# OBSERVATORIO DE LAS EXPORTACIONES

No. 2. Agosto de 2003

## Encuesta de percepción a los industriales bogotanos 2001-2003

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA
Por nuestra sociedad

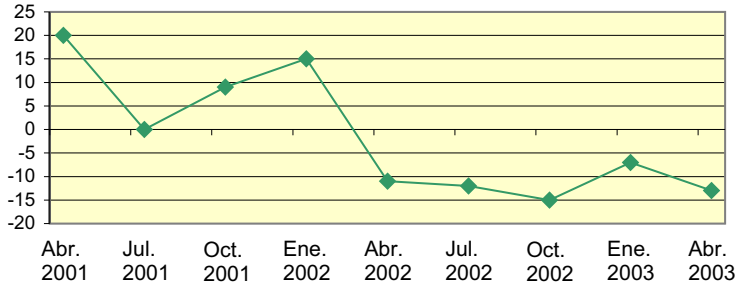
# 1. **Evolución** de la actividad exportadora 2001-2003

*A partir de abril de 2002, los exportadores bogotanos vieron reducir el nivel de pedidos, el valor de sus exportaciones, la rentabilidad de su negocio y las esperanzas de una pronta recuperación de su actividad. Un año después, la situación no parece haber mejorado. Así lo revela la Encuesta de opinión empresarial que Fedesarrollo aplica trimestralmente a los exportadores bogotanos.*

## **Volumen** de pedidos 2001-2003

Durante el último trimestre, los pedidos de exportación aumentaron, disminuyeron o fueron iguales.

### Balance del volumen de pedidos




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

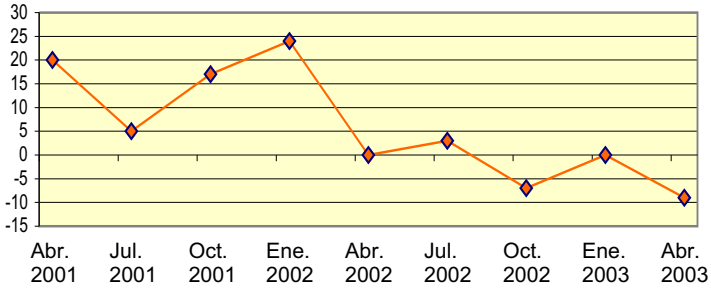
**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

El nivel de pedidos a las empresas exportadoras de Bogotá, que hasta enero de 2002 había registrado un comportamiento positivo, comenzó a registrar una severa caída como consecuencia de la crisis en Venezuela, el destino más importante para los productos bogotanos, hasta ese año. En la actualidad es el tercero, después de Estados Unidos y Ecuador. Según la Encuesta de opinión empresarial, desde abril de 2002 los empresarios que registran disminuciones superan en más de diez puntos porcentuales los que reportan aumentos.

## **Valor** en dólares de las exportaciones 2001-2003

Durante el último trimestre, el valor exportado aumentó, disminuyó o permaneció igual.

### Balance del valor en dólares



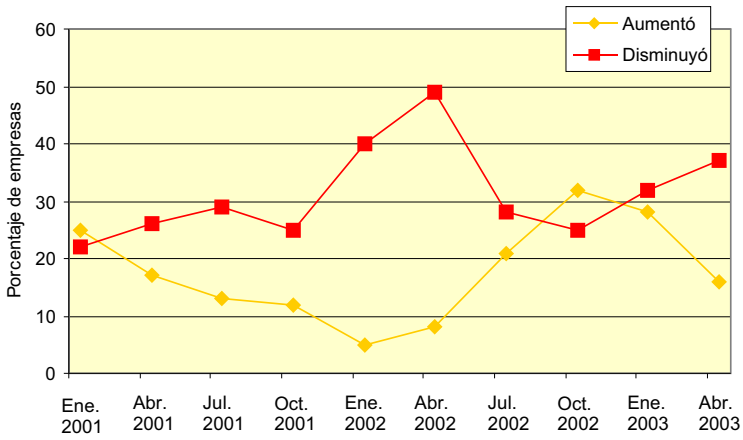

**Balance:** diferencia entre los empresarios que registran aumentos y los que reportan disminuciones.

**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

El valor de las exportaciones disminuyó para un número considerable de empresarios bogotanos. Mientras que en abril de 2001 el 28% reportó caídas en sus ventas al exterior, en abril de 2003 el 43% se encontraba en esta situación. Los sectores de vehículos, autopartes y confecciones registraron los mayores descensos, por su dependencia con el mercado venezolano, hacia donde en el último año las ventas cayeron US$170 millones.

