

# OBSERVATORIO DE LAS EXPORTACIONES

No. 5. Octubre de 2004

## PERCEPCIÓN DE LOS INDUSTRIALES BOGOTANOS SOBRE SU ACTIVIDAD EXPORTADORA 2002 - 2004



# Presentación

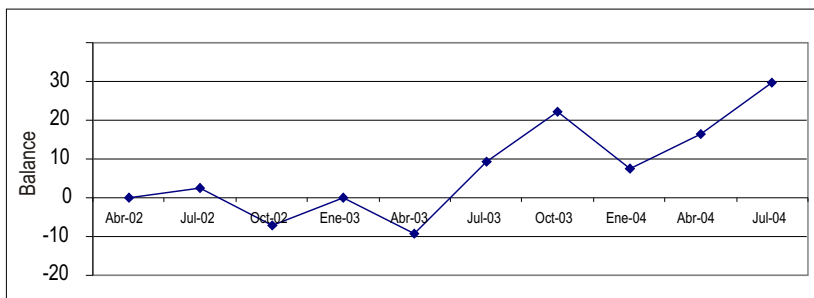
La Cámara de Comercio de Bogotá publica el *Observatorio de las Exportaciones*, que elabora la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, con el propósito de mejorar el conocimiento de los empresarios, las autoridades y la comunidad en general sobre las condiciones económicas y sociales de la región. En esta edición se amplía la información sobre los principales problemas que afectan a los empresarios de Bogotá y se identifican algunos servicios y herramientas para facilitar la actividad exportadora en la región.

## 1. Evolución de la actividad exportadora 2002 - 2004

En el 2004, frente a lo ocurrido en los dos años anteriores, el valor y el volumen de las exportaciones aumentaron y generaron un mayor optimismo para el segundo semestre del año. Por el contrario, la tendencia a la disminución de la rentabilidad se mantuvo, así lo expresaron los exportadores de la industria bogotana en la Encuesta de percepción empresarial que Fedesarrollo aplica trimestralmente.

### Balance del valor en dólares de las exportaciones

¿Durante el último trimestre aumentó, disminuyó o permaneció igual su valor exportado en dólares?



	Balance	Aumentaron	Iguales	Disminuyeron
Abr-02	0	37	26	37
Jul-02	3	36	32	33
Oct-02	-7	33	27	40
Ene-03	0	34	32	34
Abr-03	-9	34	23	43
Jul-03	9	40	30	30
Oct-03	22	46	31	24
Ene-04	8	34	40	26
Abr-04	16	35	47	18
Jul-04	30	52	25	23

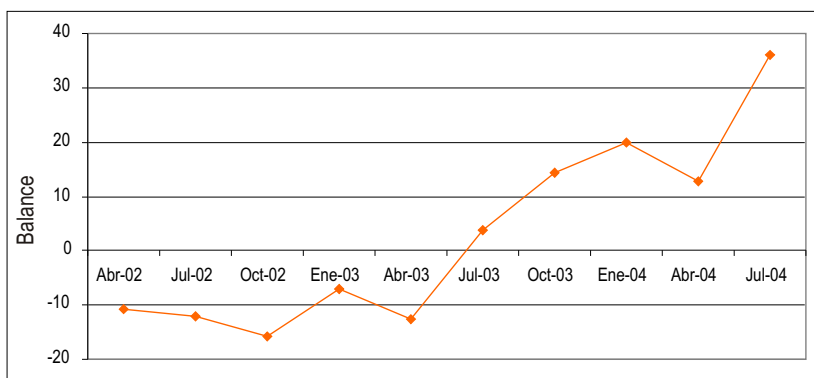
Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Balance: diferencia entre los empresarios que registran aumentos y los que reportan disminuciones.

Desde el segundo semestre de 2003, el balance de la percepción de los exportadores de la industria en Bogotá ha sido cada vez más positivo. En este resultado ha sido determinante el aumento de las exportaciones a Venezuela, Ecuador y Mercosur. Los industriales que manifestaron aumento en sus ventas al exterior pasaron del 40% en julio de 2003 a 52% en el mismo mes de 2004. Por el contrario, los empresarios que disminuyeron sus exportaciones pasaron de representar el 30% al 23% en los meses mencionados.

