debe tenerse en cuenta que las balanzas comerciales mencionadas en este capítulo, se calcularon de la siguiente manera: (Exportaciones FOB – Importaciones FOB).

23 El intercambio comercial es equivalente a la suma de Exportaciones e Importaciones

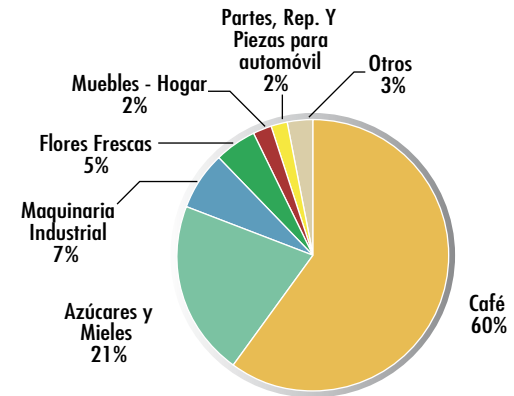
24 Tomado de: Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe – 2006.

Gráfica 33 Cauca. Comercio bilateral con Estados Unidos 2005 - 2006



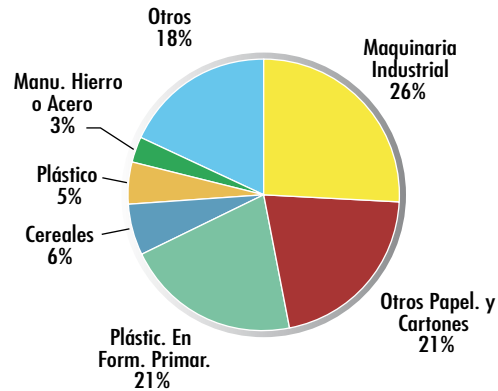
Fuente: Cálculos propios, con base en información de PROEXPORT

Gráfica 34 Cauca. Exportaciones hacia Estados Unidos 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Gráfica 35 Cauca. Importaciones desde Estados Unidos 2006



Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

con ventajas de tipo arancelario, que se resumen en una desgravación arancelaria para el 99% de los bienes de exportación colombianos y en contrapartida, una desgravación para el 82% de los bienes originarios de Estados Unidos²⁵.

Este país, se constituye, en el principal socio comercial de la región al participar de una importante proporción de las exportaciones del departamento (14.77%), con un total de US\$ 37.67 millones FOB, y un incremento del 18.76%, frente a lo exportado en el año 2005, consideraciones que se reflejan en la gráfica 33.

Por el lado de las importaciones, Estados Unidos también ocupa el primer lugar, al ser el principal proveedor del departamento con una participación para el año 2006, del 31.05%, equivalente a US\$ 67.21 millones CIF, pero con un incremento entre el 2005 y el 2006 de tan sólo el 8.42%.

Tal y como pudo apreciarse en la gráfica 33, las compras realizadas en este mercado superan en gran medida las ventas de la región, razón por la cual la balanza comercial bilateral, arroja un déficit de US\$ 25 millones (FOB), se destaca sin embargo el hecho, que el déficit con respecto al año anterior disminuyó en un 3.58%.

Los principales productos exportados hacia Estados Unidos, se concentran (96.53%) en 6 de los 29 subsectores económicos analizados (gráfica 34), destacándose la participación del café, con un total de US\$ 22.25 millones en el 2006.

Al igual que en el 2005, sobresalen como los subsectores más dinámicos, el café y los azúcares y mieles, productos que obtuvieron un incremento en su participación durante el 2006, del 27.92% y 39.63%, respectivamente.

Se mantiene en el tercer lugar, la exportación de maquinaria industrial, a pesar de presentar una disminución en su participación con respecto al año 2005 del 55.57%.

En este año se tiene finalmente un incremento sustancial en la exportación de partes, repuestos y piezas para automóviles (606.76%), e ingresan por primera vez al ranking de los 6 más exportados, los muebles para el hogar.

Por otro lado y como se observa en la gráfica 35, las importaciones que llegaron desde Estados Unidos en el 2006, se concentraron en 6 subsectores (82.41%) de los 65 analizados, entre los que se destaca el incremento de la maquinaria industrial en un 182.48% (US\$ 18.08), otros papeles y cartones (4.1%), Plástico (42%) y manufacturas de hierro o acero

(173.35%), pero se destaca de manera positiva, la disminución en las compras de cereales (40.66%) y del plástico en formas primarias (11.4%).

La importación de textiles disminuye su participación en un 50.77%, pasando del sexto lugar en el 2005, al noveno en el 2006.

Vale la pena tener en cuenta que en el 2006 la importación de productos farmacéuticos fue nula, mientras que en el 2005, alcanzó un total de US\$ 1.62 millones, también perdió terreno la compra del subsector medicina, el cual descendió en un 88.7%, con respecto al año anterior, cuando se registraron compras por un total de US\$ 1.57 millones.

En síntesis, el departamento del Cauca exporta hacia Estados Unidos bienes intensivos en el uso de mano de obra y recursos naturales, ya que el 80% de las exportaciones se concentran en café y azúcar, e importa bienes intensivos en el uso de capital (maquinaria industrial, papeles y plástico, principalmente), además de insumos para la producción de otros bienes.

Esta podría ser la razón por la cual la balanza comercial del departamento alcanza un déficit tan significativo durante los años 2005 y 2006, sin embargo debe tenerse en cuenta, que la importación de bienes que favorezcan los procesos de producción internos, deben verse como un instrumento capaz de generar dinámicas internas positivas, capaces de incentivar la productividad, ajustando los procesos a las necesidades y oportunidades que genera el entorno.

25 TLC. Principales Logros. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia. 2006

2.4.2 Cauca – Perú, 2005 – 2006

Para el departamento del Cauca, Perú²⁶ es el segundo socio comercial más importante, abarcando en el 2006 un 10.17% de las exportaciones, y un 2.45% de las importaciones.

El buen comportamiento de la economía peruana se destaca en el incremento de sus exportaciones en un 35%, con respecto al año 2005, terminando el año con una balanza de pagos superavitaria correspondiente al 1.3% de su PIB, debido principalmente a que entre los países de América Latina, se caracteriza por la exportación de bienes de industrias extractivas, las cuales evolucionaron de manera favorable en los mercados internacionales.

Al igual que el resto de los países de América Latina, Perú incrementó su nivel de importaciones, situación favorable para el departamento, el cual en el 2006 exportó hacia este mercado, un total de US\$ 25.94 millones FOB, frente a US\$ 19.23 millones FOB exportados en el 2005, lo que significó un importante incremento del 34.9%, ver gráfica 36.

Las compras que realizó el departamento a este país, ascendieron a un total de US\$ 5.3 millones CIF, frente a US\$ 3.3 millones CIF importados en el 2005, con un incremento del 60.18%.

A pesar del crecimiento sustancial de las importaciones, se destaca el hecho que la balanza comercial bilateral, por segundo año consecutivo, arroja un superávit de US\$ 20.77 millones FOB, con un incremento del 28.89% con respecto al 2005.

En el caso de las exportaciones, de un total de 22 subsectores analizados, fue significativa la concentración que se presentó en tan sólo 6 de ellos (94.99%), mientras que el 5.01% restante, se distribuyó entre los 16 subsectores restantes (ver gráfica 37).

Sobresale el comportamiento positivo de las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, azúcares y mieles, papeles suaves, hierro o acero y artículos del hogar, productos que alcanzaron incrementos con relación al año 2005 del 44.13%, 7.34%, 56.02%, 8.87% y 71.11%, respectivamente, manteniendo inamovibles sus lugares de importancia en esta categoría.

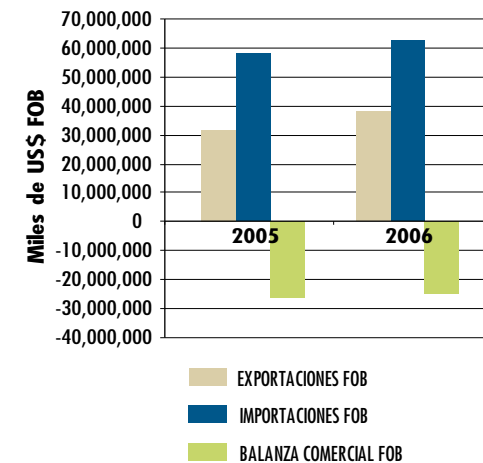
Es de anotar además, que la exportación de papeles para imprenta y aluminio, no alcanzaron ninguna participación en el 2006, pero que la exportación de productos farmacéuticos que en el año 2005 no figuraba, alcanzó un total de US\$ 600 mil, ocupando el sexto lugar de relevancia.

Las exportaciones hacia Perú están concentradas básicamente en bebidas alcohólicas y no alcohólicas con US\$ 11.51 millones y en azúcares y mieles, ventas que alcanzaron los US\$ 5.34 millones, con una participación respectiva del 44.37% y del 20.61%.

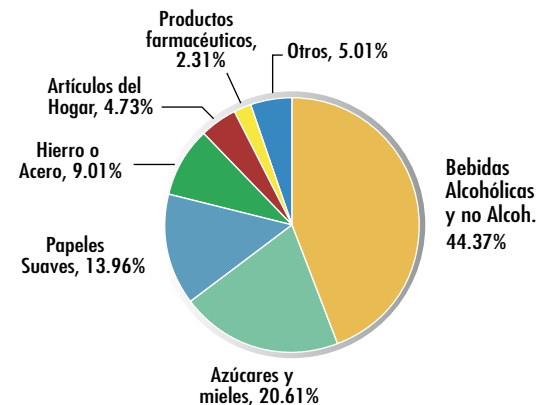
En el caso de las compras realizadas en este país, la gráfica 38 refleja como éstas se encuentran concentradas en sólo 6 subsectores, en donde sobresale la alta contribución de la metalurgia y el plástico, con participaciones del 49.22% y del 36.67%, respectivamente.

El resto de las importaciones están representadas por artículos para el hogar (12.39%), aceites minerales y ceras (0.95%), minerales

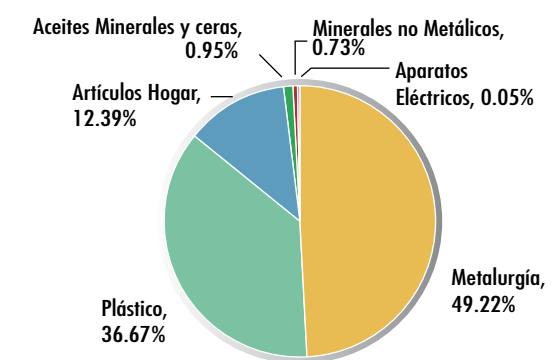
Gráfica 36 Cauca. Comercio bilateral con Perú 2005 - 2006



Gráfica 37 Cauca. Exportaciones hacia Perú 2006



Gráfica 38 Cauca. Importaciones desde Perú 2006



Fuente gráficas 36, 37 y 38: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

no metálicos (0.73%) y aparatos eléctricos (0.05%).

Se refleja nuevamente el comportamiento comercial - productivo de la región. Importando bienes de consumo y materias primas intermedias para el fortalecimiento de la producción local, manteniendo la situación ideal de comercio, vendiendo más bienes en ese mercado de los que compra, generando beneficios positivos para el departamento.

Esta es una característica que suele presentarse cuando el intercambio comercial se realiza entre países que tengan similitudes en sus estructuras productivas y en donde los costos de transporte se reducen sustancialmente por la cercanía de los mercados.

2.4.3 Cauca – Japón, 2005 – 2006

Japón se constituye en el tercer socio comercial más importante del departamento, y en el segundo mercado industrializado al que dirige sus exportaciones.

Las perspectivas económicas para Japón son positivas, gracias al crecimiento de sus dos industrias más importantes en el sector exportador (equipos de transporte y componentes electrónicos) y al tamaño de su mercado, sin embargo es de esperarse una desaceleración correspondiente a una disminución probable de la actividad importadora que registre Estados Unidos, para el 2006 se prevé un crecimiento del 2.8% en su PIB, pero uno del 2% para el 2007.

Japón, no se encuentra vinculado a ningún tratado comercial, sin embargo en el 2006 alcanzó a concentrar un 9.16% de las expor-

taciones realizadas por el departamento con un total de US\$ 23.35 millones FOB y un incremento del 21.53% con respecto a lo registrado el año anterior, detalles en la gráfica 39.

Las importaciones por su parte, alcanzaron una participación total del 0.85%, correspondiente a US\$ 1.83 millones CIF, es decir un 7.25% más de lo reportado en el 2005.

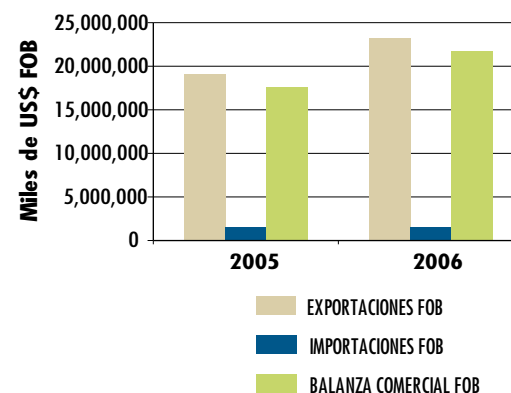
Como resultado de este intercambio comercial bilateral, el departamento del Cauca al igual que el en el año 2005 obtuvo una balanza comercial positiva, con un superávit que ascendió a US\$ 21.74 millones FOB, presentando un incremento del 22.8%.