## **Rentabilidad** de las actividades 2001-2003

Durante el último trimestre, la rentabilidad de la actividad exportadora aumentó, disminuyó o permaneció igual.



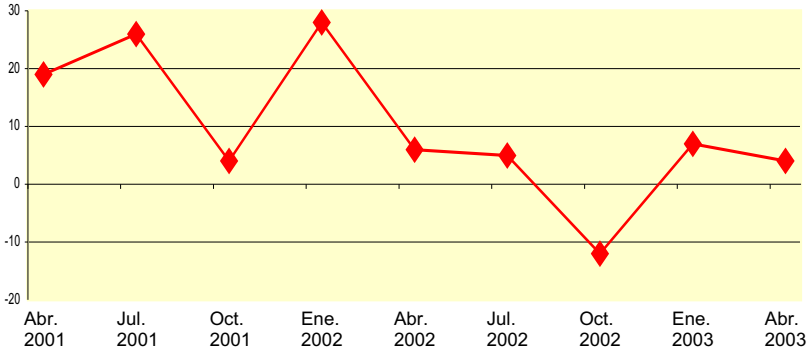

**Fuente:** Encuesta opinión empresarial.
Módulo de exportadores.
Fedesarrollo y cálculos CCB.

Desde abril de 2002, la rentabilidad de las exportaciones disminuyó para un número creciente de empresarios. Entre los problemas que más afectaron a los exportadores se encuentran: las dificultades del transporte interno, los altos costos de las materias primas y las dificultades de escasez de divisas en el mercado venezolano que obstaculizaron el pago normal a los exportadores de la ciudad.

## **Expectativas** sobre las actividades 2001-2003

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

### Balance de expectativas sobre las exportaciones



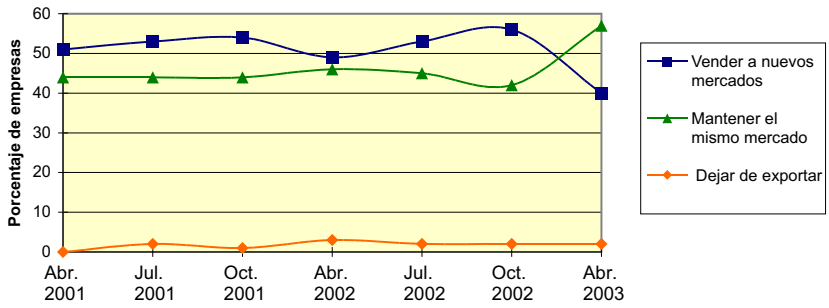

**Balance:** diferencia entre quienes dicen que sus exportaciones serán mayores y quienes dicen que serán menores.

**Fuente:** Encuesta opinión empresarial.
Módulo de exportadores.
Fedesarrollo y cálculos CCB.

Las expectativas sobre un incremento de las exportaciones han venido disminuyendo para un porcentaje cada vez mayor de empresarios, principalmente a partir de abril de 2002. La baja disponibilidad de divisas en Venezuela que afecta el pago de las mercancías colombianas, la preocupación de los empresarios nacionales por el desplazamiento que puedan sufrir sus productos en el mercado venezolano por una mayor ofensiva brasileña en sectores como confecciones, alimentos, automotor y materias primas, son factores que han influido en el deterioro de las expectativas en los dos últimos años.