### Balance del volumen de pedidos de exportación

¿Durante el último trimestre aumentó, disminuyó o permaneció igual su Volumen de pedidos de exportación?



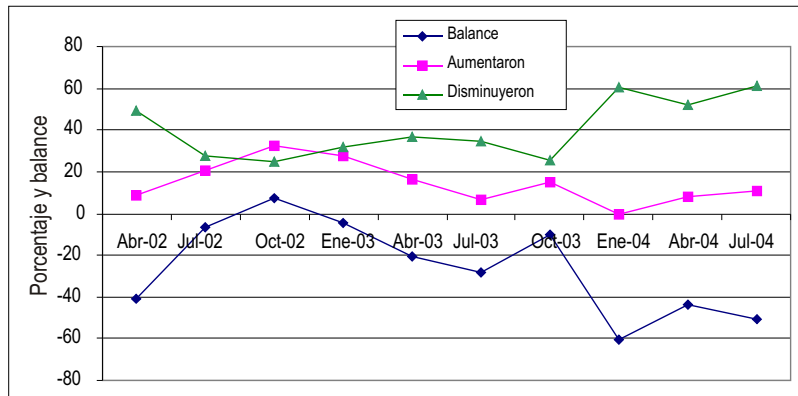
	Balance	Aumentaron	Iguales	Disminuyeron
Abr-02	-11	29	31	40
Jul-02	-12	28	32	40
Oct-02	-16	29	27	44
Ene-03	-7	29	36	36
Abr-03	-13	29	29	42
Jul-03	4	40	25	36
Oct-03	14	40	34	26
Ene-04	20	42	36	22
Abr-04	13	35	44	22
Jul-04	36	52	31	16

Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Balance: diferencia entre los empresarios que registran aumentos y los que reportan disminuciones.

Desde el segundo semestre de 2003, el balance de percepción sobre el comportamiento del volumen exportado por los industriales de la ciudad mejoró notablemente, debido al crecimiento de la demanda internacional. La participación de las empresas que aumentaron el volumen de sus pedidos pasó del 40% en julio de 2003 al 52% en el mismo mes de 2004, y las empresas que registraron disminución en los pedidos, su participación bajó del 36% al 16% en los dos meses mencionados.

## Rentabilidad de la actividad exportadora



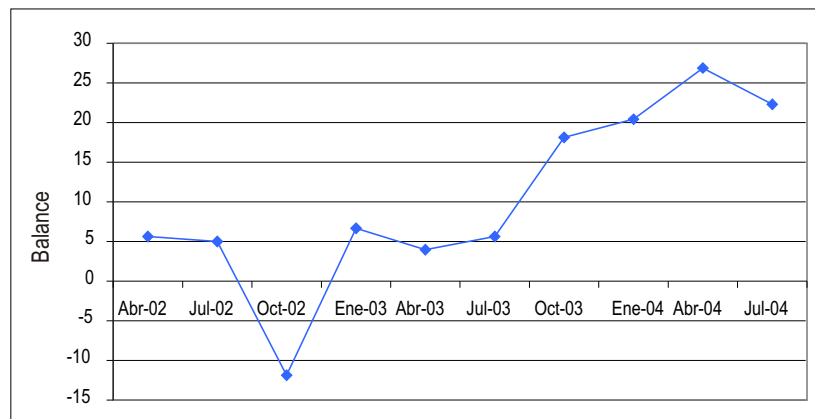
¿Durante el último trimestre aumentó, disminuyó o permaneció igual su rentabilidad de la actividad exportadora?

