



## CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS

### COMERCIO EXTERIOR CON LOS ESTADOS UNIDOS -RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL VALLE DEL CAUCA –

Julio Escobar\*  
José Vicente Romero\*\*

Junio de 2003

---

\* Jefe del Centro Regional de Estudios Económicos del Banco de la República. Sucursal Cali.

\*\* Estudiante en práctica de la Universidad Autónoma de Occidente de Cali.

Para comentarios favor dirigirse a los autores a los correos electrónicos, [jescobpo@banrep.gov.co](mailto:jescobpo@banrep.gov.co), [jromerch@banrep.gov.co](mailto:jromerch@banrep.gov.co) ó a los teléfonos 6847740 – 43 -44 - 6820357.

Las opiniones y posibles errores contenidos en este documento son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

## **RESUMEN**

*El análisis de las relaciones comerciales con los Estados Unidos, resulta particularmente importante ante las expectativas de un posible acuerdo bilateral y la entrada en vigencia del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).*

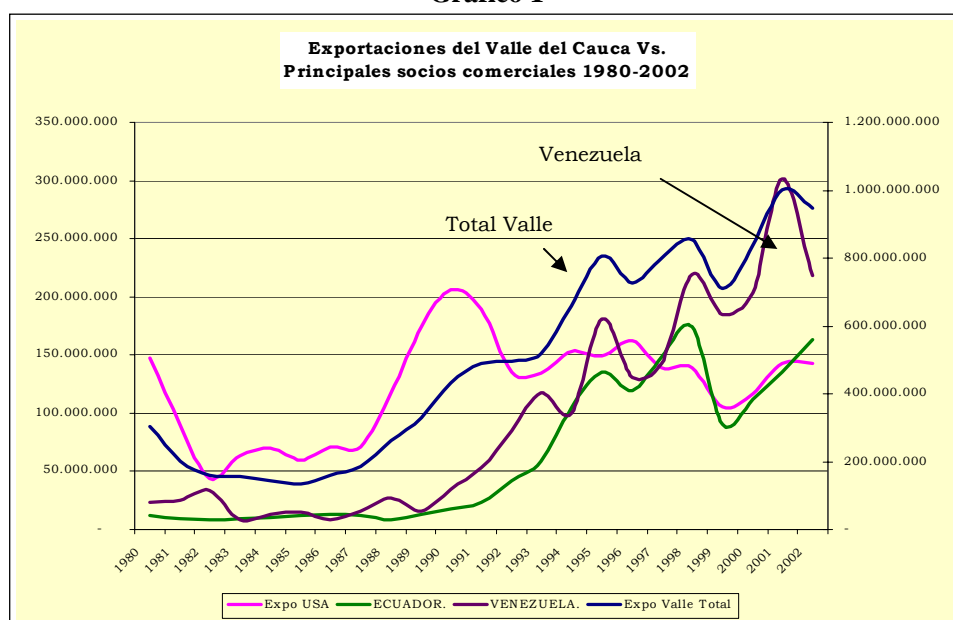
*Dentro de este contexto, el renovado programa de la Ley de Preferencias Arancelarias Andina y de Erradicación de Narcóticos (ATPDEA), basado en la anterior Ley de Preferencias Arancelarias Andina (ATPA) desde 1993, ofrece grandes posibilidades para las exportaciones a los mercados estadounidenses de productos colombianos, y en particular del Valle del Cauca.*

## 1. INTRODUCCIÓN: LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR CON USA

De acuerdo a los datos suministrados por el DANE, a nivel nacional el mercado de los Estados Unidos ha representado más del 40% del total de nuestras exportaciones en los últimos 10 años, mientras que para el Valle dicha participación sobre el total de las ventas, no alcanza el 20% en igual periodo.

Esto se hace más claro al ver que los Estados Unidos ha pasado de ser el principal socio comercial del Valle del Cauca en los años ochenta (48.7%) a ser el tercero en el 2002 (15.1%), después de Venezuela (23.08%)<sup>1</sup> y Ecuador (17.29%). Los principales socios comerciales del Valle del Cauca (Venezuela, Ecuador y Estados Unidos) representan el 55.5% del total de las ventas externas del Valle para el 2002, sin embargo como se muestra en el gráfico 1, la dinámica exportadora hacia los Estados Unidos ha caído desde comienzos de la década de los noventa.

Gráfico 1



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Tabla 1  
Participación en las exportaciones totales para algunos países seleccionados

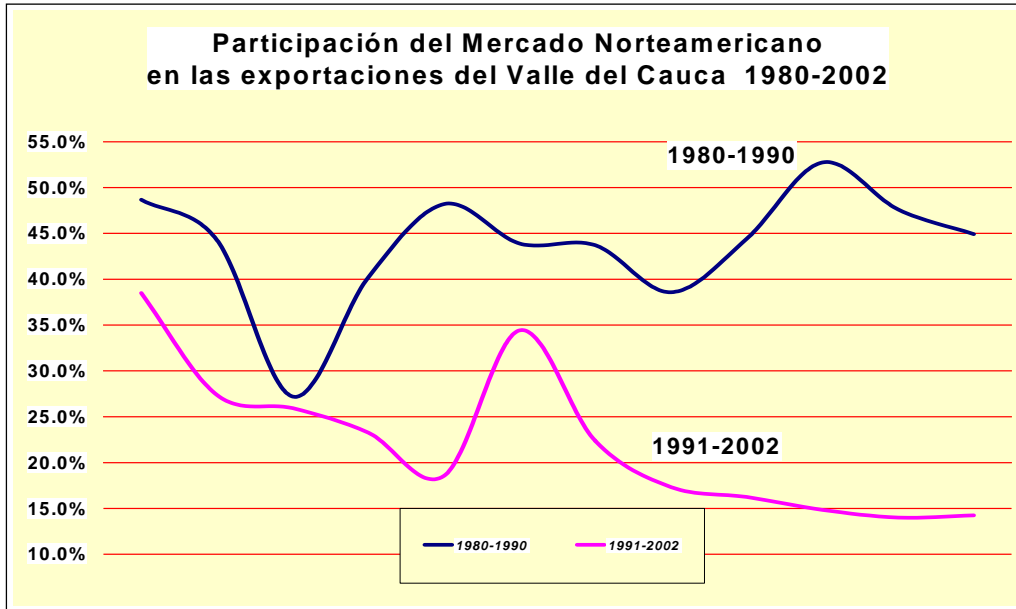
Participación en las exportaciones totales			
	1980	1991	2002
<b>ECUADOR.</b>	4,1%	4,8%	17,3%
<b>ESPAÑA.</b>	0,1%	1,1%	0,8%
<b>ESTADOS UNIDOS.</b>	48,7%	38,5%	15,1%
<b>PANAMA.</b>	2,8%	8,1%	2,3%
<b>PERU.</b>	1,3%	5,1%	7,2%
<b>VENEZUELA.</b>	7,7%	10,8%	23,1%

Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

<sup>1</sup> A pesar de la difícil situación venezolana dicho país continúa siendo el principal destino de las exportaciones vallecaucanas. Sin embargo, entre el 2001 y el 2002 perdió poco más de 7.0 puntos porcentuales, al pasar de representar el 30.1% de las ventas externas totales del Valle a solamente el 23.1% como se menciona en el ICER No. 11 (Banco de la República, Estudios Económicos Cali).

Como se observa en el gráfico 2, antes de la apertura económica el Valle del Cauca centralizaba cerca de la mitad de sus exportaciones en el mercado norteamericano, alcanzando una participación promedio del 45% en el periodo 1980-1990 frente a un moderado 14% entre 1991-2002.

**Gráfico 2**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones locales hacia el mercado Norteamericano ha experimentado una considerable desaceleración. Mientras el crecimiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos fue de 39.8% entre los años 1980 -1990, para el periodo 1981-2002 disminuyeron un 24.6%.

Esto significó pasar de una tasa anual de crecimiento promedio, hacia el mercado americano, de 3.6% entre el periodo 1980-1990 a -2.1% para 1991 -2002. Por su parte, las tasas de crecimiento anual promedio del total exportado por el Valle pasaron de 3.9% a 7.7% en iguales periodos. Esto significa, que las ventas a Estados Unidos han presentado una menor dinámica que el total departamental.

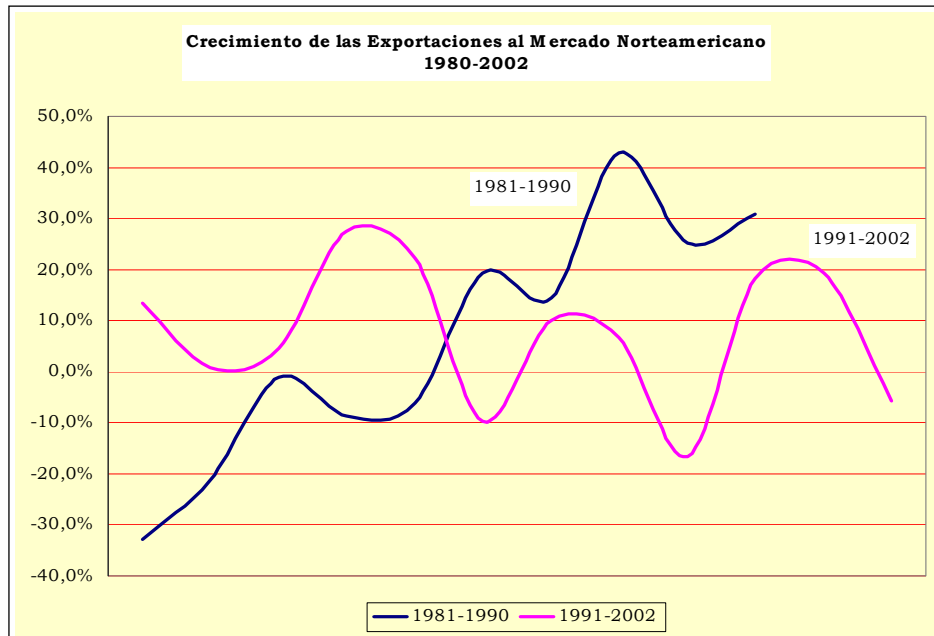
**Tabla 2**  
**Crecimiento promedio anual de las exportaciones del Valle del Cauca para algunos países seleccionados**

	<b>Crecimiento promedio de las exportaciones</b>	
	<b>1980-1990</b>	<b>1991-2002</b>
<b>ECUADOR.</b>	4,0%	49,6%
<b>ESPAÑA.</b>	168,7%	3,0%
<b>ESTADOS UNIDOS.</b>	3,6%	-2,1%
<b>PANAMA.</b>	32,5%	-3,8%
<b>PERU.</b>	39,6%	14,2%
<b>VENEZUELA.</b>	4,4%	26,1%
<b>TOTAL.</b>	3,9%	7,7%

Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Al igual que la participación de las exportaciones vallecaucanas hacia los Estados Unidos, las tasas de crecimiento anuales decrecieron durante el periodo de apertura como se muestra en el gráfico 3.

**Gráfico 3**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

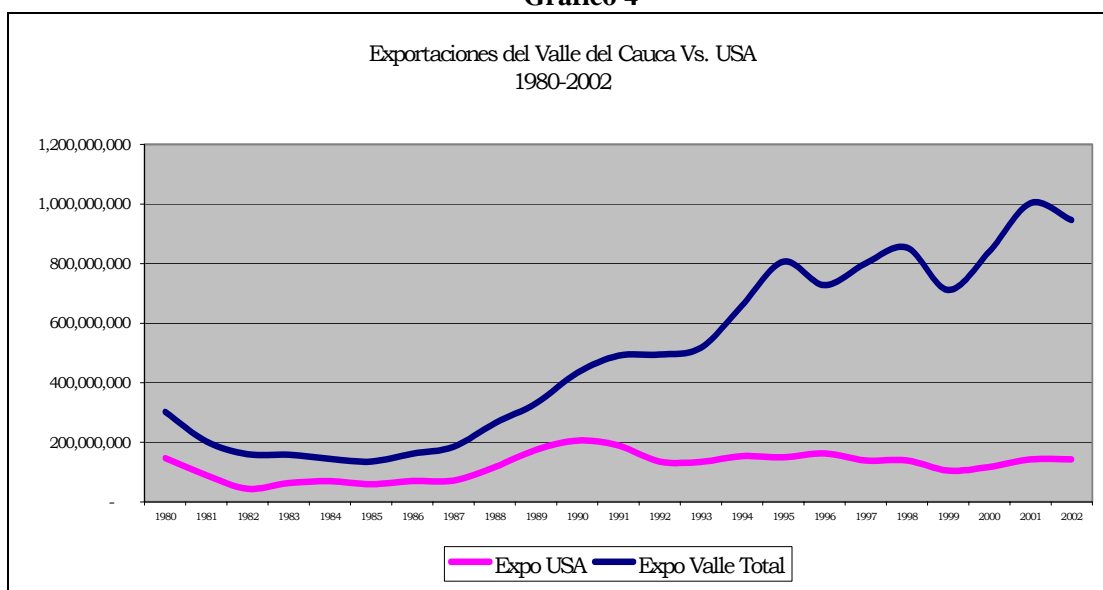
En términos generales, este comportamiento obedeció a la concentración de ventas con menor valor agregado, como en el caso de los productos de origen agropecuario, las grandes fluctuaciones del precio internacional del azúcar, y el deterioro en los términos de intercambio de algunos productos, mientras que aparentemente no se ve una incidencia significativa de la devaluación del dólar en las cantidades exportadas como se mostrará más adelante.