## **Estrategias** empresariales 2001-2003

En las estrategias de su empresa se considera:



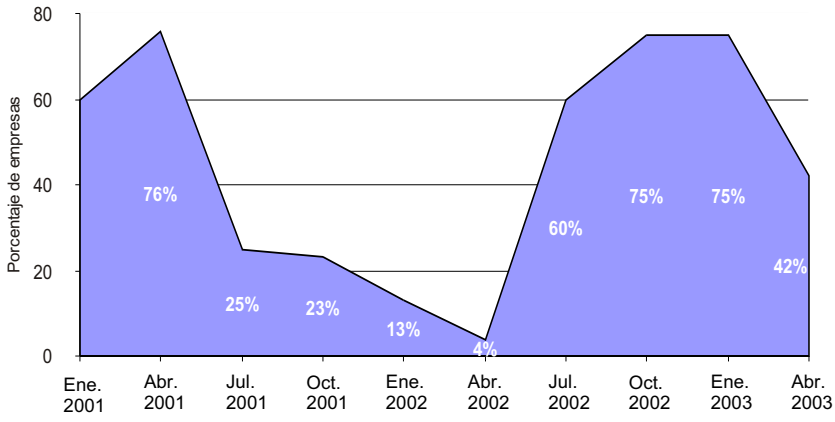

**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

Ante las dificultades, la mayoría de los exportadores bogotanos ni siquiera consideran la posibilidad de abandonar su actividad y, por el contrario, las estrategias se encaminan a mejorar sus empresas para mantener sus mercados, pero sobre todo a superar las dificultades dirigiendo sus esfuerzos hacia nuevos mercados. En la actual coyuntura, diversificar los mercados de destino se convierte en una estrategia clave de supervivencia.

# 2. **Factores** que afectan la actividad exportadora en Bogotá 2001-2003

## **Favorabilidad** de la tasa de cambio

Durante el último trimestre la tasa de cambio peso/dólar favoreció su actividad exportadora.

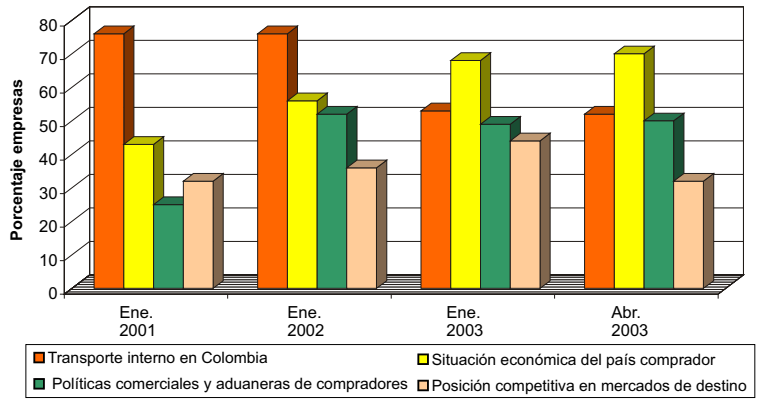



**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

La manera como la tasa de cambio favorece o no la actividad exportadora de los empresarios bogotanos, depende de las decisiones tomadas por la autoridad monetaria. La política revaluacionista del 2001 que hizo pasar el dólar de $2.241 en enero a $2.291 en diciembre, afectó negativamente la actividad y disminuyeron los beneficiados con la política. Por el contrario, la mayor devaluación aplicada en el 2002 (de US$2.265 en enero a US$2.865 en diciembre), mejoró la percepción para el 75% de los exportadores.

## **Principales** obstáculos para la actividad exportadora

Durante el último trimestre, los siguientes factores afectaron su actividad exportadora:

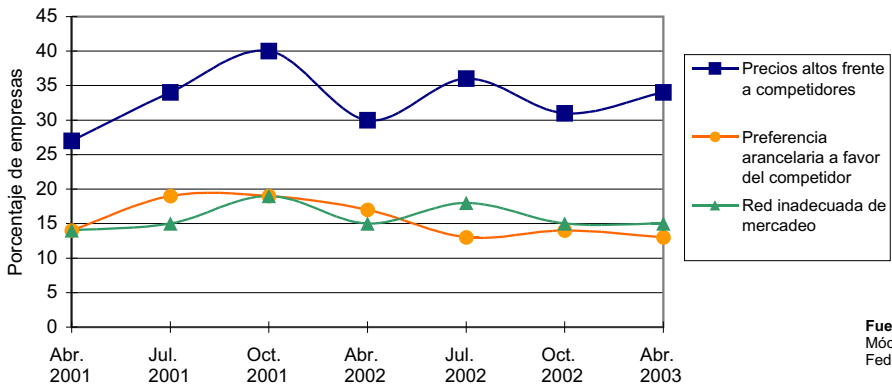



**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

La situación económica de algunos países compradores así como sus políticas comerciales son los factores que más perjudican a los exportadores bogotanos. Medidas como el severo control de cambios adoptado por el gobierno venezolano y la falta de precisión en el convenio de pagos, pese a la gestión adelantada por el Gobierno, ensombrecen el panorama de las exportaciones de la región y se convierten en el principal obstáculo, superando, incluso, los problemas del transporte interno que durante dos años estuvieron en el primer lugar. En esta materia, los logros en la política de seguridad democrática y su proyecto de control del territorio han influido en la mejor percepción que tienen los empresarios.

## **Principales** obstáculos para mantener las exportaciones

Señale los principales obstáculos que enfrenta su empresa para mantener sus ventas en los mercados internacionales.

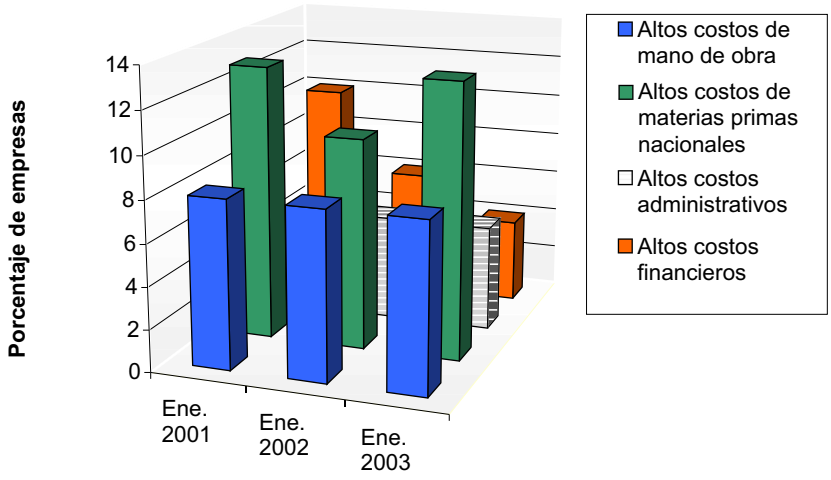



**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

Los precios altos de los productos de la industria bogotana en comparación con los de sus competidores, sumado a la falta de una red adecuada de mercadeo, son los mayores obstáculos que deben enfrentar los exportadores bogotanos para garantizar su permanencia en los mercados internacionales. Este hecho resulta particularmente grave si se tiene en cuenta que según el Plan Estratégico Exportador, la demanda por exportaciones de la región de Bogotá y Cundinamarca es extremadamente sensible al precio, y las cantidades vendidas se determinan más por variables de oferta (como el precio), que por factores de demanda.

## **Principales** obstáculos para ampliar las exportaciones

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

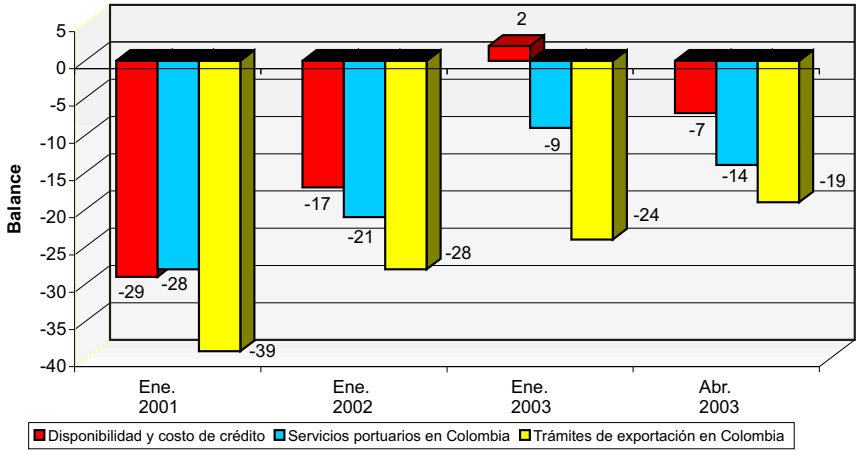



**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

Los altos costos de las materias primas nacionales, así como el costo del dinero son otros obstáculos que impiden una mayor inserción de los productos bogotanos en el mercado internacional. No obstante, este último factor ha mejorado en los dos últimos años y según el índice de competitividad del país para el 2002, el acceso al crédito fue calificado con 24/80 y considerado uno de los aspectos más favorables del entorno macroeconómico .