	Balance	Aumentaron	Iguales	Disminuyeron
Abr-02	-41	8	42	49
Jul-02	-7	21	51	28
Oct-02	7	32	43	25
Ene-03	-4	28	41	32
Abr-03	-21	16	47	37
Jul-03	-28	7	59	35
Oct-03	-10	15	60	25
Ene-04	-60	0	40	60
Abr-04	-44	8	40	52
Jul-04	-51	11	28	61

Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

El optimismo de los industriales de Bogotá se acompañó de la recurrente pérdida de rentabilidad en su actividad exportadora. En julio de 2004, para el 61% de los exportadores la rentabilidad disminuyó frente al 35% de igual mes de 2003. El deterioro de la rentabilidad se originó en gran parte por la revaluación y la caída de los precios internacionales de los productos locales.

## Balance de las expectativas sobre las exportaciones



En el próximo semestre sus exportaciones en dólares serán mayores, iguales o menores

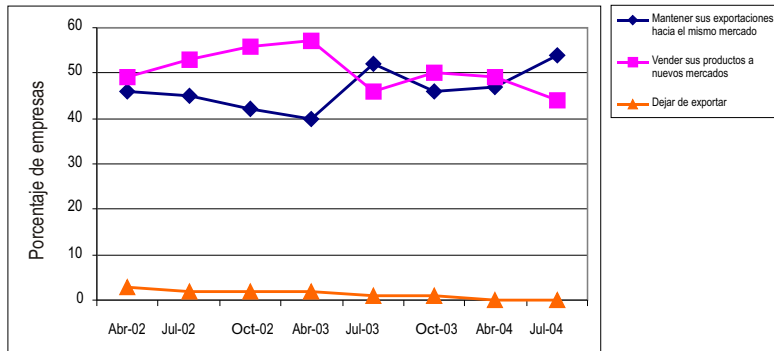
	Balance	Aumentaron	Iguales	Disminuyeron
Abr-02	6	25	56	19
Jul-02	5	24	57	19
Oct-02	-12	13	62	25
Ene-03	7	32	43	25
Abr-03	4	29	45	25
Jul-03	6	26	54	20
Oct-03	18	31	57	13
Ene-04	20	35	50	15
Abr-04	27	34	59	7
Jul-04	22	33	56	11

Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Balance: diferencia entre los empresarios que registran aumentos y los que reportan disminuciones.

A partir del segundo semestre de 2003, los industriales mejoraron de manera sustancial sus expectativas sobre las exportaciones futuras. La recuperación de los mercados en la Comunidad Andina y el aumento de las ventas en el Mercosur contribuyeron al mayor optimismo: la participación de los exportadores que manifestaron mayores ventas en el trimestre siguiente aumentó del 26% en julio de 2003 al 33% en el mismo mes de 2004; a su vez, la participación de los empresarios que registraron disminuciones en sus ventas externas bajó del 20% al 11%, respectivamente.

# Estrategias empresariales 2002 - 2004



En las estrategias de su empresa se considera:

	Mantener sus exportaciones hacia el mismo mercado	Vender sus productos a nuevos mercados	Dejar de exportar
Abr-02	46	49	3
Jul-02	45	53	2
Oct-02	42	56	2
Abr-03	40	57	2
Jul-03	52	46	1
Oct-03	46	50	1
Abr-04	47	49	0
Jul-04	54	44	0