Es necesario aclarar en este punto que el comportamiento de las ventas hacia los Estados Unidos, presenta un gran potencial para el departamento a la medida en que el sector privado logre identificar claramente las ventajas que el ATPDEA les ofrece, lo cual no implica el descuido de mercados interesantes para el Valle del Cauca como lo son la CAN, Centroamérica, MERCOSUR y la Unión Europea.

## 2. EXPORTACIONES

Las ventas hacia los Estados Unidos durante el periodo 1980 – 2002, han venido perdiendo participación dentro de los destinos de las exportaciones vallecaucanas como se observa en el gráfico 4.

**Gráfico 4**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

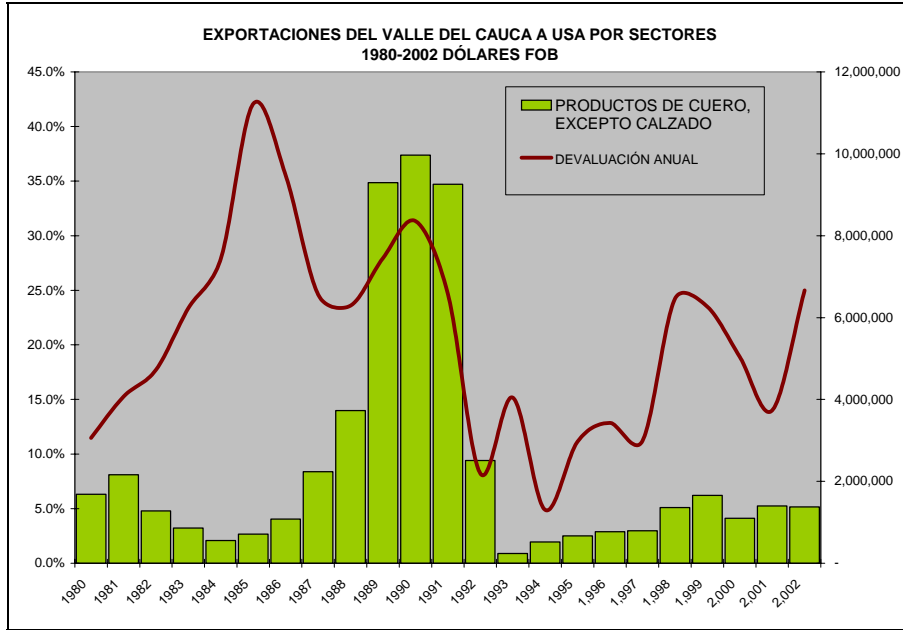
Los productos con una mayor dinámica comercial hacia Estados Unidos entre 1980-2002, han sido los del sector azucarero, contabilizando ventas de más de US \$870 millones en el periodo de estudio, a pesar de la pérdida de dinamismo en sus ventas a dicho mercado. En 1980 el sector azucarero vendió US \$118 millones, mientras que para el 2002 solo se alcanzaron los US \$25 millones.

Le sigue, dentro de los sectores que más ventas han registrado durante el periodo, prendas de vestir y otros tejidos de superan en más de US \$300 millones y con un sorprendente crecimiento al pasar de ventas que no alcanzaban los US \$ 500 mil en 1980 a US \$ 18 millones en el 2002.

Igualmente, las exportaciones de pescados, crustáceos y mariscos han registrado un crecimiento notable, contabilizando ventas durante el periodo de referencia de US \$291 millones, seguido por productos editoriales con US \$285 millones.

Sin embargo, de acuerdo con las cifras de comercio exterior suministradas por el DANE, las empresas de la región han disminuido notablemente su interés por el principal socio comercial de Colombia. Por ejemplo, sectores como las exportaciones de cuero registraron una dinámica de crecimiento continuo hasta 1991, el volumen total despachado de dichos productos ha caído considerablemente como se muestra en el gráfico 5.

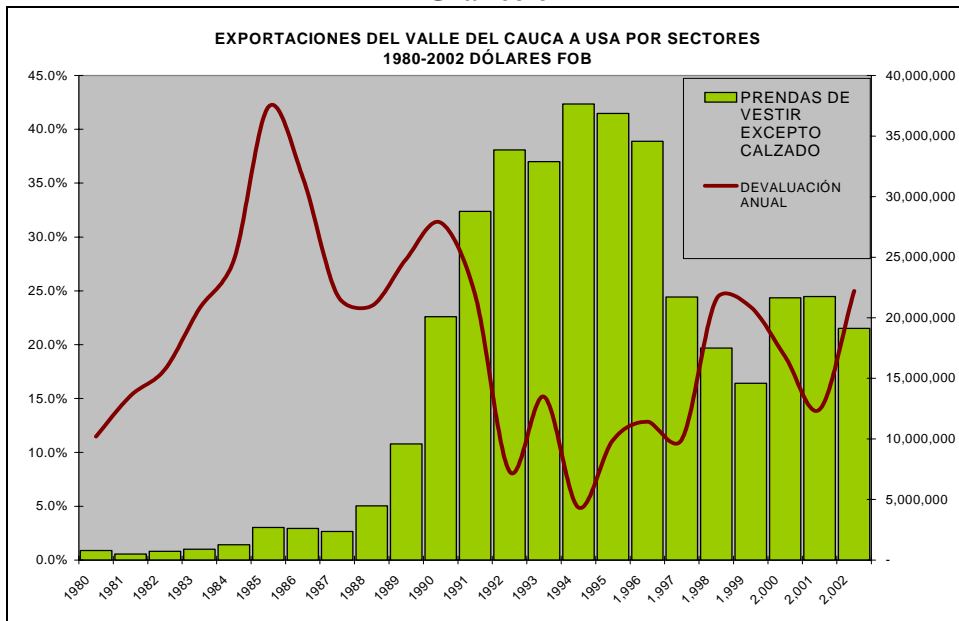
**Gráfico 5**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