Este comportamiento, influyó en gran medida en el resultado de la balanza comercial positiva que registró el departamento durante el 2006, al constituirse en el superávit más importante obtenido durante todo el ejercicio de intercambio comercial.

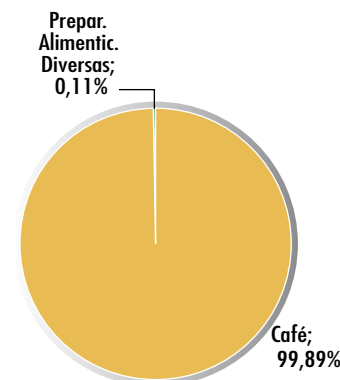
Las ventas del Cauca hacia Japón tal y como lo refleja la gráfica 40, en concordancia con lo que ocurre a nivel nacional, se concentraron en bienes tradicionales, para nuestro caso en particular, el café, se convirtió en protagonista por segundo año consecutivo, con una participación del 99.89% (US\$ 23.32 millones FOB), mientras que el 0.1% restante se refirió a preparaciones alimenticias diversas.

Por el lado de las importaciones (gráfica 41) a pesar de estar conformadas por 12 subsectores, las compras que realiza el departamento, se concentran en el plástico en formas primarias, con una participación del 85.79%, y un incremento del 16.91% con respecto al

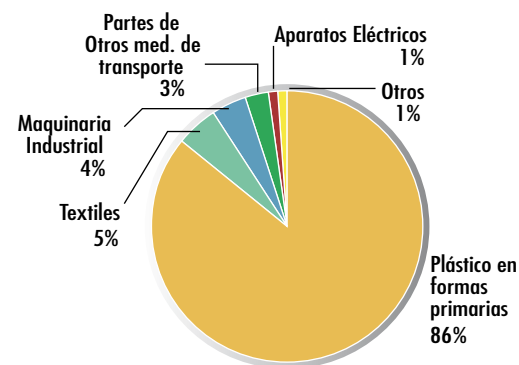
Gráfica 39 Cauca. Comercio bilateral con Japón 2005 - 2006



Gráfica 40 Cauca. Exportaciones hacia Japón 2006



Gráfica 41 Cauca. Importaciones desde Japón 2006



Fuente gráficas 39,40 y 41: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

año 2005, alcanzando un total del US\$ 1.57 millones CIF, los textiles a pesar de seguir ocupando el segundo renglón de importancia, disminuyeron su participación en un 51.92%, alcanzando un total de US\$ 97 mil CIF.

2.4.4 Cauca – Venezuela, 2005 – 2006

Venezuela, es miembro de la CAN, y se constituye en el cuarto socio comercial más importante para el departamento, y en sentido afín, con lo que ocurrió a nivel nacional, las exportaciones se centraron en productos no tradicionales, que para el caso caucano, se reflejo especialmente en la venta de bienes manufacturados.

Este país obtuvo un buen desempeño económico durante el 2006, alcanzando un saldo positivo en su balanza comercial del 33.8%, con respecto al año 2005. Es una economía dinámica y logró incrementar sus exportaciones en un 25%, mejorando sus términos de intercambio en un 20.4%.

Al ser un país productor y comercializador de petróleo, gozó de una mayor dinámica exportadora generada por los buenos precios del producto en los mercados internacionales, situación que influyó de manera positiva en el aumento de su nivel de importaciones en un 27.2%.

Las ventas regionales hacia Venezuela alcanzaron en el 2006 un total de US\$ 18.63 millones FOB, presentando una dinámica positiva reflejada en un incremento del 77.88% con respecto al 2005, detalles en la gráfica 42.

En el caso de las importaciones, Venezuela ingreso al departamento un total de US\$ 19.41 millones CIF, con una ampliación del 7.97% con respecto al año anterior. Concentrando sus ventas principalmente, en bienes manufacturados.

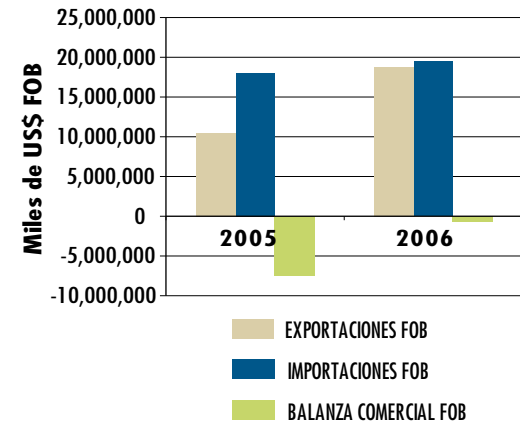
Como resultado de la actividad comercial, se produjo para el departamento una balanza comercial deficitaria que alcanzó los US\$ 780 mil FOB, sin embargo, vale la pena destacar la disminución presentada en este resultado, ya que para el año 2005 el déficit ascendió a un total de US\$ 7.5 millones FOB, es decir que tan sólo en un año, el déficit comercial con Venezuela se redujo en un 89.61%, mostrando en términos generales, una mejor posición e incursión de economía caucana en este mercado.

Las ventas del Cauca dirigidas Venezuela, estuvieron concentradas en 19 subsectores, es decir 11 menos que los registrados en el 2005.

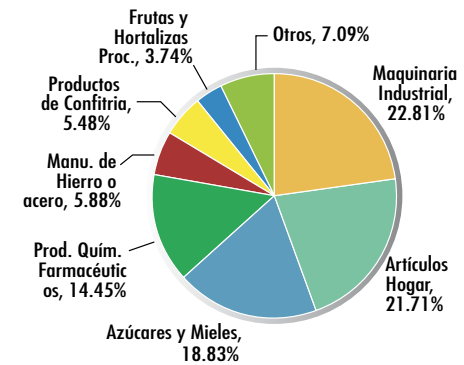
En la gráfica 43, se destacan nuevamente las manufacturas y la agroindustria como principales macrosectores de exportación, en donde el subsector maquinaria industrial ocupó el primer lugar en ventas durante el 2006, con un total de US\$ 4.25 millones FOB, frente a US\$ 997 mil, exportados en el 2005.

Los artículos para el hogar ocuparon el segundo lugar con un incremento del 56%, y con un total en ventas de US\$ 4.04 millones (FOB).

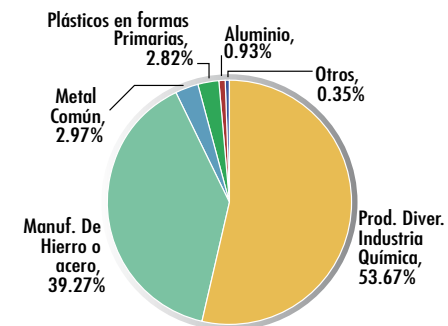
Gráfica 42 Cauca. Comercio bilateral con Venezuela 2005 - 2006



Gráfica 43 Cauca. Exportaciones hacia Venezuela 2005 - 2006



Gráfica 44 Cauca. Importaciones desde Venezuela 2006



Fuente gráficas 42, 43 y 44: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Los azúcares y mieles mantienen el tercer lugar de importancia, presentando un incremento del 48.08%, es decir que obtuvo una venta total de US\$ 3.5 millones (FOB).

Las compras que realizó el Cauca en este país, se centraron en 10 subsectores económicos, pertenecientes todos al macrosector de manufacturas. Sin embargo puede observarse en la gráfica 44 una concentración importante de estas importaciones en productos diversos de la industria química y manufacturas de hierro o acero con una participación respectiva del 53.67% y 39.27%.

El comportamiento más dinámico correspondió a la importación de productos diversos de la industria química, con un incremento del 30.4% y un total de US\$ 10.8 millones CIF, seguido por las compras de metal común con un incremento del 11.55% (US\$ 597 mil CIF).

La importación de manufacturas de hierro o acero alcanzó un incremento de tan sólo el 0.06%, con un total de US\$ 7.9 millones CIF, con respecto al año anterior.

2.4.5 Cauca – Ecuador, 2005 – 2006

Ecuador es el quinto socio comercial más importante para el Cauca, al alcanzar una participación del 6.68%, en el total de las exportaciones realizadas, y al concretar una venta correspondiente al 1.46% del total de las importaciones.

En el 2006, Ecuador se destacó por poseer una economía dinámica, al incrementar su nivel de exportaciones en un 22% con respecto al año 2005, al igual que el superávit en

su balanza comercial en un 65.1%, mejorando sus términos de intercambio aproximadamente en un 12%. De manera semejante al resto de países de América Latina, amplió su nivel de importaciones de manera considerable, situación favorable para la región, la cual incrementó sus ventas a este país en un 35.79%.

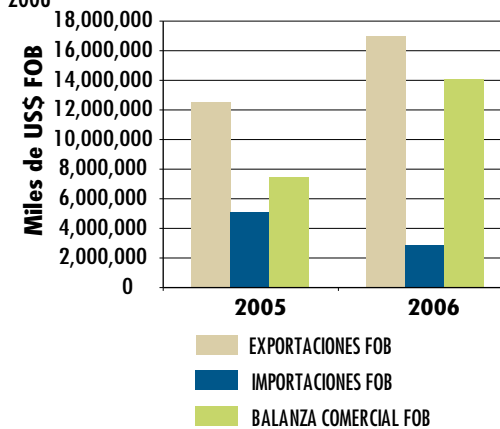
Las exportaciones que el departamento realizó hacia Ecuador ascendieron a US\$ 17.02 millones FOB, es decir, US\$ 4.48 millones FOB más que el valor reportado en el 2005, y se caracterizaron por pertenecer al macrosector de bienes manufacturados, ver gráfica 45.

Las importaciones provenientes de este país, presentaron una disminución considerable, al pasar de US\$ 5.1 millones CIF en el 2005, a US\$ 2.9 millones CIF en el 2006, con una reducción del 43.19%, y correspondieron básicamente a los macrosectores de manufacturas y servicios.

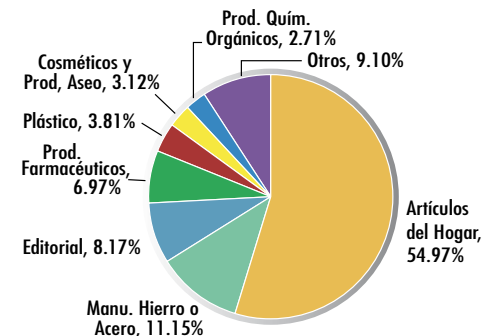
Manteniendo el buen comportamiento registrado en el 2005, cuando la balanza comercial bilateral generó un superávit de US\$ 7.43 millones FOB, en el 2006, se presenta una dinámica mucho más favorable, con un incremento del 90.02%, alcanzando un superávit de US\$ 14.12 millones FOB.

Las exportaciones dirigidas a Ecuador, se caracterizan porque a pesar de estar representadas en 27 subsectores, se presenta una gran concentración en tan sólo 7 de ellos (gráfica 46), caracterizados por pertenecer al macrosector de manufacturas. Los artículos para el hogar y las manufacturas de hierro o acero ocupan el primer y segundo lugar, con una

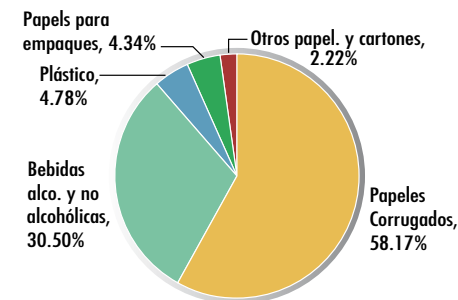
Gráfica 45 Cauca. Comercio bilateral con Ecuador 2005 - 2006



Gráfica 46 Cauca. Exportaciones hacia Ecuador 2006



Gráfica 47 Cauca. Importaciones desde Ecuador 2006



Fuente gráficas 45, 46 y 47: Cálculos propios con base en datos de PROEXPORT

participación del 54.97% (US\$ 9.35 millones FOB) y del 11.15% (US\$ 1.89 millones), respectivamente, alcanzando variaciones con respecto al año anterior del 37.95% y del 3.46%.

En el 2006, le siguen en orden de importancia, la exportación de servicios editoriales y productos farmacéuticos, los cuales no tenían mayor relevancia en el año inmediatamente anterior, ocupando el lugar de los azúcares y mieles que pierden toda su participación y la del aluminio que presentó un descenso del 84.32 % (US\$ 24.2 mil).

Por el lado de las importaciones, el Cauca le compra a Ecuador productos de tan sólo cinco subsectores económicos (gráfica 47), entre los cuales se destacan los servicios, las manufacturas y productos de la agroindustria.