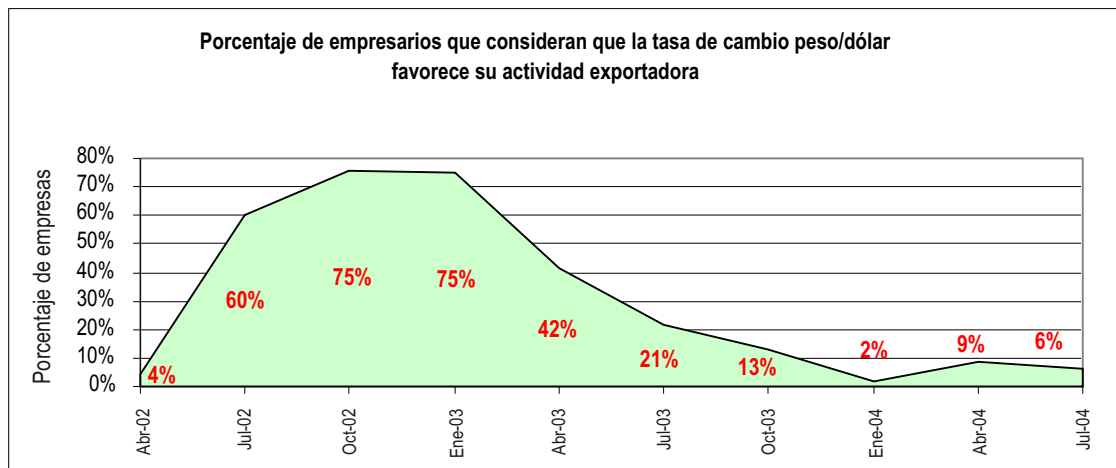
Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Para los empresarios no es atractiva la idea de dejar de exportar; por el contrario, cada vez más un número mayor de estos se inclina por consolidar los mercados actuales y por vender en nuevos mercados. En julio de 2004 el 54% de los empresarios buscaba consolidar su mercado de exportación, mientras el 44% aspiraba penetrar en nuevos nichos. Es decir, que para los empresarios de la región vinculados al comercio exterior, conservar y diversificar sus mercados es la principal estrategia para lograr una mejor y más eficiente integración con los mercados internacionales.

## 2. Factores que afectan la actividad exportadora en Bogotá 2002 - 2004

### Favorabilidad de la tasa de cambio

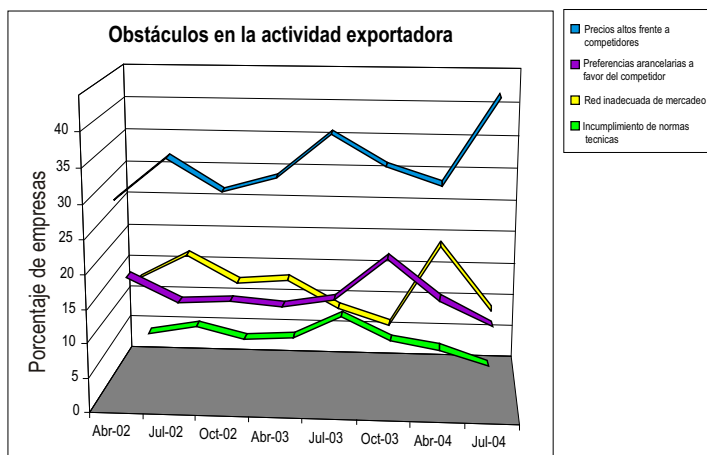
Durante el último trimestre los siguientes factores afectaron su actividad exportadora



Fuente: encuesta de opinión empresarial. Módulo de exportaciones de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

La gran mayoría de los exportadores (66% en abril de 2004) considera que la tasa de cambio está afectanduándolos negativamente. Esta percepción permite establecer que la competitividad de sus productos en los mercados internacionales se ha deteriorado desde mediados del 2003, cuando empezó la revaluación del tipo de cambio. La tasa de cambio se revaluó 9,3%.

# Principales obstáculos para mantener las exportaciones



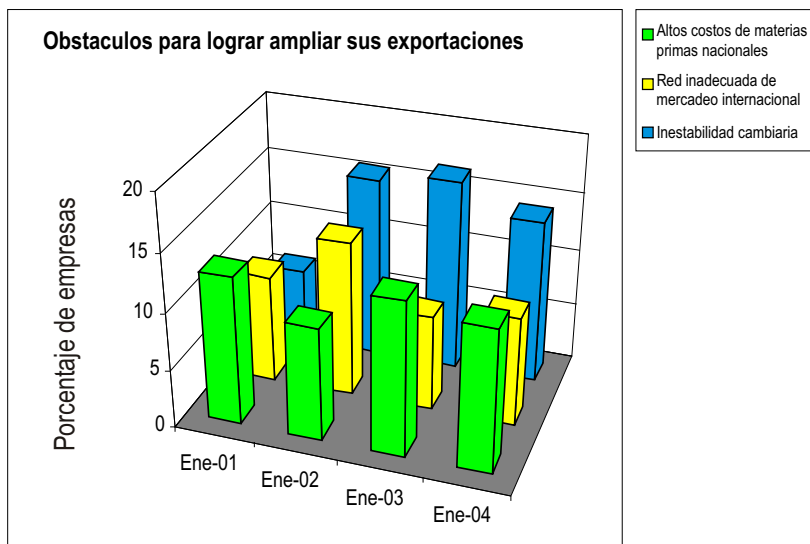
## Principales obstáculos que enfrenta su empresa para lograr mantener sus ventas en los mercados de exportación