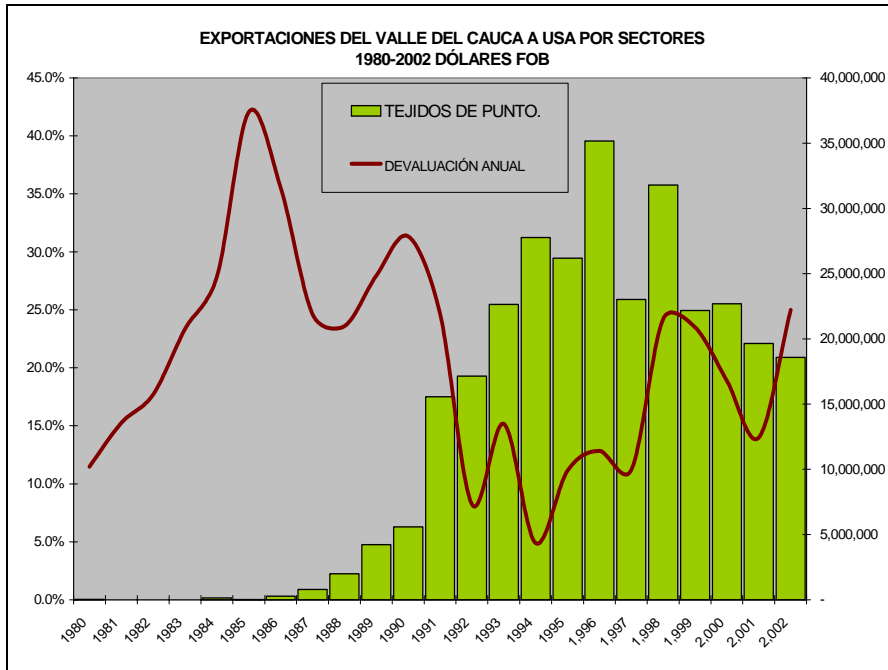
El sector de prendas de vestir, uno de los sectores que ha mostrado un crecimiento más impresionante durante los últimos 22 años, presentó un quiebre en su tendencia de crecimiento en el año de 1997. Una situación similar sucede con tejidos de punto, en el cual no se ha vuelto a lograr los resultados de exportaciones obtenidos en el mismo año, como se aprecia en los gráficos 6 y 7. No obstante, estos sectores siguen ofreciendo oportunidades de negocios interesantes, por lo cual se espera que recobren su dinamismo a la medida que los empresarios vallecaucanos empleen las ventajas del acuerdo reciente con Estados Unidos (ATPDEA).

**Gráfico 6**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

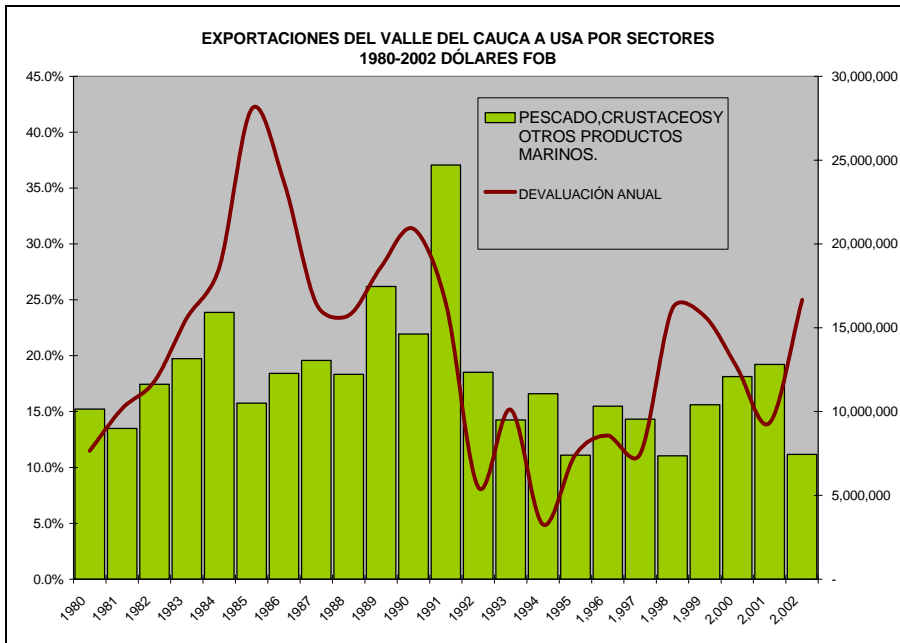
**Gráfico 7**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

En cuanto al sector de pescados, crustáceos y otros productos marinos, se encuentra una mayor sensibilidad de sus exportaciones frente a la devaluación, por lo que el nivel competitivo que en los últimos años ha presentado la economía colombiana, con respecto a la tasa de cambio real, podrá beneficiar a dicho sector.