En el año 2006, la madera, los aparatos eléctricos y las fibras naturales y sintéticas, perdieron toda su participación en el renglón de importaciones, mientras que otros papeles y cartones ganaron terreno, logrando una importación total de US\$ 70.3 mil.

Los papeles corrugados siguieron ocupando el primer lugar con un total de US\$ 1.84 millones, sin embargo presentó un descenso del 42.13% con respecto al año anterior.

La importación de bebidas alcohólicas y no alcohólicas alcanzó un incremento del 86.29%, con un total de US\$ 965.2 mil para el 2006.²⁷

3. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

El ámbito de la globalización, le exige a las economías sean estas de carácter local, regional o nacional, establecer una conexión con el resto del mundo para aprovechar las ventajas que le ofrece el entorno, no sólo para mejorar e implementar nuevos y mejores procesos productivos que estén en función de los avances tecnológicos, sino también que les permita explotar las bondades que ofrece la diversidad, en un mundo que cada día exige más, mejores y novedosos productos y servicios.

Ahora bien, el éxito que se les atribuye a algunas economías en el mundo, y que se gesta a través de múltiples procesos en el ámbito local, logrando posesionarse luego en el internacional, se basa, principalmente en el fortalecimiento de los procesos productivos, la búsqueda de nuevos mercados, la innovación, la inversión en I&D²⁸, y por supuesto en la adecuada orientación educativa, sin embargo a estas importantes características debe agregarse, el adecuado y oportuno uso de la información, la cual permite identificar posibles oportunidades de expansión o de incursión en los mercados internacionales, generando posibilidades no sólo en el contexto empresarial, sino también, en el nivel de desarrollo que alcancen las regiones.

²⁸ Investigación y desarrollo.

Teniendo en cuenta la necesidad y relevancia de una información oportuna, en este capítulo se han calculado para el departamento del Cauca, los indicadores de competitividad más relevantes en el área de comercio exterior, brindando una nueva herramienta que apoya el fortalecimiento de las actividades económicas encaminadas al intercambio comercial de la región.

3.1 Nivel de exportaciones per. Capita²⁹:

$$\left(\frac{\text{Exportaciones}_t}{\text{Población}_t} \right)$$

Los indicadores per cápita son utilizados para mostrar los resultados de la actividad económica de una unidad espacial en diferentes momentos, teniendo en cuenta que la disponibilidad de recursos y las necesidades de la población así como ésta, se incrementan a lo largo del tiempo, por lo tanto se consideran como una medida útil de la actividad o del esfuerzo económico medio, mostrando resultados positivos cuando la variable analizada crece con mayor rapidez que la población.

²⁹ Las exportaciones per. cápita, se refieren al valor equivalente de las exportaciones en un período determinado del tiempo, por cada habitante de la unidad espacial tomada como referencia.

Cuadro 3.1 Cauca. Exportaciones³⁰ Per. Capita, 1993 – 2005

Año	Exportaciones per.-cápita \$ Constantes	Exportaciones per.-cápita US\$ Constantes
1993	22645.9	23,2
2005	98723,1	136,5

Fuente: Cálculos propios, con base en datos del DANE, PROEXPORT y SITEC.

Como puede verse en el cuadro 3.1, las exportaciones per. Capita³¹, es decir por habitante en el departamento del Cauca han evolucionado de manera favorable durante los últimos 12 años, logrando cuadruplicarse al pasar de US\$ 23.2 en 1993 a US\$ 136.5 en el 2005, mostrando como las ventas hacia el resto del mundo han presentado un comportamiento más dinámico que el incremento natural de la población, con un 10.39%, y que el crecimiento del PIB con un 51.66%, para el mismo período.

Debe tenerse en cuenta que estos años en particular, contemplan un escenario antes y

³⁰ Todos los indicadores se comercio se calcularon a precios constantes con base 1994.

³¹ En este análisis se han tomado como referencia de la población total del departamento del Cauca, los datos de los censos, 1993 y 2005. Fuente: DANE.

después de la puesta en marcha de la Ley Páez en 1995, factor al cual de hecho se le atribuye el mayor dinamismo que ha presentado la producción industrial en el departamento.

A pesar de este favorable panorama, vale la pena considerar que las exportaciones per cápita de la región, apenas y alcanzan a asemejar el monto de las logradadas por Bogotá – Cundinamarca en 1995, con un total de US\$ 187³², evidenciando de esta forma un rezago significativo de la productividad del departamento en términos de exportaciones respecto a la media nacional, la cual alcanzó un monto total de US\$ 357 para el 2005³³.

3.2 Coeficiente de apertura exportadora

$$(CE)^{34}: \left(\frac{\text{Exportaciones}_t}{\text{PIB}_t} \right)^{35}$$

Las exportaciones que realiza una región, son el reflejo de su nivel de desarrollo productivo y de su grado de competitividad frente al entorno, convirtiéndose en un claro indicador de la evolución y el direccionamiento del crecimiento económico, de ahí, la importancia de identificar mercados potenciales, diversificar y generar valor agregado a los procesos de producción, todo, con el fin de llegar al exterior con productos de calidad, que cuenten con una demanda constante y con mercados específicos, atractivos y rentables.

32 Para mayor información, consultar www.ccb.org.co/investigaciones: Informe del Sector Externo de Bogotá y Cundinamarca 2005.

33 Sin tener en cuenta las exportaciones de petróleo y café.

34 El CAE estima el porcentaje de la producción que se exporta y refleja la tendencia de la competitividad comercial de cada sector.

35 El PIB 2006 hasta la fecha no ha sido publicado por el DANE, por lo tanto en este trabajo se proyectó dicho valor a través de MCO.

El cuadro 3.2, muestra que durante el período 2003 - 2006, el coeficiente de apertura exportadora en la región, tuvo un comportamiento variable, disminuyendo un 16.3% entre el 2003 y el 2004, pero mostrando un comportamiento ascendente en los años posteriores, incrementando su valor en un 43.22% para el 2005 y en un 49.07% para el 2006.

Cuadro 3.2 Cauca. Coeficiente de Apertura Exportadora, 2003 – 2006

Año	Coeficiente de apertura exportadora (%)
2003	6.63
2004	5.55
2005	7,95
2006*	11,86

* Proyectado

Fuente: Cálculos propios, con base en datos del DANE y PROEXPORT.

En el 2005 el coeficiente de apertura exportadora alcanzó un total del 7.95%, lo cual refleja, que esa proporción del total de la producción que realizó el departamento del Cauca durante ese año se dirigió a suplir los requerimientos de mercados internacionales, mientras que en el 2006, el CAE fue de 11.86%, situación que muestra un mayor grado de integración de la región con el resto del mundo, alcanzando los resultados de Bogotá y Cundinamarca en el 2005 (11%), siendo ésta la principal región exportadora del país, estos resultados a pesar de ser realmente alentadores se encuentran aún por debajo de la media nacional que para el mismo año fue del 17.8%.

El coeficiente de apertura exportadora presentó un incremento acumulado durante el período de análisis del 75.97%, lo que refleja

que en el caso caucano, el nivel de exportaciones crece a un mayor ritmo que la producción, lo cual en teoría da pie para suponer una mejora en el nivel competitivo de la región, en comparación con los respectivos productos en los mercados de destino.

Ahora bien, a pesar que los incrementos del CAE para el Cauca en los últimos años revelen la existencia de competitividad regional, vale la pena considerar que la alta dependencia de las exportaciones en tan sólo dos productos (café y azúcar), y la concentración de ellas en algunas empresas y en pocos mercados de destino, se convierten en factores limitantes de la capacidad exportadora del departamento al obedecer en gran medida a las condiciones de demanda internacional y a las fluctuaciones e irregularidades de los precios de productos que hoy en día presentan una sobreoferta en la economía mundial.

3.3 Coeficiente de internacionalización (CI)³⁶:

$$\left[\frac{\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}}{\text{PIB}} \right] * 100$$

Cuando la economía de una región se involucra en los procesos de comercialización a nivel internacional, además de tener en cuenta el volumen total que vende al exterior, debe también considerar aquella producción que proviene de afuera y cubre las necesidades mercado local, para de este modo tener una idea del flujo comercial que se presenta como resultado de participar en dicho proceso.

Pues bien, el grado de internacionalización de la economía caucana entre los años 2003 -

36 El CI es un indicador que estima en términos del PIB, el porcentaje que alcanza el intercambio comercial del departamento, con el resto del mundo.

2006, alcanzó un crecimiento acumulado del 14.85%, logrando una participación promedio del 18.73% en términos del PIB departamental tomado como referencia para el mismo período, una participación significativa si se tiene en cuenta que nuestra economía no ha logrado superar aún la alta dependencia que presenta con respecto a la producción de bienes agrícolas, agroindustriales e industriales que no se destacan precisamente por incorporar altos niveles de tecnología e inversión en I&D.

Ahora bien, tal y como puede observarse en el cuadro 3.3, el CI ha venido mostrando un comportamiento variable, con bajas participaciones en los años 2004 y 2005, mientras que sólo hasta el 2006³⁷, se supera el nivel presentado en el 2003, alcanzando una proporción de poco más de un quinto del PIB total del departamento.

Cuadro 3.3 Cauca. Coeficiente de Internacionalización, 2003 – 2006

Año	Coeficiente de Internacionalización (%)
2003	20.50
2004	15.10
2005	17.40
2006	21.92

Fuente: Cálculos propios, con base en datos del DANE y PROEXPORT.

En síntesis, para el año 2006, el intercambio comercial realizado por el departamento del Cauca, alcanzó el nivel más alto registrado

³⁷ Debe recordarse que el PIB 2006 es un valor proyectado, por lo tanto los indicadores que lo tomen como referencia serán aproximaciones a los resultados reales presentados durante ese año.

en los últimos cuatro años, destacando que para esta oportunidad, las exportaciones tuvieron un incremento del 50.1%, frente al de las importaciones que fue del 7.17%, lo cual indica que el intercambio comercial se acrecentó sustancialmente debido a un aumento significativo de las ventas del Cauca hacia el resto del mundo.

3.4 Balanza comercial relativa BCR³⁸:

$$\left[\frac{(Exportaciones - Importaciones)_i^w}{(Exportaciones + Importaciones)_i^w} \right]^{39}$$

La balanza comercial del departamento del Cauca, había venido presentando un comportamiento deficitario promedio de US\$ 56.6 millones FOB, en el período 2000 - 2005, logrando superar esta tendencia en el 2006, cuando alcanza un importante saldo positivo de US\$ 52.9 millones FOB, como resultado del intercambio comercial en los mercados internacionales.

Ahora bien, la interpretación de la balanza comercial relativa oscila entre -100% y 100%, reflejando la existencia de ventajas competitivas cuando asume valores positivos y desventajas competitivas en el sector analizado que muestre comportamientos negativos. Entre más cercano el valor de la BCR este a 100, se presume la existencia de una ventaja competitiva sectorial en el marco de la economía internacional.

Tal y como puede verse en el cuadro 3.4, durante los años 2005 y 2006, 17 de los 28

³⁸ BCR: mide la participación de la balanza comercial ($X - I$) frente al valor total del comercio ($X + I$), en un sector de la economía.

³⁹ BCR_j: Balanza comercial relativa del país j Exportaciones del sector i , al resto del mundo w Importaciones del sector i , provenientes del resto del mundo

sectores analizados presentaron una BCR negativa, lo que supone la existencia de desventajas competitivas en el 60% de ellos, sin embargo puede notarse también que para el año 2006, los resultados negativos se redujeron en un 21.72%, mostrando avances positivos en varios de ellos, evidenciando que las variables que afectaron la competitividad de estos sectores en el año anterior redujeron su grado de influencia.

Bajo el criterio de la BCR, se puede apreciar la existencia de ventajas competitivas en los sectores relacionados en el cuadro 3.5 con valores positivos, cercanos o iguales a 100, y el mejoramiento sustancial de la competitividad en los sectores farmacéutico y de calzado.

Estos sectores merecen especial importancia en la formulación de las estrategias que buscan incrementar la competitividad del departamento a nivel local, nacional y mundial ya que muestran la producción que se hace bien y que compite en los mercados externos, en este sentido sería interesante promover el fortalecimiento productivo de estos sectores a través de nuevas inversiones, de mejores estrategias de comercialización utilizando como herramienta la diferenciación de productos y por supuesto, encaminando los recursos escasos a los senderos que muestran mejores opciones de rentabilidad.

Finalmente, entre los sectores que perdieron competitividad o que simplemente dejaron de comercializar sus bienes en el exterior, se encuentran los juguetes o artículos deportivos, audiovisuales y artesanías.