	Precios altos frente a competidores	Preferencias arancelarias a favor del competidor	Red inadecuada de mercadeo	Incumplim. de normas técnicas
Abr-02	30	17	15	4
Jul-02	36	13	18	5
Oct-02	31	14	15	3
Abr-03	34	13	15	4
Jul-03	40	14	11	7
Oct-03	36	21	8	4
Abr-04	33	15	21	2
Jul-04	45	11	11	0

Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Los mayores precios frente a la competencia fueron el principal problema que afectó la actividad exportadora local. En el 2004, el 45% de los empresarios manifestó que éste fue el mayor obstáculo para mantener sus ventas en los mercados internacionales. Se destaca el bajo nivel que tiene el incumplimiento de normas técnicas, lo cual es muy positivo porque indica que los empresarios están mejorando en innovación. Entre los factores que se identificaron como obstáculos, se requiere mayor atención a la red de mercadeo, las preferencias arancelarias a favor de los competidores y los precios superiores que impiden el crecimiento de las exportaciones regionales.

# Obstáculos para lograr ampliar sus exportaciones



## Señale los principales obstáculos que enfrenta su empresa para lograr ampliar sus exportaciones

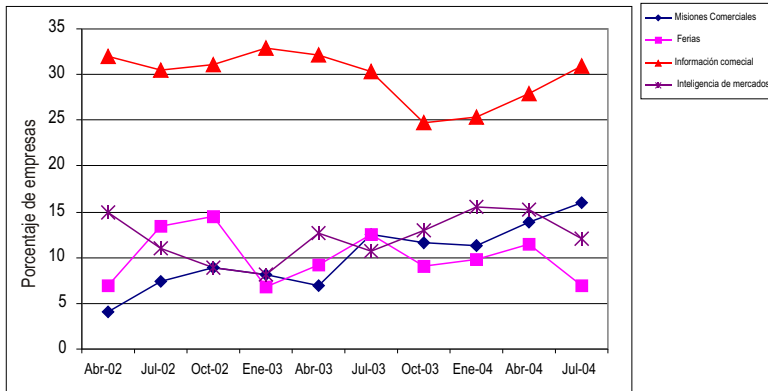
	Inestabilidad cambiaria	Altos costos materias primas nacionales	Red inadecuada de mercadeo Internacional
Ene-01	6	13	9
Ene-02	16	10	14
Ene-03	17	13	8
Ene-04	14	12	10

Fuente: encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

La incertidumbre en el manejo cambiario se convirtió en el principal obstáculo para ampliar las exportaciones, debido a la revaluación que desde el segundo semestre de 2003 viene afectando a los exportadores. Como en el pasado, los altos costos de las materias primas nacionales se mantienen como la otra gran preocupación de los exportadores locales.