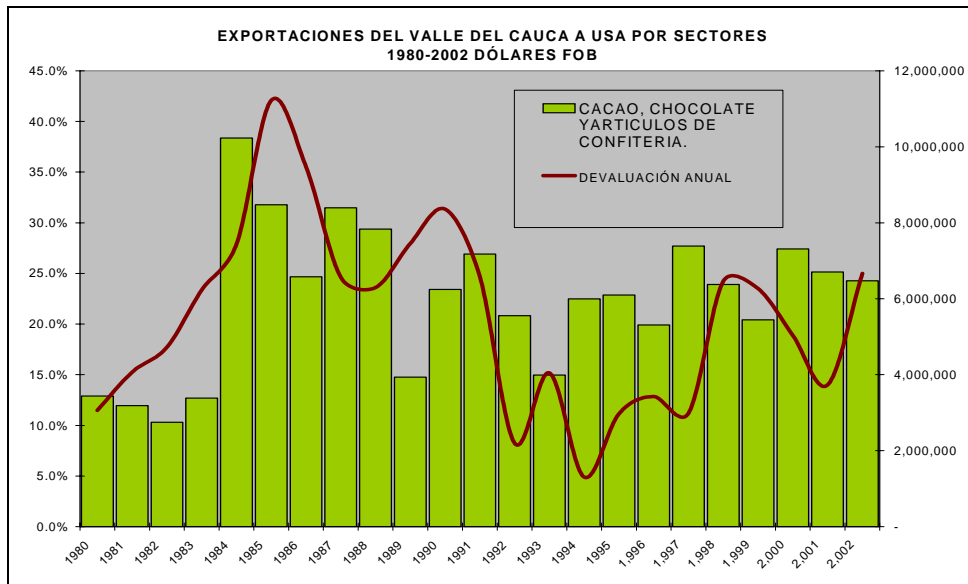
**Gráfico 8**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Otros productos que presentan una tendencia similar frente a la devaluación se encuentran en el renglón de cacao, chocolate y artículos de confitería, quienes han mantenido relativamente estable sus ventas hacia el mercado americano (gráfico 8), fenómeno explicado por la elasticidad de los bienes de consumo frente al tipo de cambio.

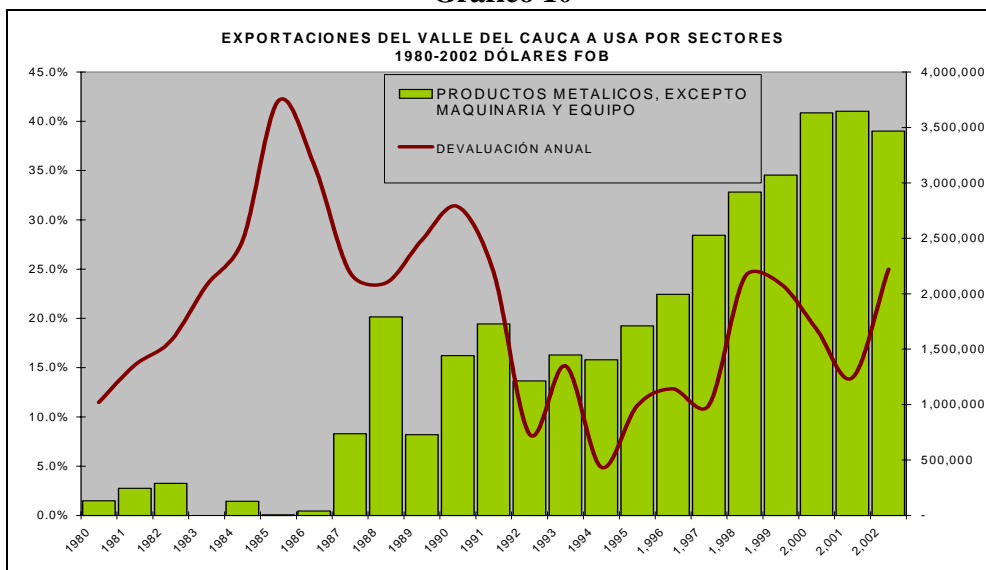
**Gráfico 9**



Fuente: DANE. Cálculos Estudios Económicos, Banco de la República Cali.

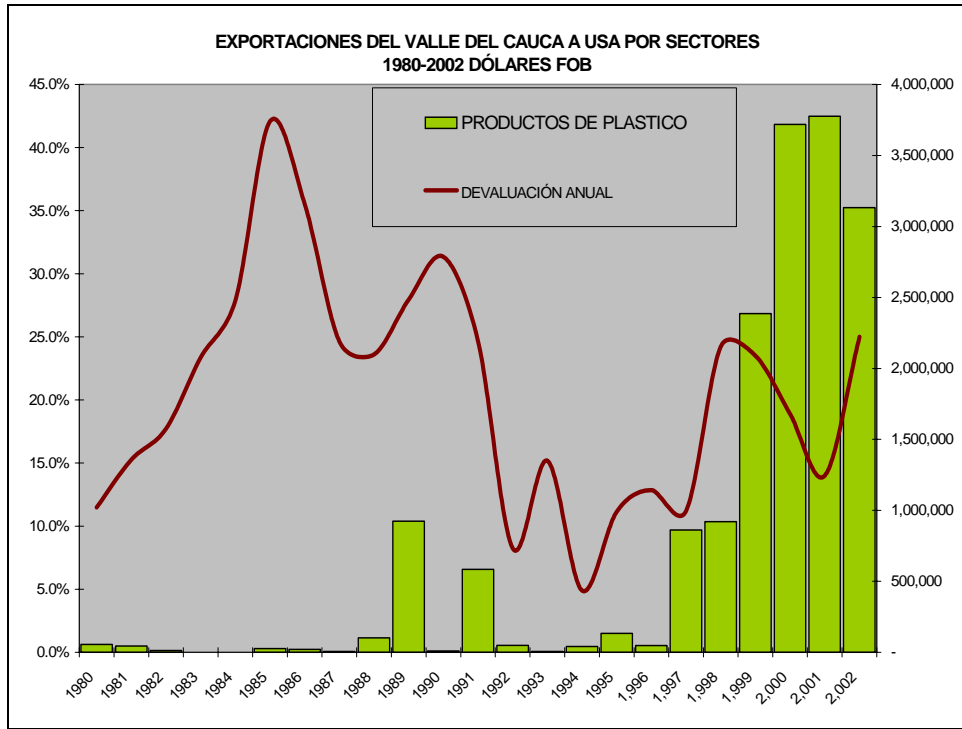
Dentro de los sectores que recientemente han presentado dinámicas de crecimiento interesantes han sido los de productos metálicos, plásticos y sustancias químicas, aunque el valor exportado todavía no alcanza niveles significativos dentro de la economía regional, sin disminuir su potencial en un mediano y largo plazo como se aprecia en los gráficos 10, 11 y 12.