Cuadro 3.4 Cauca, Balanza Comercial Relativa, 2005 – 2006

SECTOR	BCR % 2005	BCR % 2006
Petróleo y sus Derivados	-100,00	-83,65
Software	-100,00	-98,01
Vehículos y otros medios de Transporte	-100,00	-99,67
Juguetes y artículos deportivos	-37,96	-100,00
Audiovisuales	46,54	-88,85
Muebles y maderas	69,39	90,64
Farmacéutico	-99,21	8,01
Artesanías	-47,92	-98,43
Artículos industriales	-91,25	-93,89
Calzado	-10,98	31,41
Auto partes	13,92	47,91
Cuero. Manufacturas de Cuero	99,71	96,83
Químico	-96,54	-78,72
Agrícola	-85,91	-86,09
Instrumentos y Aparatos	-82,18	-98,90
Materiales de Construcción	34,86	-15,11
Plástico y Caucho	-94,59	-95,20
Textiles y Confecciones	-56,28	-56,15
Editorial e industria gráfica	37,17	70,29
Papel y cartón	-64,70	-79,25
Metalmecánica	-66,68	-29,77
Envases/Empaques	65,99	66,08
Artículos de hogar	51,11	50,89
Agroindustria	83,05	87,94
Café	100,0	100,0
Flores	100,0	100,0
Minerales	-100,0	-100,0
Joyería y piedras preciosas	-100,0	-100,0
Total	-22,59	-23,11

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT.

3.5 Orientación o vocación exportadora

(VE)⁴⁰:

$$\left(\frac{\text{Exportaciones No Tradicionales}}{\text{PIB}} \right) * 100$$

Dado que las exportaciones tradicionales en Colombia se centran en la producción y comercialización de petróleo y sus derivados, carbón, ferroníquel y café, productos que en los tres primeros casos responden a la existencia de economías de enclave que se derivan del aprovechamiento de recursos naturales no renovables que responden a una localización no estratégica específica e inmodificable, mientras que para el caso del café, lo que prevalece es el aprovechamiento de las ventajas de localización (comparativas) que permiten obtener unos productos con características de sabor y calidad apreciadas en los mercados internacionales; resulta de especial relevancia hacer énfasis en la producción que exporta el Cauca y no depende de estas singulares características, por no tener privilegios, más que los que se originan en la competitividad, la innovación, la regularidad de la producción y el aprovechamiento de las oportunidades.

Si nos referimos al cuadro 3.6, nos encontramos que la vocación exportadora del departamento, ha sido variable, pero descendente entre los años 2003 - 2005, mientras que el mejor resultado obtenido correspondió al año 2006, cuando se supera esta tendencia negativa, alcanzando un 7.44%, lo cual significa que aproximadamente esa proporción

40 La orientación o vocación exportadora (VE), refleja la participación de las exportaciones no tradicionales, sobre el total de la producción. En el caso caucano, para este análisis no se tienen en cuenta las exportaciones tradicionales, es decir las de café.

Cuadro 3.5 Cauca. Sectores competitivos, 2005 – 2006

Sectores	BCR 2005 (%)	BCR 2006 (%)
Muebles y madera	69,39	90,64
Manufacturas de cuero	99,71	96,83
Editorial e industria gráfica	37,17	70,29
Agroindustria	83,05	87,94
Envases/empaques	65,99	66,08
Artículos del hogar	51,11	50,89
Auto partes	13,92	47,91
Flores	100,0	100,0
Café	100,0	100,0
Farmacéutico	-99,21	8,01
Calzado	-10,98	31,41

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT

Cuadro 3.6 Cauca. Vocación Exportadora, 2003 – 2006

Año	Vocación Exportadora (%)
2003	6.63
2004	5.55
2005	4.98
2006*	7.44

* Proyectado

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de DANE y PROEXPORT.

del PIB departamental, sin incluir los bienes tradicionales, se dirigió al comercio exterior.

Puede notarse que entre los años 2003 – 2004 hubo un descenso de la vocación exportadora del Cauca, correspondiente al 16.3%, seguida por una nueva caída registrada en el 2005 (10.28%), situaciones finalmente compensadas por el incremento de este indicador en un 49.33% para el 2006, lo que arroja para el período en cuestión, un incremento acumulado del 22.74% de crecimiento de las exportaciones no tradicionales sobre el PIB del departamento.

En este punto debe tenerse en cuenta que el CAE y la VE coinciden en los años 2003 y 2004 debido a que en el total de las exportaciones realizadas por el departamento del Cauca, no se tuvieron en cuenta las ventas de café, único producto tradicional de la región.

Ahora bien, en el 2005 el CAE fue 7.95%, mientras que la VE fue del 4.98%, lo cual muestra una disminución en la exportación de bienes no tradicionales con respecto a años anteriores perdiendo participación en el total de la producción ya que un 2.97% de las ventas realizadas en este año correspondió a las de café; finalmente en el 2006, el CAE alcanzó una participación del 11.86% en el total de la producción de la región, mientras que la VE fue del 7.44%, registrándose en este año la mayor venta de bienes no tradicionales al resto del mundo, no obstante la exportación de café cobro relevancia al alcanzar un 4.42% del total del PIB departamental.

3.6 Coeficiente de Penetración de Importaciones (CPI)⁴¹:

$$\left(\frac{\text{Importaciones}}{\text{Consumo Aparente}} \right)^{42}$$

El principal objetivo del comercio internacional que se establece entre países, es el aprovechamiento de una serie de ventajas que se derivan del proceso de intercambio comercial, de ahí, que no sólo es importante vender en el exterior, sino también comprar los bienes necesarios que refuercen los procesos productivos de la región, que mejoren la calidad de vida de la población y que por supuesto, satisfagan los gustos y expectativas de los consumidores.

Lo que se pretende con el cálculo del coeficiente de penetración de importaciones para el Cauca, es mostrar que porcentaje del mercado caucano, está abasteciendo sus requerimientos con importaciones, y cómo un incremento en el valor de este coeficiente podría significar que las importaciones están creciendo a un mayor ritmo que el consumo aparente, lo que se traduce en una pérdida de competitividad y participación de los productores internos frente a los extranjeros.

Pues bien, tal y como puede apreciarse en el cuadro 3.7, el coeficiente de penetración de importaciones presentó un comportamiento decreciente durante el período 2003 – 2004, reflejado una disminución del 29%, frente a incrementos del 1.44% y del 10.03% en los años 2005 y 2006, respectivamente, lo que arroja un descenso acumulado del CPI en un 17.53%.

⁴¹ El CPI mide la proporción del mercado doméstico, que se abastece con importaciones.

⁴² En donde: Consumo aparente = (PIB + Importaciones – Exportaciones)

Cuadro 3.7 Cauca. Coeficiente de Penetración de Importaciones, 2003 – 2006

Año	Coeficiente de Penetración de Importaciones (%)
2003	12.93
2004	9.18
2005	9.31
2006	10.25

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de DANE y PROEXPORT.

Estos resultados son positivos para el departamento, ya que muestran como las importaciones a pesar de ser relevantes para la región, satisfacen un porcentaje reducido de las necesidades que se presentan y que se encuentra además, a un nivel muy inferior del presentado a nivel nacional, que en el 2004 ascendió al 37.08⁴³%.

En síntesis, muchas de las necesidades de los consumidores caucanos actualmente están siendo satisfechas por productores locales y nacionales, mostrando un fortalecimiento de la industria local capaz de satisfacer los requerimientos básicos de la población.

⁴³ Para mayor información consultar indicadores de competitividad en la página www.dane.gov.co

3.7 Índice de Comercio Intraindustrial (ICI)⁴⁴

$$\left[1 - \frac{|X_t^i - M_t^i|}{X_t^i + M_t^i} \right]^{45}$$

En el ámbito del comercio internacional las relaciones que se establecen se caracterizan porque el intercambio que se presenta entre las diferentes regiones, puede ser de bienes totalmente diferentes (comercio interindustrial) o sencillamente de bienes diferenciados pero pertenecientes a una misma industria (comercio intraindustrial), la diferencia entre unos y otros radica en que “la ventaja comparativa parece determinar el modelo del comercio interindustrial en tanto las economías de escala en los productos diferenciados dan origen al comercio intraindustrial... cuanto más diferentes sean las dotaciones del factor (entre países industrializados y países en vía de desarrollo), mayor importancia adquieren la ventaja comparativa y el comercio interindustrial” (Salvatore. 1995:177).

Por lo tanto, una manera apropiada de identificar el tipo de comercio que ha establecido el departamento del Cauca con el resto del mundo es utilizando el índice de comercio intraindustrial, el cual tomará valores de cero (0) cuando la naturaleza del intercambio sea interindustrial y uno (1) cuando sea intraindustrial).

Tomando como referencia la naturaleza de los intercambios Cauca – Resto del mundo en el año 2006, los sectores que reflejan la existencia de ventajas comparativas en términos de importación (con valores de 0 ó muy cercanos

44 El comercio intraindustrial se refiere al intercambio de productos diferenciados de una misma industria.

45 Donde: X_t^i : Exportaciones del sector i en el periodo t
 M_t^i : Importaciones del sector i en el periodo t .

a 0) son: software, vehículos y otros medios de transporte, juguetes y artículos deportivos, artesanías, artículos industriales, instrumentos y aparatos, plástico y caucho, minerales y joyería y piedras preciosas, artículos que el departamento básicamente importó dado el bajo grado de difusiones tecnológicas en los sectores económicos de la región encaminados a suplir requerimientos que exigen mayores niveles de competitividad.

En este caso se corroboran los resultados obtenidos en la BCR, en donde los juguetes o artículos deportivos, los instrumentos y aparatos, plástico y caucho y las artesanías, mostraron una pérdida de competitividad, lo que da pie para suponer que las posibilidades y ventajas de intercambiar con el resto del mundo basadas en el comercio interindustrial no suelen ser de carácter permanente.

Esto significa que los productos mencionados anteriormente se hacen de manera más eficiente en los mercados internacionales, dado que la proporción de los factores de producción utilizados genera una ventaja relativa⁴⁶ frente a la misma producción generada de manera local.

Los sectores que reflejan ventaja comparativa en términos de exportación son: muebles y maderas, manufacturas de cuero, agroindustria, café y flores. Igual que en el caso anterior, se supone que la relación de factores de producción utilizados en el Cauca, le dan una ventaja que le permite ostentar mejores resultados en este tipo de producción, propiciando intercambios comerciales interindustriales en los mercados externos.

46 Dado que el costo de oportunidad de producir dichos bienes en términos de otros es inferior a la situación que se presenta en el mercado local.

Cuadro 3.8 Cauca. Índice de Comercio Intraindustrial

SECTOR	ICI 2005	ICI 2006
Farmacéutico	0,01	0,92
Materiales de Construcción	0,65	0,85
Metalmecánica	0,33	0,70
Calzado	0,89	0,69
Auto partes	0,86	0,52
Artículos del hogar	0,49	0,49
Textiles y Confecciones	0,44	0,44
Envases/Empaques	0,34	0,34
Editorial e industria gráfica	0,63	0,30
Químico	0,03	0,21
Papel y cartón	0,35	0,21
Petróleo y sus Derivados	0,00	0,16
Agrícola	0,14	0,14
Agroindustria	0,17	0,12
Audiovisuales	0,53	0,11
Muebles y maderas	0,31	0,09
Artículos industriales	0,09	0,06
Plástico y Caucho	0,05	0,05
Cuero. Manufacturas de Cuero	0,00	0,03
Software	0,00	0,02
Artesanías	0,52	0,02
Instrumentos y Aparatos	0,18	0,01
Vehículos y otros medios de Transporte	0,00	0,00
Juguetes y artículos deportivos	0,62	0,00
Café	0,00	0,00
Flores	0,00	0,00
Minerales	0,00	0,00
Joyería y Piedras Preciosas	0,00	0,00
Total	0,27	0,23

Fuente: Cálculos propios con base en datos de DANE y PROEXPORT

Cuadro 3.9 Cauca. Sectores Competitivos 2006

Sectores	BCR 2006 (%)	ICI 2006
Muebles y madera	90,64	0.09
Manufacturas de cuero	96,83	0.03
Editorial e industria gráfica	70,29	0.30
Agroindustria	87,94	0.12
Envases/empaques	66,08	0.34
Artículos del hogar	50,89	0.49
Auto partes	47,91	0.52
Flores	100,0	0.00
Café	100,0	0.00
Farmacéutico	8,01	0.92
Calzado	31,41	0.69

Fuente: Cálculos propios con base en datos de DANE y PROEXPORT

Finalmente, el intercambio se torna más equitativo entre los sectores farmacéutico, calzado, materiales de construcción, metal-mecánica, auto partes y artículos del hogar, debido a que así como se exportan bienes de esos sectores, de manera simultánea, también se importan.

Ahora bien, los indicadores sectoriales de comercio internacional (BCR e ICI) coinciden en destacar el comportamiento positivo de los mismos sectores, tal y como puede verse en el cuadro 3.9, mostrando dinámicas interesantes que se podrían haber derivado en un momento determinado debido a la existencia de ventajas comparativas en el caso específico de los productos de la agroindustria y el café, como también gracias a la adecuada asimilación de nuevas tecnologías y procedimientos que pueden elaborarse de manera eficiente en el mercado local, caso de las auto partes y del sector farmacéutico, en donde el resultado final se concreta en la formación y consolidación de ventajas competitivas que buscan posesionar los productos caucanos en el ámbito internacional.