## **Obstáculos** para la actividad exportadora

### Balance de los obstáculos que han registrado mejoras




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

**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y Cálculos CCB.

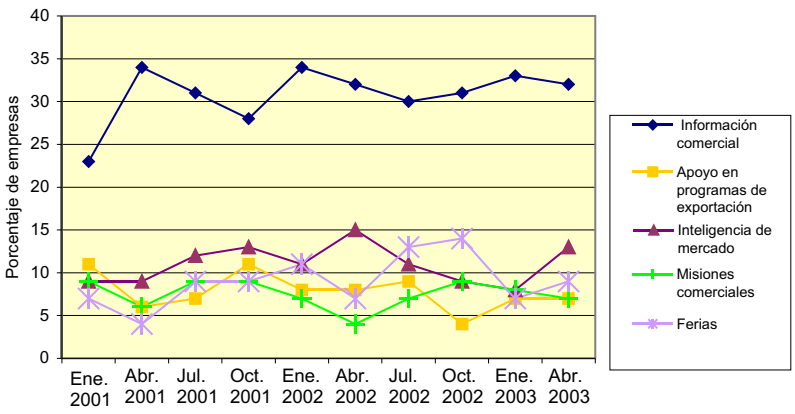
Conviene destacar que el Gobierno nacional, en su propósito de hacer competitiva la actividad exportadora, viene adelantado diversas acciones que se han traducido en mejoras en los servicios portuarios, disminución en algunos trámites y mayor acceso al crédito. Cada vez son menos los exportadores que consideran estos aspectos como obstáculos para su actividad, aunque todavía queda mucho por mejorar.

# 3. Los servicios de Proexport y Bancoldex

*En enero de 2003, Proexport lanzó un nuevo esquema de operación basado en pilares como: trabajo en "sociedad " con los empresarios, manejo de un proceso de ventas sistemático, cumplimiento de metas de exportación y trabajo coordinado con las embajadas, entre otros. Aunque existen muchas expectativas sobre el modelo, no se dispone de información regionalizada que permita evaluar los logros para la región Bogotá-Cundinamarca. Esperamos que los empresarios de la capital empiecen pronto a beneficiarse del cambio.*

## Servicios de Proexport Colombia

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

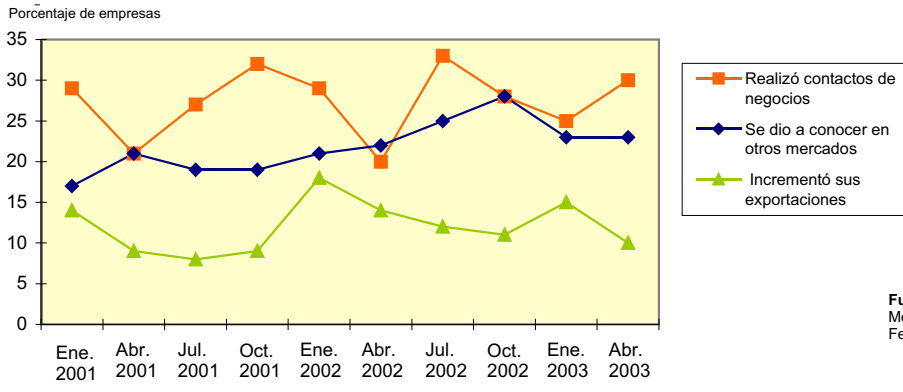



**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

La Encuesta de opinión empresarial señala que entre los servicios ofrecidos por Proexport, el más utilizado es el de información comercial, solicitado apenas por un tercio de los empresarios; los demás servicios de la entidad son demandados por menos del 15% de los empresarios de Bogotá.