**Gráfico 10**



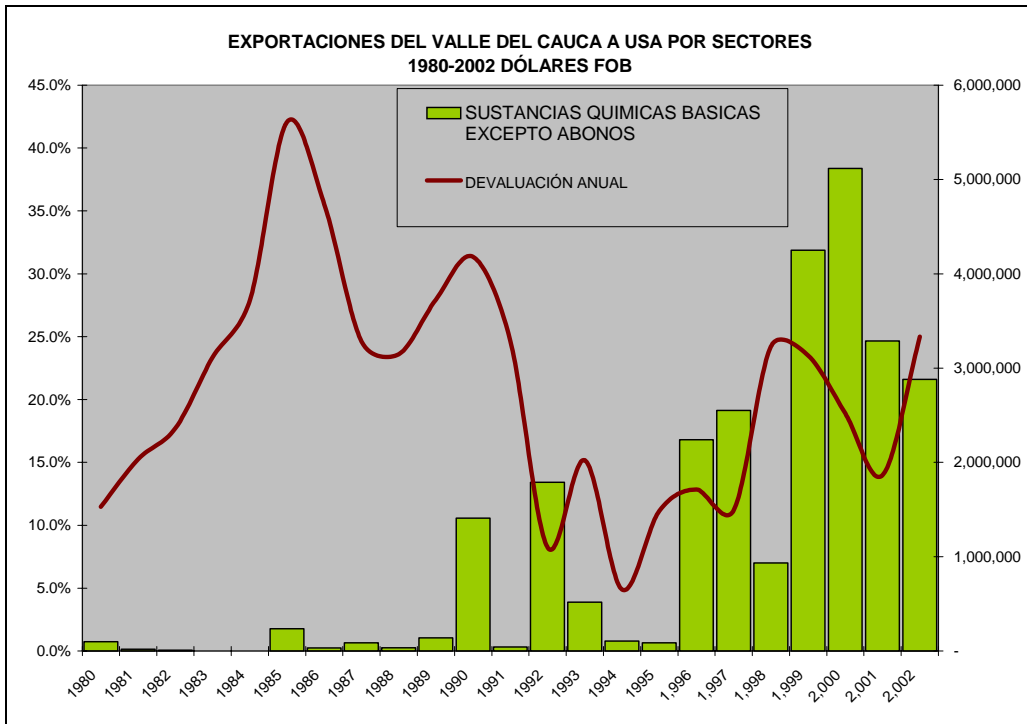
Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

**Gráfico 11**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

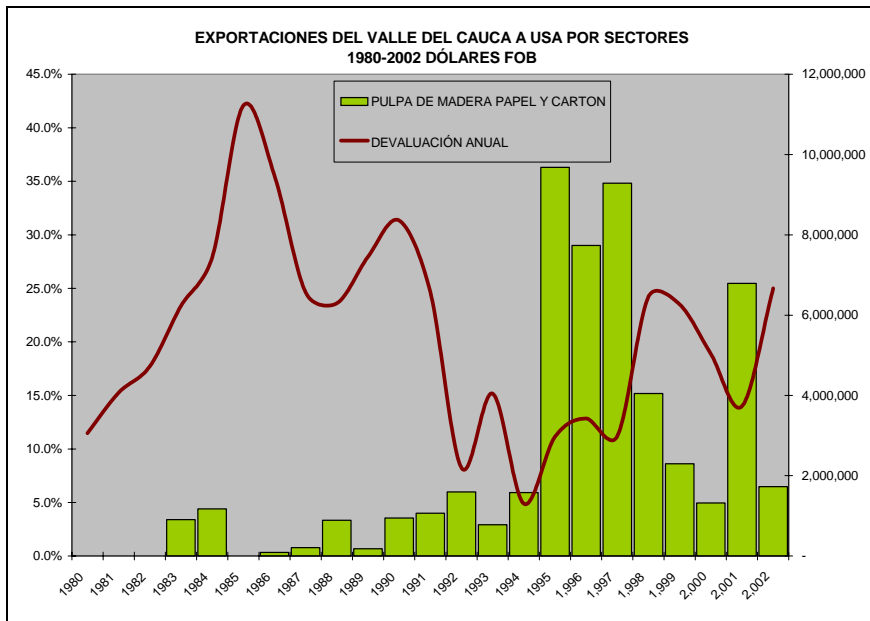
**Gráfico 12**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

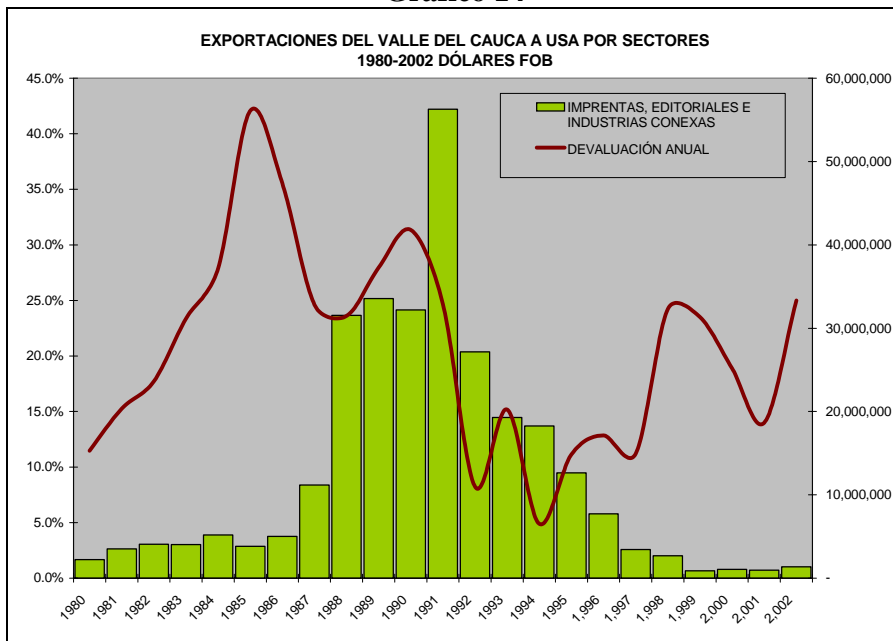
En cuanto a los renglones industriales característicos del departamento como lo son los de la pulpa, papel y cartón e imprentas y editoriales, se ha observado patrones de exportaciones atípicos, originados por los excesos de inventarios, más no como parte integral de una estrategia de negocios (gráficos 13 y 14).