### 3. Los servicios de Proexport y Bancoldex

#### Servicios de Proexport



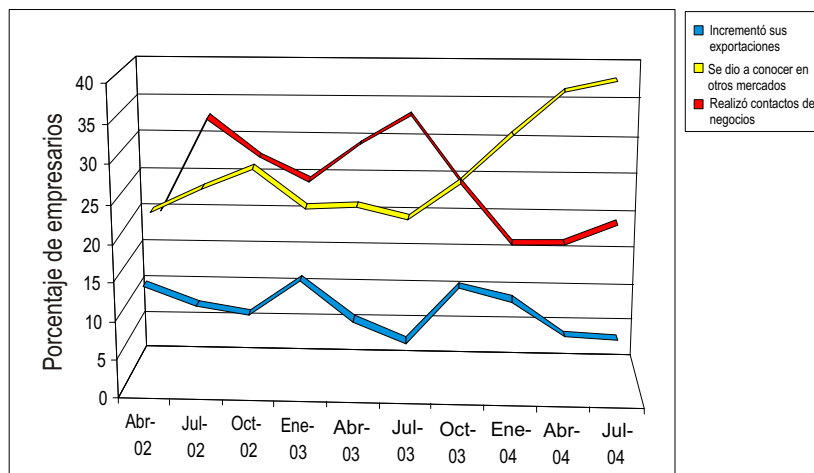
Señale los servicios de Proexport Colombia que ha utilizado en el último trimestre

	Misiones comerciales	Ferias	Información comercial	Inteligencia de mercados
Abr-02	4	7	32	15
Jul-02	7	13	30	11
Oct-02	9	14	31	9
Ene-03	8	7	33	8
Abr-03	7	9	32	13
Jul-03	13	13	30	11
Oct-03	12	9	25	13
Ene-04	11	10	25	15
Abr-04	14	11	28	15
Jul-04	16	7	31	12

Fuente: Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Durante el segundo semestre de 2003 y el primer semestre de 2004, aumentó el uso de los servicios ofrecidos por Proexport, entre ellos se encuentran : programas expopyme, ferias, inteligencia de mercados. La información comercial se mantiene como el servicio más utilizado por los exportadores; en julio del 2004 más de la tercera parte de los encuestados utilizó este servicio.

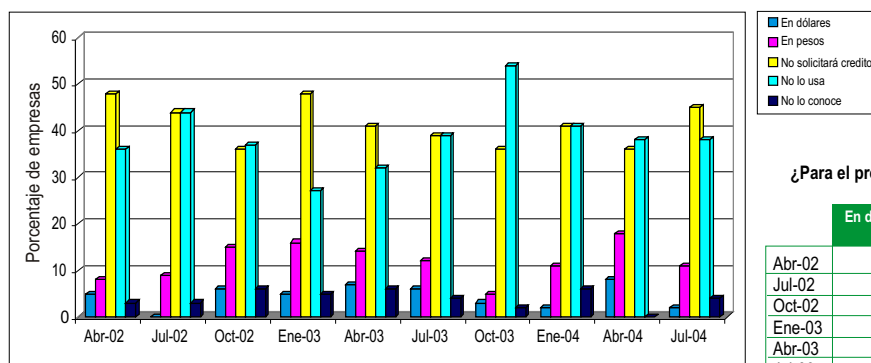
#### ¿Cuáles fueron los beneficios que obtuvo su empresa por utilizar los servicios de Proexport ?



Fuente: encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

El beneficio más importante por la utilización de los servicios de Proexport fue la realización de contactos de negocios. El porcentaje de empresarios que obtuvo este beneficio aumentó de 33% en julio de 2003 a 38% en el mismo mes de 2004, lo cual contribuyó a mejorar las ventas en el exterior, en especial para aquellos exportadores interesados en diversificar sus mercados.

# Préstamos en Bancoldex



¿Para el próximo trimestre solicitará crédito a Bancoldex?

	En dólares	En pesos	No solicitará Crédito	No lo usa	No lo conoce
Abr-02	5	8	48	36	3
Jul-02	0	9	44	44	3
Oct-02	6	15	36	37	6
Ene-03	5	16	48	27	5
Abr-03	7	14	41	32	6
Jul-03	6	12	39	39	4
Oct-03	3	5	36	54	2
Ene-04	2	11	41	41	6
Abr-04	8	18	36	38	0
Jul-04	2	11	45	38	4

Pese a las campañas de difusión de Bancoldex para que los empresarios utilicen sus líneas de crédito, su uso es relativamente bajo: de sólo el 26% de los exportadores encuestados considera utilizarlo. La entidad debe identificar las dificultades de los empresarios para lograr una mayor cobertura en especial para los nuevos y pequeños exportadores.