## Beneficios de Proexport Colombia

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

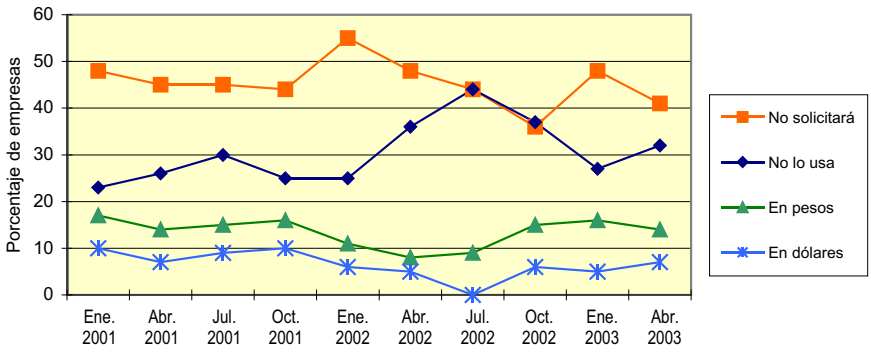



**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

El principal beneficio por utilizar los servicios de Proexport son los contactos de negocios y, como resultado de ello, haberse dado a conocer en los mercados internacionales; sin embargo, esos contactos, al parecer, no se concretaron en ventas efectivas ya que muy pocos empresarios declaran un incremento en sus exportaciones.

## **Préstamo** en Bancoldex

¿Para el próximo trimestre solicitara crédito a Bancoldex?




**Fuente:** Encuesta opinión empresarial. Módulo de exportadores. Fedesarrollo y cálculos CCB.

A pesar de que en el 2002 los desembolsos de Bancoldex a nivel nacional crecieron 28% en comparación con el año anterior, llama la atención el bajo nivel de utilización de los créditos por parte de los exportadores bogotanos. En abril de 2001, el 71% de los encuestados ni lo usaba ni tenía entre sus planes solicitar crédito; dos años más tarde, ese porcentaje fue del 73% y la tendencia sugiere una consolidación de este comportamiento.

## Conclusiones

Según la Encuesta de opinión empresarial de Fedesarrollo a los exportadores bogotanos, la percepción positiva sobre la evolución de su actividad que predominó en el 2000 y 2001, cambió en el 2002. Indicadores como el nivel de pedidos, el valor de las ventas al exterior, la rentabilidad del negocio y las perspectivas de incrementar las exportaciones registraron caídas considerables derivadas, entre otros factores, de la situación económica de sus principales socios comerciales. Sin embargo, los exportadores bogotanos no se rinden y se empeñan en conquistar nuevos mercados como la mejor alternativa para superar sus dificultades.

- El manejo de la tasa de cambio es un factor de fundamental importancia para cualquier economía en proceso de inserción en los mercados mundiales de bienes y servicios, y para los empresarios bogotanos se constituyó en la principal razón para incursionar en nuevos mercados durante el 2002. No obstante, conviene insistir en la necesidad de no depender de la devaluación para mejorar la competitividad de las exportaciones, sino de los esfuerzos por mejorar la productividad de las empresas.

- En contraste, las dificultades económicas y políticas de Venezuela se constituyeron en el principal obstáculo para los exportadores de la capital; a nivel interno, las dificultades se presentaron en el transporte interno y los altos costos de las materias primas nacionales.

- Ante la determinación de los empresarios bogotanos de impulsar la actividad exportadora incursionando en nuevos mercados como la mejor alternativa para conjurar la crisis venezolana, es necesario que Proexport mejore y diversifique el tipo de información que ofrece, desagregándola por regiones para cada uno de los productos que forman parte de su nuevo esquema de trabajo. Tener la competitividad en la agenda de las prioridades colectivas exige fortalecer la información que es uno de los pilares fundamentales para conocer el entorno de los negocios y definir las estrategias para crear las ventajas competitivas y convertir las exportaciones en fuente de crecimiento y empleo.


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
Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social.
Teléfono: 3810270, extensión 440
www.ccb.org


CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

Por nuestra sociedad