**Gráfico 13**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

**Gráfico 14**

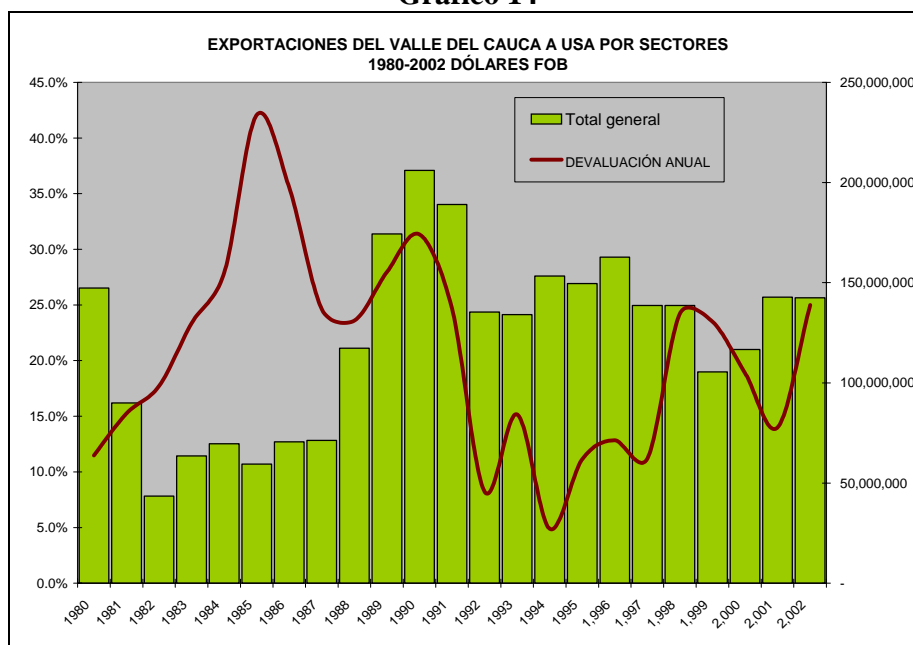


Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Como se muestra para los renglones anteriores, para el total de las exportaciones del Valle del Cauca (gráfico 14), la tasa de cambio nominal no ha sido un determinante del comportamiento de las exportaciones hacia el mercado norteamericano, mientras que si se observa una relación más directa con las importaciones.

Esta situación puede estar relacionada de alguna manera, con la identificación de la industria vallecaucana en procesos de transformación de materia prima importada, para su posterior envío a los Estados Unidos. Igualmente, debe considerarse, de acuerdo a la teoría económica básica, que la competitividad exportadora de un país o región esta ligada a dos elementos a saber: (1) a la competitividad producida por la devaluación y (2) a la productividad de los factores. Contrario a lo esperado, la devaluación no influencia notablemente los valores exportados del Valle a los Estados Unidos, por lo cual sería más importante generar políticas de productividad dentro del sector privado que depender de la evolución del tipo de cambio.

**Gráfico 14**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Una medición aproximada de los niveles de competitividad es calculada a través del índice de Bela Balassa<sup>2</sup>. Para el Valle se encuentra que pasó de una situación de equilibrio, a una condición de importador neto de Estados Unidos durante el periodo de estudio, pasando de un IBB de -0.13 en 1980 a -0.46 en el 2002. Sin embargo se encuentra que algunos productos alimenticios, prendas de

<sup>2</sup> El índice de Bela Balassa o balanza relativa se definido como:

$$IBB = \frac{(X - M)}{X + M}$$

en donde X son las exportaciones y M las importaciones, estableciéndose que para valores entre -1 y -0.33, un país o producto puede considerarse como importador neto, entre -0.33 y 0.33 como una situación de equilibrio, y valores entre 0.33 y 1 que se es exportador neto.

vestir, pesca y extracción de madera se encuentran clasificados como exportadores netos, representando un potencial que debe ser explotado en mayor medida por el sector privado<sup>3</sup>.

También debe recalcar que existen productos que todavía no han sido explotados por los empresarios de la región, y que cuentan con preferencias arancelarias en los Estados Unidos.

Dentro de dichos productos, se encuentran baúles, maletines, bolsos, etc. del capítulo arancelario 42, artículos de viaje y bolsos de mano (capítulo 46), guantes (capítulo 61), calzado (capítulo 64), y relojes y elementos todos los elementos para la manufactura de relojes (capítulo 91)<sup>4</sup>.

Estos productos pueden ser manufacturados de manera local, aprovechando la infraestructura actual del departamento, por pequeñas y medianas empresas, resaltando la calidad artística y artesanal característica de los colombianos.

**Tabla 3**  
**NUEVOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN LA LEY DE PREFERENCIA COMERCIAL ANDINA ERRADICACIÓN DE NARCÓTICOS 2002 LPCAEN/ATPDEA**

DESCRIPCIÓN BREVE	
Principales productos beneficiados con potencial exportador regional	
Capítulo 42	Baules y maletines, bolsos maletas, carteras de mano, etc.
Capítulo 46	Artículos de viaje, bolsos de mano, incluso forrados, de roten o de hojas de palmera, no especificados
Capítulo 61	Guantes, mitones y manoplas, etc.
Capítulo 64	Calzado
Capítulo 91	Relojes, artículos de relojería, cajas de metales preciosos o enchapados, etc.