Fuente: encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo y cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

## Conclusiones

### 1. Comportamiento de las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca<sup>1</sup>

En el primer semestre de 2004, las exportaciones de la región Bogotá Cundinamarca (US\$1.161 millones) crecieron 13,3% frente a igual período del año anterior, y de ellas las industriales (US\$804 millones) crecieron 6%, debido a la normalización del comercio con Venezuela y la recuperación de mercados en Ecuador y Mercosur que beneficiaron a un número mayor de empresarios. Así mismo, la ampliación de las preferencias arancelarias (ATPDEA) con arancel (0) en 700 subpartidas (para un total de 1.264 subpartidas para la región) y la expansión del comercio mundial fueron otros factores que incidieron positivamente en el crecimiento de las exportaciones de la región.

A partir del segundo semestre de 2003, la rentabilidad de la actividad exportadora de Bogotá disminuyó, en gran parte por la revaluación del tipo de cambio, convirtiéndose en una de las mayores preocupaciones de los exportadores de la industria. Para compensar esta situación, los empresarios adoptaron estrategias orientadas a mantener y a conseguir nuevos mercados.

### 2. Perspectivas

De acuerdo con los resultados del primer semestre de 2004 sobre el comportamiento de las exportaciones de la región, las perspectivas son favorables: se espera un crecimiento mayor de las exportaciones, debido a la recuperación de los precios internacionales, al aumento de la demanda externa para la mayoría de los productos de exportación de la región y al optimismo por las mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales, por el fortalecimiento de los procesos de integración como el acuerdo CAN Mercosur, firmado en enero de este año, la desgravación del 90% de los productos comercializados en el marco del G3 (Colombia, Venezuela y México), y el proceso de negociación que actualmente adelanta Colombia para un tratado de libre comercio, TLC, con Estados Unidos.

### 3. Obstáculos para el desarrollo de la actividad exportadora en la región

Según la percepción de los exportadores de Bogotá<sup>2</sup>, el transporte es uno de los problemas que más afecta su actividad. Para ellos el costo de transporte de mercancías, la distancia a los puertos, la frecuencia del transporte y los permisos o licencias afectan la competitividad y reducen su rentabilidad. En particular, el transporte aéreo se convierte en un impedimento para las exportaciones de la región porque el 47% del valor de la carga exportada a los mercados externos se realiza por esta vía, y en algunos sectores, como la floricultura, las tarifas representan aproximadamente el 30% de sus costos cuando sus productos se dirigen a Estados Unidos y 60% al mercado europeo.

Otros obstáculos que identifican los exportadores bogotanos son:

1. Véase al respecto: Cámara de Comercio de Bogotá, Dirección de Estudios e Investigaciones, "Informe del sector externo de Bogotá y Cundinamarca en el 2003 y primer semestre de 2004" y Observatorios de las Exportaciones en: [www.ccb.org.co/investigaciones/comercioexterno/](http://www.ccb.org.co/investigaciones/comercioexterno/)  
 2. Véase al respecto: "Impacto del TLC en la región de Bogotá-Cundinamarca". Mimeo agosto de 2004 y presentaciones de los talleres sobre el impacto del TLC en ocho cadenas productivas de la región en: <http://camara.ccb.org.c.o>

- Precios altos frente a sus competidores internacionales.
- Barreras no arancelarias.
- Normas sanitarias y fitosanitarias.
- Normas técnicas de algunos productos industriales y materias primas.
- Dificultades en las redes de mercadeo.
- Deficiencias en la información de los procesos de exportación y debilidades tecnológicas para manejarla.
- Falta de coordinación entre instituciones de comercio exterior e instituciones aduaneras. Más de 15 entidades intervienen en el proceso de comercio exterior.
- Poca diversificación en la estrategia de promoción comercial con países diferentes de Estados Unidos.
- Deficiente divulgación de los instrumentos de apoyo al comercio exterior, especialmente para las Pymes.
- Falta promover la construcción de una plataforma logística para la región.