En síntesis, el cálculo de los indicadores de comercio sirvió para corroborar la naturaleza productiva del departamento del Cauca y su directriz económica, reafirmando la existencia de sectores importantes y competitivos a nivel regional e internacional, mostrando además que a través de los años la situación de comercio exterior ha mejorado sustancialmente para la región tal y como lo mostraron el incremento de las exportaciones per. Cápita en un lapso de 12 años, el aumento paulatino y constante de apertura exportadora en 4 años, el mayor grado de internacionalización de la economía caucana, el mejoramiento en

la balanza comercial relativa, la ampliación en el nivel de exportaciones no tradicionales, el manejo adecuado que se le ha dado a las importaciones y finalmente el aprovechamiento de las condiciones internas que hacen apreciados los productos caucanos en el resto del mundo.

Esta nueva información permite abordar con mayor propiedad el tema de la competitividad del departamento en el ámbito internacional y dirigir de una forma más adecuada las políticas, las inversiones y las estrategias para seguir ampliando el rango de acción de la economía local, buscando siempre fortalecer los procesos productivos, difundir los beneficios de una buena gestión y lograr el surgimiento de nuevas oportunidades en toda la región mejorando de esta manera la calidad de vida de sus habitantes.

4. EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

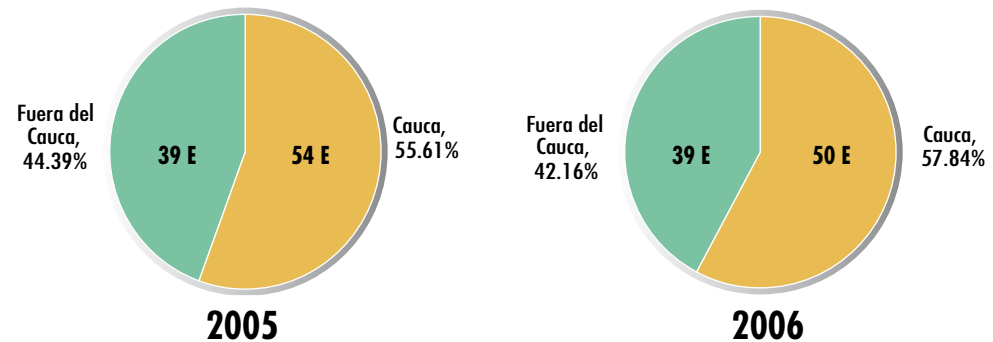
Teniendo en cuenta el impulso provocado por la globalización en el proceso de internacionalización de la economía, es de singular relevancia la elaboración de un análisis que de cuenta del comportamiento de las empresas exportadoras del departamento, en cuanto a sus estrategias de localización, el uso de los factores de producción y sobre la producción misma que realizan, por ello en este capítulo se encuentran desglosados dichos criterios, generando herramientas de análisis que soporten los resultados que arroja el comercio exterior para el Cauca.

4.1 Estrategias de Localización

La gráfica 48 muestra como durante el año 2005, fueron 93 las empresas que registraron exportaciones de origen caucano, mientras para el año 2006 esta cifra se redujo a 80, presentándose una disminución de los establecimientos exportadores de productos caucanos en un 13.98%, vale la pena tener en cuenta que durante el 2005, 54 de estas empresas estaban ubicadas en el departamento, mientras que los restantes, fueron principalmente comercializadoras con casas matrices ubicadas en grandes centros urbanos como Bogotá, Cali y Medellín⁴⁷.

47 Ver anexo 5 Localización de las empresas exportadoras no caucanas.

Gráfica 48 Cauca. Exportaciones de productos caucanos según localización de las empresas, 2005 - 2006



E: Número de empresas

Fuente: Cálculos propios con base en datos de PROEXPORT

En el 2006, 50 fueron las empresas exportadoras de la región, registrando un descenso del 7.41%, mientras que las comercializadoras redujeron su participación en un 24.32%, para ambos períodos dos empresas no aparecieron registradas en el RUE, por lo tanto su localización es indefinida⁴⁸.

Un hecho destacable, tal y como pudo verse en el cuadro 4.1, es que las 54 empresas ubicadas en el Cauca exportaron en el 2005 US\$ 94.5 millones FOB, con una participación del 55.61%, mientras que las 50 exportadoras del año 2006 alcanzaron un total de

48 Para efectos metodológicos sin embargo, se supondrá que no están ubicadas en el departamento, dado el desconocimiento de su existencia en Cámara de Comercio del Cauca.

US\$ 147.5 millones FOB, presentándose un aumento del 56.09% en las exportaciones realizadas, sin embargo en cuanto al nivel de participación general, sólo se presentó una variación positiva del 3.92%.

Puede notarse entonces, en primer lugar que las empresas localizadas en el Cauca ganaron terreno en el plano de las exportaciones frente a las no ubicadas en el departamento, al presentar un menor descenso en el número de participantes y un mayor incremento en los resultados obtenidos y en segundo lugar, que el significativo incremento en el valor exportado pudo presentarse gracias a un fortalecimiento en el nivel productivo de la in-

Cuadro 4.1 Cauca. Principales empresas exportadoras ubicadas en el departamento, 2005 – 2006

Posición 2006	Empresas Exportadoras	US\$ FOB 2005	% 2005	US\$ FOB 2006	% 2006
1	Carcafé S.A.	5.457.006,41	3,21	38.969.538,24	15,28
2	Federación Nacional de Cafeteros	23.699.207,42	13,95	21.317.484,73	8,36
3	Mecanizados del Cauca	3.960.143,41	2,33	13.839.768,60	5,43
4	Flia. del Pacífico	12.188.274,02	7,17	13.188.692,29	5,17
5	Formaletas	1.690.705,21	0,99	9.851.144,45	3,86
6	Tambores de Colombia S.A.	7.787.420,82	4,58	7.635.714,65	2,99
7	Tecar	4.133.969,60	2,43	6.532.131,48	2,56
8	Papeles del Cauca	6.727.925,23	3,96	5.021.679,79	1,97
9	Trilladora de Café Popayán S.A.	4.714.194,39	2,77	4.255.535,33	1,67
10	Friomix del Cauca	4.419.567,97	2,60	3.970.375,05	1,56
11	Meteco de Colombia	2.990.384,47	1,76	3.725.721,99	1,46
12	Drypers Andina Ltda.	2.538.740,99	1,49	3.351.335,56	1,31
13	Industrias Nortecaucanas Ltda.	11.687,40	0,01	3.003.472,94	1,18
14	Químicos del Cauca Ltda.	191.779,00	0,11	1.978.605,41	0,78
15	Imprelibros S.A.	3.222.103,32	1,90	1.795.044,52	0,70
16	Expocosurca S.A.	1.367.223,25	0,80	1.519.647,08	0,60
17	GENFAR S. A.	14.229,60	0,01	1.359.351,63	0,53
18	M&N Confitería	2.489.400,00	1,46	1.084.218,80	0,43
19	Industria Central Nacional S A	114.200,82	0,07	844.201,29	0,33
20	Compañía Internal de Alimentos S.A.	0,00	0,00	697.278,08	0,27
Total exportado 20 empresas caucanas		87.718.163,33	51.62	143.940.941,91	56.44
Total exportado empresas caucanas*		94.502.149,53	55.61	147.509.158,46	57.84
Total Exportaciones Cauca		169.945.318,78	100.00	255.013.359,19	100.00

* 54 empresas exportadoras para el 2005 y 50 para el 2006.

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT y Cámara de Comercio del Cauca

industria local que le permitió vender mayores excedentes a los mercados internacionales, o por una ampliación de la demanda para los productos caucanos reflejada no en cantidad de mercados de destino ya que en el 2005 las exportaciones se dirigieron a 70 países mientras que en el 2006 lo hicieron para 72, sino en un incremento del volumen exportado, o bien, por un aprovechamiento de las oportunidades generadas en el entorno del comercio internacional debido al incremento de los precios de los principales productos exportados por el Cauca, café y azúcar.

Por otro lado, las cifras del cuadro 4.2 muestran que del total de exportaciones que registró el Cauca en ambos períodos, un segmento significativo de ellas se posibilitaron gracias a la intermediación de las comercializadoras internacionales, por lo tanto, en el 2005 el 44.39% (US\$ 75.43 millones FOB) de las ventas de productos caucanos fueron realizadas por empresas ubicadas fuera del departamento, mientras que para el 2006 esta participación se redujo al 42.16% (US\$ 107.5 millones FOB), a pesar del incremento alcanzado (42.49%) en el valor registrado entre un año y otro, esta puede considerarse como una variable positiva para la economía del departamento al tener en cuenta que gracias a la intermediación de las comercializadoras los productos caucanos encuentran una demanda que trasciende las fronteras, generando una ampliación y una incursión en los mercados externos beneficiosa para los productos y por ende para los productores locales.

Dadas las condiciones descritas anteriormente, parece relevante considerar como “el comercio puede generar una reorganización de la geografía económica interior, provocando

una dispersión de la actividad industrial en su conjunto así como la concentración de determinadas industrias” (Krugman, 2000:333) razón por la cual la existencia de economías de escala en regiones alternas, combinada con la apertura comercial, al representar una fuente de ganancias adicionales para ciertas empresas o industrias, motiva por un lado, la formación de concentraciones industriales en algunas regiones, así como la propagación de localizaciones estratégicas que terminan finalmente estableciendo una interrelación o encadenamiento empresarial tanto hacia atrás como hacia adelante en los distintos procesos de producción, buscando todos finalmente aprovechar las oportunidades que genera el entorno global.

Estas circunstancias parecen explicar el fenómeno de como crecen “con rapidez el número de empresas multilocalizadas, con establecimientos distribuidos en lugares diversos para así beneficiarse de sus ventajas comparativas para el desarrollo de algunas de sus actividades, o abastecer diferentes mercados de consumo. Esas empresas toman sus decisiones de localización en función de una estrategia de conjunto, que en unos casos favorece la reproducción del mismo tipo de establecimiento en lugares diferentes, mientras en otros supone una especialización de los centros de trabajo en áreas diferenciadas y complementarias, lo que conlleva efectos muy distintos en cada lugar sobre el volumen y la calidad del empleo generado, la demanda de suelo o servicios auxiliares, los flujos de transporte o el medio ambiente” (Méndez, 1997:54).

En este sentido, las 29 empresas que están ubicadas fuera del departamento del Cauca

Cuadro 4.2 Cauca. Principales empresas exportadoras NO ubicadas en la región, 2005 - 2006

Posición	Empresas Exportadoras	US\$ FOB 2005	% 2005	US\$ FOB 2006	% 2006
1	C.I. De Azúcares y Mieles	34.870.048,17	20,52	60.156.162,92	23,59
2	Expocafé S.A.	9.451.870,64	5,56	20.724.567,72	8,13
3	Pepsi Cola Panamericana	8.361.087,15	4,92	12.060.881,50	4,73
4	Colsuaves Ltda.	4.870.547,93	2,87	4.943.262,30	1,94
5	Laboratorios Genéricos Farmacéuticos	0,00	0,00	1.858.158,85	0,73
6	C.I. Falcom Faros de Colombia S.A.	991.483,45	0,58	1.500.689,98	0,59
7	Clariant de Colombia S.A.	0,00	0,00	1.197.698,40	0,47
8	Virmax De Colombia Ltda.	91.132,10	0,05	1.195.817,38	0,47
9	Kimberly	851.677,38	0,50	804.715,06	0,32
10	Exportadora de Café Cándor S.A.	655.225,59	0,39	774.908,14	0,30
<i>Total exportado 10 empresas no caucanas</i>		60.143.072,41	35,39	105.216.862,25	41,26
<i>Total exportado empresas no caucanas*</i>		75.443.169,25	44,39	107.504.200,73	42,16
<i>Total Exportaciones Cauca</i>		169.945.318,78	100,00	255.013.359,19	100,00

* 39 Empresas en el 2005 y 30 en el 2006.

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT y Cámara de Comercio del Cauca

como algunas empresas sucursales ubicadas en él, terminan respondiendo a una dinámica de multilocalización, creando subdivisiones en las actividades que realizan, permitiendo de esta manera reducir los costos de producción, encaminarse a la especialización productiva, al mejoramiento de los procesos administrativos y por supuesto, a la maximización en la utilización de los recursos para finalmente, vincularse de forma competitiva al mercado mundial, y es que debe tenerse en cuenta que “la estrategia competitiva es la búsqueda de una posición favorable dentro de una industria, escenario fundamental donde se lleva a cabo la competencia. Su finalidad es establecer una posición rentable y sustentable frente a las fuerzas que rigen la competencia en la industria” (Porter, 2003:1).

En síntesis, las empresas insertas en una búsqueda constante de maximización de beneficios y en función del fortalecimiento competitivo recurren a disponer de tantas ubicaciones como oportunidades se presenten en distintos lugares permitiendo un aprovechamiento de de sus ventajas internas y de las que provee el entorno, razón por la cual, la estrategia de multilocalización adoptada por las empresas que exportan productos caucanos le permite a la economía regional explotar unidades productivas específicas y enfocarlas hacia la ampliación de los mercados externos, generando dinámicas positivas no sólo para el departamento, sino también, para toda el área de influencia involucrada en el proceso.

Ahora bien sin pretender restarle importancia al fenómeno antes expuesto, pero teniendo en cuenta que para el año 2006 un 57.91%

Cuadro 4.3 Cauca. Empresas clasificadas según tamaño y localización, 2006

Empresa ▼	Municipio ▶	Caloto	Santander de Quilichao	Puerto Tejada	Villa Rica	Miranda	Popayán	Silvia	Total
Grande		11	7	3	4	2	2	0	29
Mediana		4	3	3	0	0	2	0	12
Pequeña		0	1	1	0	0	3	0	5
No definidas*		0	0	0	0	0	3	1	4
Total		15	11	7	4	2	10	1	50
Total Exportado US\$ (Millones)		38.91	15.97	7.1	1.57	16.84	67.09	0.0030	147.5

* Se catalogan como no definidas al no tener los datos necesarios registrados en Cámara de Comercio, o en el RUE, para realizar la clasificación correspondiente.

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de PROEXPORT y Cámara de Comercio del Cauca

del total de exportaciones registradas por el departamento del Cauca, fueron efectuadas por empresas localizadas en la región y que por lo tanto lograron dinamizar de manera directa el empleo y la utilización de capital en los procesos productivos generados durante el período de referencia, en adelante el análisis de las empresas exportadoras se centrará en las 50 que están ubicadas en el departamento, al influir éstas de una manera directa sobre la actividad económica y productiva de la región.

En este orden de ideas, vale la pena considerar que en el Cauca, se halló una situación de concentración empresarial, definida por un alto número de nuevas empresas localizadas en el norte del departamento, es de resaltar sin embargo que dicha concentración de empresas es el resultado de un factor inductor de política exógeno, más conocido como la Ley Páez⁴⁹ que hace referencia a un incentivo tributario, el cual es considerado en términos económicos como “la medida más

49 Ley 218 de 1995. Los beneficios otorgados por la Ley Páez cubrían los municipios de Inzá, Jambaló, Toribio, Caloto, Totoró, Silvia, Páez, Santander de Quilichao, Popayán, Miranda, Morales, Padilla, Puracé, El Tambo, Timbio, Suárez, Cajibío, Piendamó, Sotará, Buenos Aires, La Sierra, Puerto Tejada, Corinto y Patía.

importante de política fiscal discriminatoria para el desarrollo, porque al contrario de la exacción, se caracteriza por ser un tratamiento fiscal favorable. No estorba o impide, sino que facilita y permite... el impuesto no deja de constituir un obstáculo a las inversiones y una exención de él o asignación de recursos, constituye un estímulo a las inversiones” (Ramírez, 1998:147), en este sentido, la ley promulgada en 1995 buscaba generar unos mecanismos que facilitaran y promovieran el desarrollo económico de la región afectada por la avalancha del río Páez.

El cuadro 4.3 hace referencia a la concentración empresarial citada anteriormente, ya que muestra como 39 de las empresas analizadas están ubicadas en el norte del Cauca, logrando no sólo aprovechar los beneficios de Ley Páez, sino también disfrutar de los beneficios que les representa la cercanía al Valle del Cauca, que además de ser un centro de consumo importante, se destaca por ser “una economía ampliamente diversificada que desde los años cincuenta se ha colocado consistentemente como la tercera en el contexto nacional. Con casi un 20% del PIB industrial del país, el Valle es un departamento industrial por ex-

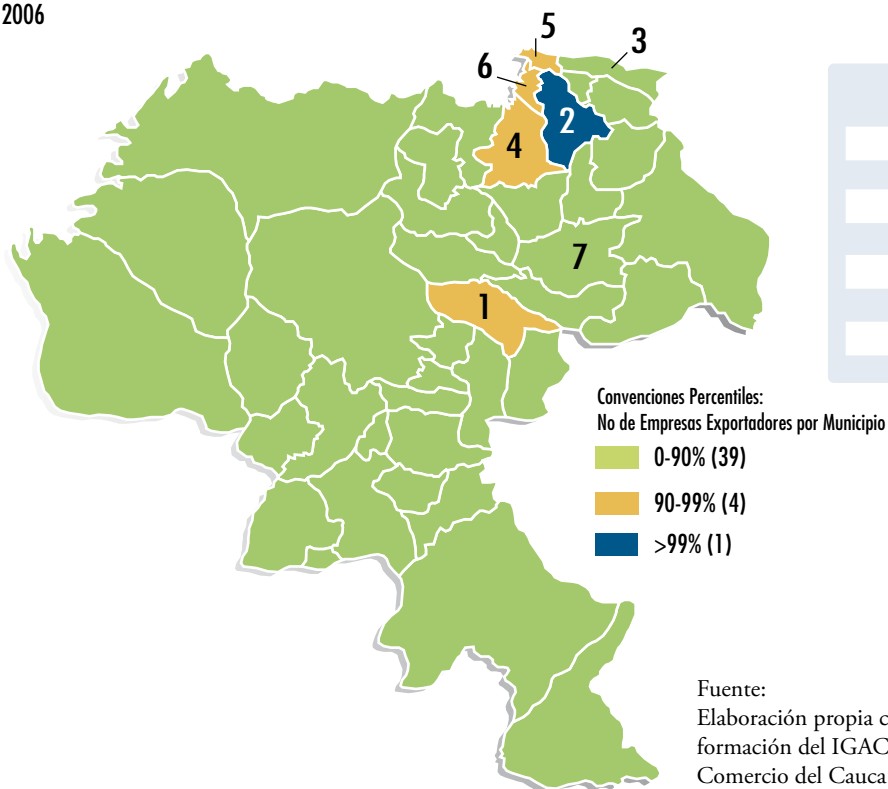
celencia (la industria representa el 42% del PIB), en donde hay también un fuerte sector agrícola y agroindustrial (incluyendo el café) y una intensa actividad de transporte marítimo internacional a través del Puerto de Buenaventura” (Moncayo, 2004:230), situación que sin lugar a dudas actuó como un mecanismo de atracción facilitador de la reproducción de un sistema empresarial ya definido.

Otro aspecto a destacar en esta sección es que de los 42 municipios que conforman el departamento del Cauca, tan sólo 7 de ellos estuvieron vinculados al ejercicio exportador, tal y como puede observarse en el mapa⁵⁰.

Por su parte, la gráfica 50 muestra como un porcentaje significativo de las ventas realizadas por las empresas localizadas en la región, se concentraron en la ciudad de Popayán, alcanzando una participación del 45.48%, representada en US\$ 67.09 millones FOB.

50 En el mapa la información sobre la localización de las empresas exportadoras del cauca ha sido clasificada y agrupada en categorías que acentúan los valores extremos. Por tanto, el mapa muestra las colas de la distribución y especifica el grado de concentración espacial de las empresas.

Gráfica 49 Cauca. Distribución de las empresas exportadoras 2006

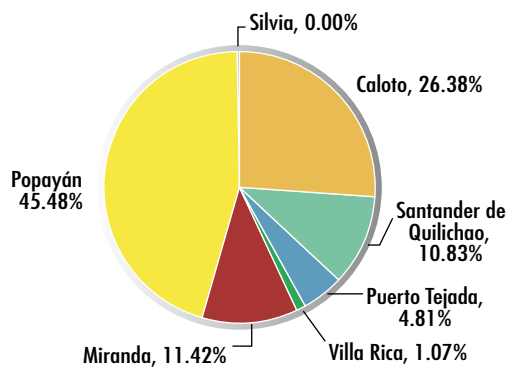


MUNICIPIO	US\$ FOB	No. EMPRESAS
1 Popayán	67.093.853,61	10
2 Caloto	38.916.311,57	15
3 Miranda	16.843.241,54	2
4 Santander de Q.	15.975.117,6	11
5 Puerto Tejada	7.101.970,73	7
6 Villarica	1.575.617,91	4
7 Silvia	3.045,50	1

Fuente:
Elaboración propia con base en información del IGAC y la Cámara de Comercio del Cauca

económicas del departamento, haciéndolo proveedor de materias primas, prestador de servicios complementarios y productor de bienes de consumo final, facilitando de este modo no sólo a la formación de concentraciones geográficas, sino también y de manera conjunta la formación de redes de complementariedad económica, con las empresas ubicadas fuera de él.

Gráfica 50 Cauca. Municipios Exportadores, 2006



Fuente:
Cálculos propios, con base en datos de Proexport

En el mismo cuadro se encuentra además la clasificación de las empresas exportadoras ubicadas en el departamento haciendo uso de la UVT⁵¹, según el valor total de activos, arrojando como resultado, la existencia de 29 grandes, 12 medianas y 5 pequeñas empresas, las cuales además de generar valor agregado en cada una de sus actividades en particular, inciden en la producción de materias primas y en la prestación de servicios alternos, dinamizando la economía de la región.

Lo que lleva a suponer la existencia de redes empresariales que fortalecen las actividades

Es claro entonces, que en el caso caucano las inversiones privadas se dieron gracias a la intervención de los incentivos generados por políticas de exención de impuestos, conclusión que es posible establecer gracias a que 39 de las 46 empresas analizadas se constituyeron después de 1995, cuando entraron en vigencia los beneficios de la Ley Páez, lo cual evidencia además que dadas las características en el tamaño de las unidades productivas y la concentración de estas al norte del Cauca como influyeron también en los criterios de localización, la cercanía a un polo de desarrollo específico, que para nuestro caso es el Valle del Cauca.

51 UVT: Unidad de Valor tributaria, equivalente a \$ 20.000 para el año 2006.

4.2 Actividades Económicas

Ahora bien, en cuanto a las actividades económicas que realizan las empresas exportadoras ubicadas fuera del departamento (ver cuadro 4.4) se encontró que de las 18 actividades analizadas, la comercialización de azúcar, las relacionadas con la trilla y comercio de café y la exportación de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, alcanzaron un total de US\$ 92.94 millones FOB, es decir que un 94.18% del total de éstas ventas realizadas al exterior se

concentran en tan sólo 10 empresas de esta naturaleza, tal y como se ve en la gráfica 51.

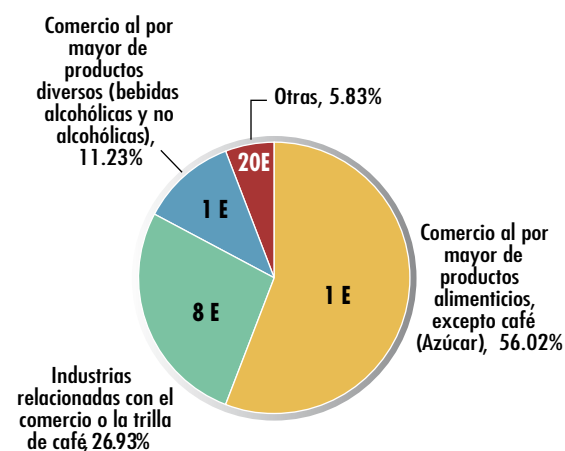
Por otro lado, tal y como lo muestra el gráfico 52, las empresas localizadas en el departamento tuvieron una mayor diversidad en el plano de las actividades realizadas (cuadro 4.5), alcanzando un total de 30, sin embargo el 67.07% de ellas estuvieron relacionadas con la trilla y/o el comercio de café, fabri-

Cuadro 4.4 Cauca. Exportaciones a través de comercializadoras según actividad económica, 2006

US\$ FOB 2006	N° Empresas	% 2006	Actividad
60.156.162,92	1	56,02	Comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café (Azúcar)
28.917.307,84	8	26,93	Industrias relacionadas con el comercio o la trilla de café
12.060.881,50	1	11,23	Comercio al por mayor de productos diversos (bebidas alcohólicas y no alcohólicas)
1.858.158,85	1	1,73	Fabricación de productos farmacéuticos
1.913.562,33	3	1,68	Flores
1.197.698,40	1	1,12	Fabricación de formas básicas de plástico
804.715,06	1	0,75	Fabricación de papel periódico y de otros papeles para imprimir o escribir
349.391,62	1	0,33	Producción especializada de hortalizas y legumbres
166.785,12	2	0,16	Comercio al por mayor a cambio de una retribución o por contrato de productos agrícolas
41.427,00	1	0,04	Industrias básicas de hierro y de acero
9.879,65	1	0,01	Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones
16.334,00	2	0,01	Elaboración de alimentos compuestos, principalmente de frutas, legumbres y hortalizas
2.667,20	2	0,00	Asesorías y servicios en comercio exterior
2.460,00	1	0,00	Fabricación de pastas celulósicas, papel y cartón
2.342,40	1	0,00	Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos
2.152,80	1	0,00	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
1.948,00	1	0,00	Fabricación de calzado de cuero y piel, con cualquier tipo de suela
326,04	1	0,00	Fabricación de utensilios y artículos decorativos de madera para el hogar y oficina
107.504.200,73	30	100,00	