#### **4. Retos y acciones para promover las exportaciones de la región**

Para asegurar la competitividad y el crecimiento de las exportaciones de la región en los mercados internacionales, se requiere que los productos se entreguen oportunamente y que incorporen valor agregado. Por esto, la región necesita mejorar su infraestructura aeroportuaria para conectarse eficientemente a los mercados; ofrecerles a los empresarios un entorno que les facilite su actividad de manera oportuna y a bajo costo; y desarrollar los proyectos que se han identificado para facilitar la movilidad.

En materia de infraestructura es fundamental la modernización del Aeropuerto Eldorado, para lo cual se requiere que en la concesión, en proceso de estructuración, la región tenga participación y que el Plan Maestro del Aeropuerto se ajuste de acuerdo con las proyecciones de crecimiento de las exportaciones regionales planteadas en el Plan Estratégico Exportador, con el fin de evitar que el Aeropuerto Eldorado se convierta en cuello de botella ante la tendencia del crecimiento de las exportaciones de la región.

En el tema de facilidades para el exportador, desde hace más de un año el Gobierno nacional, para agilizar los procesos de exportación, adelanta proyectos como la Ventanilla Única Virtual para facilitar la actividad de solicitudes y aprobaciones para procesos de exportación e importación, un proyecto de decreto de racionalización de trámites que se prevé entre en vigencia a partir de enero de 2005.

Y en materia aduanera, la DIAN desarrolla el proyecto "Muisca", un nuevo sistema tecnológico de gestión de impuestos y aduanas en el país.

#### **5. Acciones de la Cámara de Comercio de Bogotá para apoyar el desarrollo exportador**

La Cámara de Comercio de Bogotá, en el Comité Asesor Regional de Comercio Exterior, CARCE, apoya el desarrollo del Plan Estratégico Exportador Regional que ha definido una visión a 10 años que implica multiplicar por siete el valor de las exportaciones actuales, pasando de US\$1.500 millones en el 2000 a US\$10.500 millones en el 2010.

Para el logro de estos objetivos, el Consejo Asesor Regional de Comercio Exterior, CARCE promueve el desarrollo de proyectos que son estratégicos para la infraestructura vial y de transporte para conectar la región a los puertos y en general a los destinos de exportación. Por este motivo, el CARCE hace seguimiento a la modernización y concesión del Aeropuerto Internacional Eldorado y al plan maestro. También la construcción de proyectos viales: Doble Calzada Bogotá-Girardot, Tunel de la Línea y Carretera Tobia-Grande-Puerto Salgar, y otros proyectos de igual importancia como centros logísticos y de carga regionales, el puerto multimodal de Puerto Salgar y la navegabilidad del río Magdalena.

En simplificación de trámites, la Cámara de Comercio de Bogotá iniciará una segunda fase del programa de simplificación de trámites, orientado a la reducción de los trámites para realizar actividades de comercio exterior.

La Cámara de Comercio de Bogotá, para contribuir a identificar soluciones a los problemas que afectan a los empresarios y especialmente en el comercio exterior, realiza mensualmente con la DIAN una audiencia pública para dar solución a los empresarios en temas de comercio exterior, aduaneros, impuestos y reglamentaciones.

Conozca y consulte nuestras publicaciones: observatorios *Económico, Social, de Exportaciones, del Mercado de Trabajo* y el *Balance de la Economía Bogotana*.

Solicite las más recientes ediciones por correo electrónico en [basedatos@ccb.org.co](mailto:basedatos@ccb.org.co)  
 Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social.  
 Dirección de Estudios e Investigaciones  
 Teléfono: 5941000, extensiones 2748 y 2755  
[www.ccb.org.co/investigaciones/comercioexterior](http://www.ccb.org.co/investigaciones/comercioexterior)