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de Proexport y Cámara de Comercio del Cauca

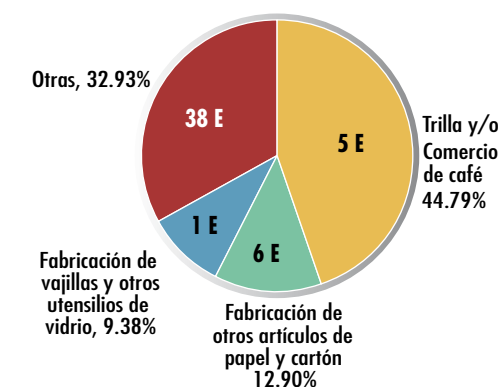
Gráfica 51 Cauca. Principales actividades económicas realizadas por comercializadoras, 2006



E: Número de empresas dedicadas a realizar la actividad descrita

Fuente: Cálculos propios con base en datos de Proexport

Gráfica 52 Cauca. Principales actividades económicas realizadas por empresas caucanas, 2006



E: Número de empresas dedicadas a realizar la actividad descrita

Fuente: Cálculos propios con base en datos de Proexport

Cuadro 4.5 Cauca. Exportaciones de la región según actividad económica, 2006

US\$ FOB 2006	Nº de Establecimientos	% 2006	Actividad
66.065.250,88	5	44,79	Trilla y/o Comercio de café
19.028.600,56	6	12,90	Fabricación de otros artículos de papel y cartón
13.839.768,60	1	9,38	Fabricación de vajillas y otros utensilios de vidrio
9.851.144,45	1	6,68	Fabricación de productos metálicos para uso estructural
8.402.468,45	3	5,70	Fabricación de envases, cajas, vasijas y bolsas en material plástico
6.532.131,48	1	4,43	Tipografías y litografías
3.970.375,05	1	2,69	Fabricación de aparatos y equipos de refrigeración
3.847.674,23	2	2,61	Fabricación de partes, piezas y accesorios (autopartes) para vehículos
3.725.721,99	1	2,53	Otras industrias manufactureras NCP
3.351.335,56	1	2,27	Fabricación de pañales desechables
1.978.605,41	1	1,34	Fabricación de sustancias químicas básicas
1.885.961,07	7	1,28	Elaboración de diversos productos alimenticios
1.795.044,52	1	1,22	Edición de Libros, folletos, partituras y otras publicaciones
1.359.351,63	1	0,92	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales
493.128,00	1	0,33	Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de cuero
346.987,36	3	0,24	Industrias básicas de hierro y de acero
326.926,26	1	0,22	Fabricación de bandas transportadoras, correas de caucho
182.252,56	1	0,12	Fabricación de resinas sintéticas y materias plásticas
167.691,00	1	0,11	Hilatura de tejido de fibras duras vegetales
106.048,80	1	0,07	Producción especializada de caña de azúcar
93.354,49	1	0,06	Fundición de metales no ferrosos
48.401,97	1	0,03	Producción agrícola en unidades no especializadas
25.224,28	1	0,02	Fabricación de artículos de arcilla común, cocida a baja temperatura
24.520,00	1	0,02	Arrendamiento y explotación de bienes inmuebles
17.660,89	1	0,01	Fabricación de aparatos y instrumentos para medir, verificar, ensayar
13.813,22	1	0,01	Fabricación de caperuzas para lámparas
13.320,00	1	0,01	Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales
9.178,67	1	0,01	Comercio al por mayor a cambio de una contribución o por contrato
5.495,00	1	0,00	Fabricación de ropa para bebe
1.722,08	1	0,00	Elaboración de accesorios para dama en tejido de punto
147.509.158,46	50	100,00	

cación de artículos de papel y cartón y a la fabricación de vajillas u otros utensilios de vidrio, con un total de 12 empresas vinculadas en estos sectores.

La anterior descripción de actividades económicas y del número de empresas vinculadas en cada una de ellas muestra como en el departamento del Cauca, a pesar de la concentración empresarial que se presenta al norte del departamento, no se puede hablar de la existencia de distritos industriales o de clusters propiamente dichos ya que estos se catalogan como “concentraciones geográficas de firmas e instituciones interconectadas en un determinado sector. Comprenden una gama de industrias y otras entidades importantes para la competitividad, ligadas entre sí” (Moncayo. 2004:72), en este sentido y ante la carencia de un motor de desarrollo específico que haya desencadenado dinámicas complementarias conexas alrededor de una sola actividad, cabe destacar que es precisamente esta diversidad la que pudo haber estimulado una mayor autosuficiencia productiva, generando una menor dependencia de la economía caucana frente a los productos importados y además un abastecimiento de éstas dirigido principalmente a suplir los requerimientos del mercado nacional.

4.3 Uso de los factores de producción Capital – Trabajo según actividad CIU

Ahora bien, dados los resultados del comercio exterior obtenidos por el departamento del Cauca, en donde la comercialización de algunos productos de la economía tienen una relevancia significativa sobre otros, vale la pena considerar el comportamiento de la relación capital-trabajo o de la intensidad del capital en cada una de las empresas exportadoras de la región, debido a que éste “es un indicador tecnológico de la dotación media de capital por hombre ... que permite establecer los requerimientos de capital para generar un volumen predeterminado de empleos o, a la inversa, el número de empleos asociados a una dotación de capital” (Lora. 19977: 150), relacionando de este modo los factores básicos involucrados en el proceso de producción y expresando en términos monetarios la cantidad de capital empleado por cada hombre ocupado, se supone que esta relación tiende a crecer a medida que el proceso de innovación tecnológica sea lo suficientemente amplio para transformar las condiciones generales de la producción, en este sentido y considerando que “un cambio no da lugar a cambios compensadores, sino que, por el contrario, da lugar a cambios coadyuvantes que mueven al sistema en la misma dirección que el cambio original, impulsándolo más lejos... el sistema permanece en reposo hasta que no se le impulse⁵² en una u otra dirección. Cuando, después de tal choque, todo el sistema comienza a moverse, los cambios que se operan en las fuerzas actúan en la misma dirección. Esto es una cosa distinta y sucede así porque las va-

52 En este caso la Ley Páez actuaría como el impulso inicial.

riables están entrelazadas en virtud de la causalidad circular que un cambio en cualquiera de ellas induce a las otras a cambiar en forma tal que estos cambios secundarios refuerzan al primer cambio, con efectos terciarios similares sobre la variable que fue afectada en un principio y así sucesivamente” (Myrdal, 1979:24-27).

En este sentido, podría esperarse que dicho cambio o impulso en el nivel de inversión de capital en el departamento del Cauca generado por la implementación de la Ley Páez al tornarse progresivo, se propagará a sí mismo de forma acumulativa, originando una reorganización de las actividades productivas, dando como resultado un avance en la escala de actividades, lo cual podría reflejarse en una rentabilidad superior obtenida por el incremento de la relación capital-trabajo, esto debido a que mientras mayor sea la escala de operaciones, más variada y especializada será la maquinaria utilizada de manera conveniente para reforzar los procesos emprendidos; esta dinámica además daría cuenta del grado de concentración empresarial encontrado en el departamento del Cauca, ya que según Myrdal, una situación específica tiende a replicarse de manera circular, generando polarizaciones o puntos de crecimiento en determinadas áreas de éxito.

Se tiene entonces que un análisis como el propuesto puede generar como se dijo en un principio, las herramientas necesarias para explicar no sólo cómo se comportan las variables capital-trabajo dependiendo de la actividad económica que se realice, sino también determinando que cuando las regiones favorecidas por criterios de política se encuentran además favorecidas por criterios de localiza-

ción, pueden generarse ventajas competitivas que sobrepasan en gran medida las ventajas comparativas que determina el entorno.

Para realizar este análisis se tuvieron en cuenta dos cifras sobre el empleo generado por las empresas exportadoras (46 y no 50 dado que de 4⁵³ no se pudo recopilar la información, por lo tanto el porcentaje de exportaciones tenido en cuenta en esta parte del estudio corresponde al 59.12% de las exportaciones que realizaron las empresas caucanas, es decir US\$ 87.21 millones FOB), debido a que se tomaron los registros que dio cada una de ellas en donde el número de empleos ascendió a 5532 y el encontrado según los aportes parafiscales realizados, con un total de 5787 empleos, anotando que para el primer caso muchas empresas no reportaron este dato en su inscripción a Cámara de Comercio, y que las diferencias deben responder al tipo de contratación que éstas realizan.

Ahora bien, el cálculo de la relación capital – trabajo para el análisis de las empresas exportadoras del Cauca tal y como puede apreciarse en el cuadro 4.6, arrojó los siguientes resultados:

- En el año 2006, las empresas tenidas en cuenta en esta sección exportaron en promedio un total de \$ 4.470.80 millones.
- Para lo cual utilizaron una relación promedio de capital de \$ 118.83 millones, según datos reportados por ellas y de \$ 226.33 millones según aportes parafiscales, por cada trabajador contratado.

53 Carcafé, Federación Nacional de Cafeteros, Asociación de Cabildos Indígenas Juan Tama y Fundación Nuestra Alianza.

Cuadro 4.6 Cauca. Relación capital – trabajo (K/L) de las empresas exportadoras, 2006 (Millones de \$)

Razón Social	Expo \$	Relación K / L Empresas	Relación K/L Parafiscales	CIU	Actividad CIU
Papeles del Cauca S.A. *3	11.841,02	837,76	952,75	D2109	Industrias manufactureras
C.I. Trilladora de Café Popayán S.A. *	10.034,47	647,80	647,80	D1561	Industrias manufactureras
Compañía Nacional de Alimentos Ltda *	18,25	572,79	971,25	D1541	Industrias manufactureras
Molinos del Cauca S.A. *	52,19	447,92		D1542	Industrias manufactureras
Quimicauca Ltda. **	4.665,51	399,51	399,51	D2411	Industrias manufactureras
Tambores de Colombia S.A. *	18.004,86		375,63	D2529	Industrias manufactureras
Alimentos del Cauca S.A. ALCAUCA *	43,87		304,83	D1541	Industrias manufactureras
Consorcio Comercial e Industrial Ltda ***	57,82		260,57	K7010	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
Centro de Mecanizados del Cauca S.A. *	32.633,90	259,90	244,24	D2610	Industrias manufactureras
Tecnosur S.A. *	12,96		259,77	D1810	Industrias manufactureras
Familia del Pacífico Ltda. *.	31.098,67		245,29	D2109	Industrias manufactureras
Corrupaez *	478,74	243,55	2.841,39	D2102	Industrias manufactureras
Metecno de Colombia S.A. *	8.785,18	194,67	290,17	D3699	Industrias manufactureras
Inversiones AGA S.A. *	1.294,59	148,28	143,92	D2529	Industrias manufactureras
Tecar S.A. *	15.402,64	144,18	141,68	D2232	Industrias manufactureras
Colombiana de Bebidas y Envasados S.A. *	31,41		142,94	D1594	Industrias manufactureras
Frigorífico del Sur S.A. *	14,18		133,26	D1511	Industrias manufactureras
Industria Central Naciona S.A. **	1.990,61	129,85	107,13	D3430	Industrias manufactureras
Procesadora y Distribidora de Papel S.A. *	531,46	128,67	85,51	D2109	Industrias manufactureras
Drypers Andina S.A. *	7.902,38	116,28	175,77	D2109	Industrias manufactureras
Omnilife manufacturas de Colombia *	117,84		112,85	D1589	Industrias manufactureras
Metrex S.A. **	41,64	102,65	53,33	D3312	Industrias manufactureras
Cortes e impresos S.A. **	420,43	99,12	99,12	D2102	Industrias manufactureras
Espumas de polietileno S.A. (Polynon S.A.) **	429,75		87,80	D2413	Industrias manufactureras
Ladrillera Melendez S.A. *	59,48	79,11	137,99	D2691	Industrias manufactureras
Convertidora de papel del Cauca S.A. *	498,73	61,42	140,19	D2109	Industrias manufactureras
Friomix del Cauca S.A. *	9.362,06	60,90	297,71	D2919	Industrias manufactureras
Industria de Fijadores S.A. **	75,62	59,69	86,22	D2710	Industrias manufactureras
Ingenio La Cabaña S.A. *	250,06	54,71	55,04	A0114	Agricultura
Genfar S.A. *	3.205,32	44,85	36,53	D2423	Industrias manufactureras
Compañía Internal de Alimentos Ltda. *	1.644,17	238,43	0,00	D1589	Industrias manufactureras

- Hubo un predominio de la producción de bienes manufacturados, ya que de las 46 empresas analizadas, 41 se dedicaron a ésta actividad.
- La cantidad exportada no tuvo una relación directa con el nivel de K/L utilizado, es decir que no siempre entre más alto este indicador, más altas son las exportaciones registradas.

Razón Social	Expo \$	Relación K / L Empresas	Relación K/L Parafiscales	CIU	Actividad CIU
Perfilamos del Cauca S.A. *	182,31	28,55	21,29	D2710	Industrias manufactureras
Imprelibros S.A. *	4.232,68	25,48	28,43	D2211	Industrias manufactureras
Vallegres. Tejas y Ladrillos S.A (La Sultana) ***.	114,13	22,56	23,25	A0119 A0130	Agricultura Agricultura
Inversiones El Ruiz ARPACK S.A **	32,57	20,38	19,10	D2529 G5190 K7495	Industrias manufactureras Comercio Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
Niplat Ltda. ***	21,64		17,90	G5119 G5153	Comercio Comercio
C.I. M&N Confiteria S.A. **	2.556,57	17,23	137,87	D1581	Industrias manufactureras
Formaletas S.A. *	23.228,80		15,89	D1811 G5161 K7122	Industrias manufactureras Comercio Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
Tubopack de Colombia S.A. **	513,40	14,36	38,65	D2529	Industrias manufactureras
Industrias Nortecaucanas Ltda. *	7.082,13	9,24	12,08	D3430	Industrias manufactureras
Icobandas S.A. **	770,89	5,22	5,26	D2519	Industrias manufactureras
Empaques del Cauca S.A. *	395,41	4,70	6,61	D1710	Industrias manufactureras
C.I.ALMAR Marroquineria S.A. ***	1.162,79	34,96	19,98	D1931	Industrias manufactureras
Propulsora S.A. **	220,13	2,69	2,43	D2732	Industrias manufactureras
Andina de Minerales S.A. **	560,26	1,83		D2710	Industrias manufactureras
C.I. Expocosurca S.A. ***	3.583,30	1,00	6,02	G5122 G5126	Comercio Comercio
Comportamiento Promedio	4.470,80	118,83	226,33		

* Grandes Empresas; ** Medianas Empresas, *** Pequeñas Empresas

Fuente: Cálculos propios, con base en datos de Proexport y Cámara de Comercio del Cauca

5. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE COMPETITIVIDAD EN LAS RELACIONES DE COMERCIO EXTERIOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, 2005 - 2006

En este capítulo se retoman las consideraciones más significativas obtenidas en las secciones anteriores haciendo uso de la denominada matriz DOFA, la cual es una herramienta usada habitualmente para generar estrategias competitivas a partir de análisis situacionales concretos.

Debe tenerse en cuenta que las iniciales de la palabra DOFA significan: Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

Las fortalezas y debilidades están representadas en las condiciones internas que posee la unidad considerada, y en donde las fortalezas se relacionan con las capacidades que se tienen para cumplir un objetivo determinado, mientras que las debilidades son falencias que dificultan u obstaculizan la consecución de dicho objetivo.

Por otro lado, las amenazas y oportunidades están representadas por condiciones externas que afectan la unidad analizada, pero que pueden y de hecho influyen en su comportamiento. Las oportunidades se relacionan con un contexto que afecta de manera externa, pero positiva la conducta de la unidad considerada, mientras que las amenazas influyen, pero de forma negativa.

El cuadro 5.1 muestra el modelo de matriz utilizado generalmente para visualizar de manera global y clara los componentes que actúan sobre el comportamiento de la unidad de análisis, que para nuestro caso es el comercio exterior entablado por el departamento del Cauca con el resto del mundo.

Cuadro 5.1 Matriz DOFA⁵⁴

	Aspectos Positivos	Aspectos Negativos
Evaluación interna	Fortalezas	Debilidades
Evaluación externa	Oportunidades	Amenazas

Ahora bien, el presente estudio ha tenido como objetivo principal caracterizar y explicar la dinámica del comercio exterior realizada por el departamento del Cauca durante los años 2005 y 2006, pudiendo obtener los resultados reflejados en el cuadro 5.2.

Evaluación interna

Aspectos Positivos

Fortalezas

- Aprovechamiento de los incentivos generados por la Ley Páez.
- Incremento de las exportaciones en un 50.1% con respecto al año 2005.
- Incremento de las importaciones en un 7.17%.
- Dependencia de 5 socios comerciales.
- Mejora del 47.22% en la importación de maquinaria industrial.
- Balanza comercial superavitaria en US\$ 52.9 millones.
- Existencia de 11 sectores competitivos.
- Existencia de unidades productivas de gran tamaño, por lo tanto una alta relación K/L.
- Variedad de la producción manufacturera.

Evaluación externa

Oportunidades

- Incremento en el precio internacional del azúcar del 17.1%.
- Incremento en los precios del café en un 5.4% (Tipo I) y en un 1.2% (Tipo II).
- Incremento de las exportaciones de café hacia Japón.
- Negociaciones con países que presentan buenos comportamientos económicos.
- Utilización de los tratados comerciales vigentes.
- Coeficiente de apertura exportadora, Coeficiente de internacionalización y Vocación exportadora crecientes.
- Bajo Coeficiente de penetración de importaciones.
- Cercanía al Valle del Cauca y por consiguiente al Puerto de Buenaventura.

Aspectos Negativos

Debilidades

- Baja Capacidad de la región para atraer inversión por sí misma.
- Alta dependencia en la exportación de 2 productos: Café y azúcar.
- El 42.16% de las exportaciones están siendo realizadas por comercializadoras ubicadas fuera del departamento.
- Alta concentración de las exportaciones en sólo 30 de las 80 empresas analizadas.
- Alta concentración de unidades productivas al norte del departamento, lo que ha generado una desarticulación de los efectos positivos obtenidos con respecto al resto del departamento.

Amenazas

- Empleo altamente concentrado en las empresas exportadoras (5787 de 9710) comparado con los datos de la encuesta anual manufacturera 2005.
- Bajo nivel de participación en las exportaciones del país.
- Tendencia a la revaluación del peso frente al dólar.

DEBILIDADES – OPORTUNIDADES

- En términos de exportación la baja capacidad del departamento para atraer inversión productiva por sí misma, se ve favorecida por la existencia de ventajas comparativas y el desarrollo de ventajas competitivas en la producción de café y azúcar, bienes que sin la existencia de la Ley Páez se seguirán produciendo y exportando al resto del mundo.
- La exportación de café hacia Japón fue muy favorable para el departamento del Cauca al aportar una proporción significativa al superávit en la balanza comercial, por lo tanto esa dependencia de la producción cafetera puede aprovecharse identificando nuevos mercados de destino con capacidad de compra a los cuales puede llegarse con productos diferenciados en cuestión de calidad, variedad y precio.
- El aprovechamiento de la Ley Páez generó una alta concentración de unidades productivas al norte del departamento debido principalmente a la cercanía del Valle del Cauca, factor que actuó como un catalizador de las inversiones hacia una zona con reconocida dinámica empresarial, generando una importante diversificación de la producción realizada en la región. En este sentido, lo realmente importante es considerar medidas oportunas para que estas empresas a pesar de la culminación de los beneficios Páez sigan ubicadas en el Cauca.

DEBILIDADES – AMENAZAS

- La principal amenaza para mantener la inversión registrada en el Cauca es la inoperancia de los beneficios de la Ley Páez a partir del 2007, por lo tanto nuevamente se requerirá de la intervención del gobierno nacional y de la argumentación de las autoridades departamentales para gestionar estrategias que hagan atractivo que las empresas sigan ubicadas en el departamento.
- La alta dependencia de las exportaciones en café y azúcar tal y como se mencionó anteriormente harían que la terminación de los beneficios Páez no afectarían esta dinámica productiva y exportadora que responde principalmente a la existencia de posibilidades intrínsecas a nivel departamental, sin embargo si afectaría la diversificación generada gracias al factor inductor de política tributaria adoptado en 1995.
- El hecho que el 42.16% de las exportaciones caucanas sean realizadas por empresas ubicadas fuera del departamento, disminuye la incidencia de la terminación de la Ley Páez ya que las comercializadoras compran la producción local y la llevan al resto del mundo independientemente de la existencia de dichos beneficios, bajo este contexto y sin quitarle mérito a ésta labor, lo mejor que podrían hacer los productores locales es gestionar la exportación de manera directa para generar mayores ingresos y para explorar de primera mano las oportunidades que se presentan en el entorno internacional, en esta tarea la Cámara de Comercio del Cauca y el programa Zeiky de Proexport

brindan la asesoría y el acompañamiento correspondiente.

- Con respecto al punto anterior, un apoyo para la economía local puede ser la constitución de comercializadoras ubicadas en la región, ya que al estar ubicadas en el departamento generarían mayores dinámicas en términos de empleo y de utilización del capital.
- Ahora bien, pensando en fortalecer la labor de las empresas exportadoras ubicadas en el Cauca, podría constituirse una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) que apoye la labor logística de los exportadores locales para mejorar y afianzar la competitividad de quienes dirigen sus productos a los mercados externos.
- La alta concentración de las unidades productivas en el norte del Cauca ha repercutido de manera directa en la concentración del empleo en la misma zona, por lo tanto deben encaminarse esfuerzos gubernamentales para dirigir las inversiones e impulsar el fortalecimiento de los sectores competitivos en otros lugares del departamento, procurando difundir de manera más estratégica los beneficios generados en los procesos de inversión.

FORTALEZAS – OPORTUNIDADES

- El incremento de las exportaciones caucanas en un 50.1% en el año 2006 pudo responder a los buenos precios internacionales del café y el azúcar, por lo tanto se nota la importancia de considerar las señales que emana el entorno con el fin de dirigir acer-

tadamente la producción local y aprovechar de manera oportuna las situaciones de coyuntura, debe tenerse en cuenta sin embargo, que de ninguna manera se puede entrar a depender de pocos bienes o pocos mercados ya que las fluctuaciones externas pueden afectar de manera negativa el comportamiento de los precios o de la demanda misma.

- Este incremento de las exportaciones también pudo responder a la fortaleza económica de los principales socios comerciales, por lo cual es conveniente tener en cuenta consideraciones tales como a quien se le vende, que se le vende y bajo que condiciones, buscando siempre obtener resultados superavitarios en la balanza comercial, logrando de esta manera suplir los requerimientos de importaciones y generar excedentes reinvertibles en la actividad económica identificada como potencial.
- La demanda de importaciones creció en un 7.17% para el 2006⁵⁵, dando como resultado un bajo Coeficiente de Penetración de importaciones, esto significa que si bien se importan bienes para complementar los procesos productivos de la región y para satisfacer las necesidades de la población, éstas se suplen en gran medida con la producción local y nacional.
- La importación de maquinaria industrial favorece los procesos productivos y genera oportunidades de expansión para la industria local, brindando la posibilidad de dirigir la producción hacia bienes que muestran buenas dinámicas de demanda inter-

nacional, este es el caso de la producción de azúcar y por qué no, de caña de azúcar para la elaboración de biocombustibles.

- La balanza superavitaria de US\$ 52.9 millones pudo generarse en primer lugar gracias a la relación entablada con socios comerciales estratégicos, como también por el aprovechamiento de los tratados comerciales en los cuales varios de ellos están vinculados, lo importante en este caso es recurrir a la información adecuada para determinar que esta demandando el entorno y por supuesto, identificar que ventajas existen para vender un producto bajo condiciones preferenciales.
- La existencia de 11 sectores competitivos en el departamento pueden haber influido de manera favorable en el comportamiento de los indicadores de CAE, CI, y VE ya que éstos han generado dinámicas positivas en la estructura productiva de la región, por lo tanto las entidades públicas y privadas deberían promover su fortalecimiento.
- La existencia de unidades de gran tamaño y el consiguiente elevado nivel de la relación K/L, han influido de manera favorable sobre el comportamiento de los indicadores de comercio internacional ya que muestran un sistema productivo fortalecido que no sólo es capaz de generar muchos de los bienes y servicios necesarios para suplir los requerimientos de la población, sino que es capaz de crear excedentes y comercializarlos bajo condiciones propicias en los mercados internacionales.

FORTALEZAS – AMENAZAS

- Las unidades productivas de gran tamaño creadas en el Cauca gracias a la Ley Páez podrían desplazarse a otras zonas del país una vez termine su vigencia, perjudicando de manera considerable la estructura productiva del departamento y propiciando el debilitamiento de su incidencia en los mercados externos.
- El favorable incremento de las exportaciones en los últimos 2 años podría verse frenado por la tendencia a la revaluación del peso frente al dólar, ya que aunque se mantengan los buenos precios de los bienes caucanos en el exterior, a la TRM se recibirán menos pesos aunque se este enviando el mismo volumen hacia el exterior.
- Ahora bien, la revaluación podría beneficiar la importación de bienes, por lo tanto podría aprovecharse la oportunidad para seguir importando bienes de capital que fortalezcan el sistema productivo del Cauca.
- Finalmente, la existencia de los 11 sectores competitivos abren una puerta para diluir los efectos concentradores del empleo en las empresas ubicadas en el norte del Cauca, utilizando criterios de reubicación de la inversión a través de políticas externas que favorezcan estos sectores como posibles motores de desarrollo para la región.

⁵⁵ Valor proyectado.

PERFIL DEL
**COMERCIO
EXTERIOR**
EN EL CAUCA

2005-2006



CÁMARA DE COMERCIO DEL
CAUCA