Fuente: Mincomex

### 3. IMPORTACIONES

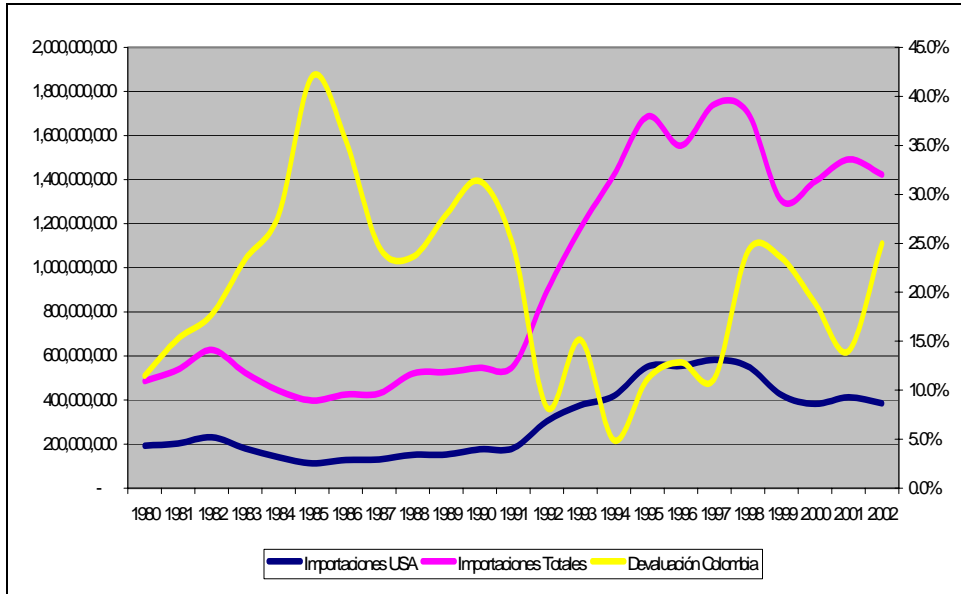
Como se mencionaba anteriormente, las importaciones del Valle del Cauca muestran una mayor influencia de la devaluación registrada en el país, en comparación con las exportaciones locales desde el periodo 1980-2002. Esta relación se hace evidente con el valor total de las importaciones desde Estados Unidos hacia la región, con un leve desplazamiento en los años 1998-1999, relacionado con la inestabilidad presentado en la transición de régimen de la tasa de cambio.

Las importaciones provenientes de los Estados Unidos hacia el Valle del Cauca, presentaron un crecimiento durante el periodo de apertura hasta el año de 1999, en donde comenzaron a caer, como se puede ver en el gráfico 15.

<sup>3</sup> Los índices calculados se encuentran en la sección de anexos.

<sup>4</sup> Para ver una lista más detallada de los productos, junto a su descripción y partida arancelaria puede remitirse a los anexos.

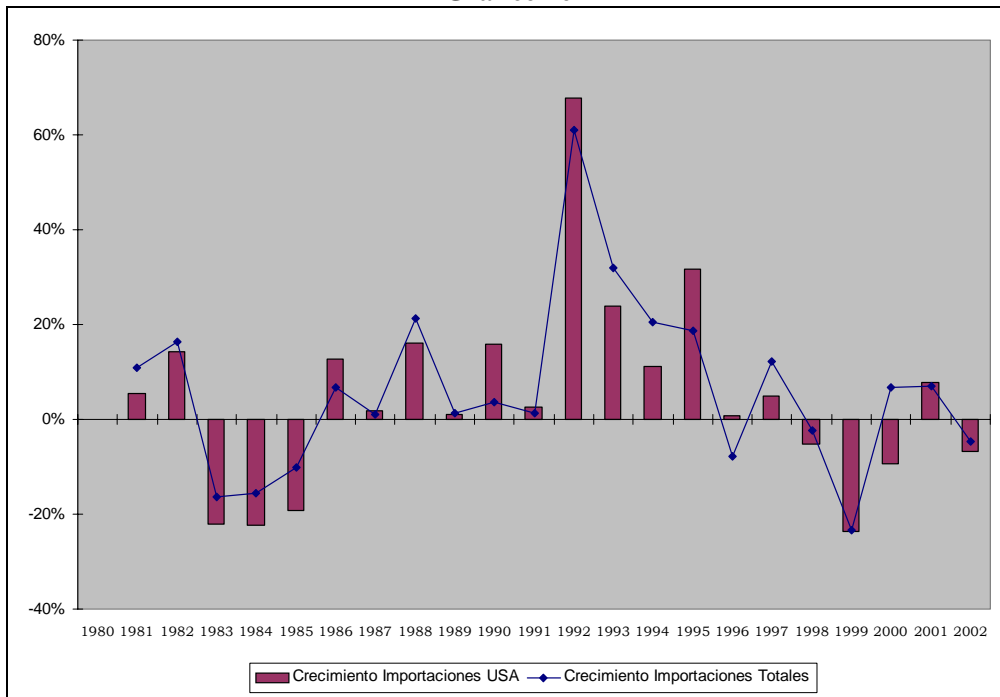
**Gráfico 15**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

En términos generales, puede observarse, que las tasas de crecimiento de las importaciones estadounidenses siguen el mismo comportamiento de las importaciones totales, superándolas solamente en los años de 1990, 1992 y 1995 (gráfico 16).

**Gráfico 16**

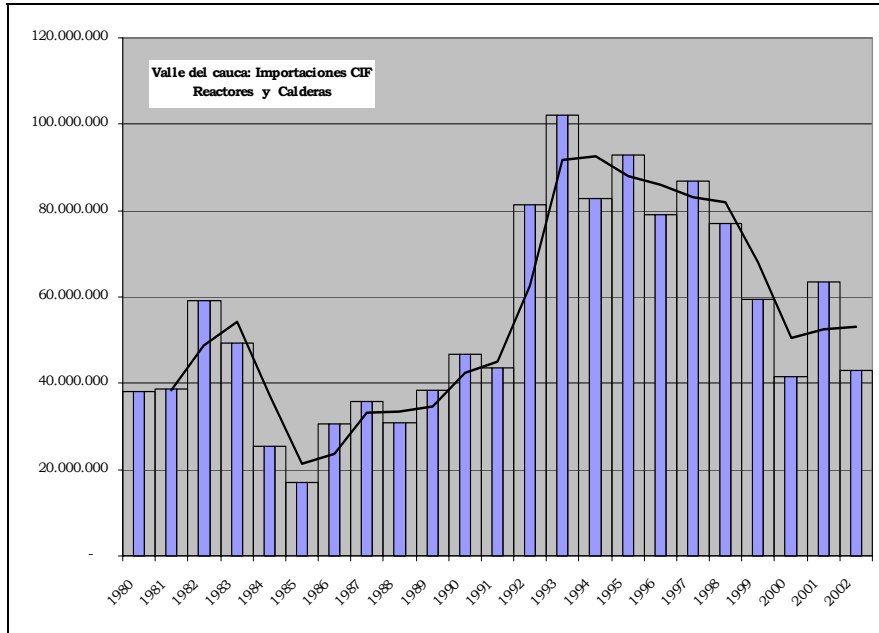


Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Al analizar los productos que más se han importado del socio norteamericano en el periodo 1980 – 2002, se encuentran bienes de capital como reactores, calderas y maquinaria. Dichos renglones

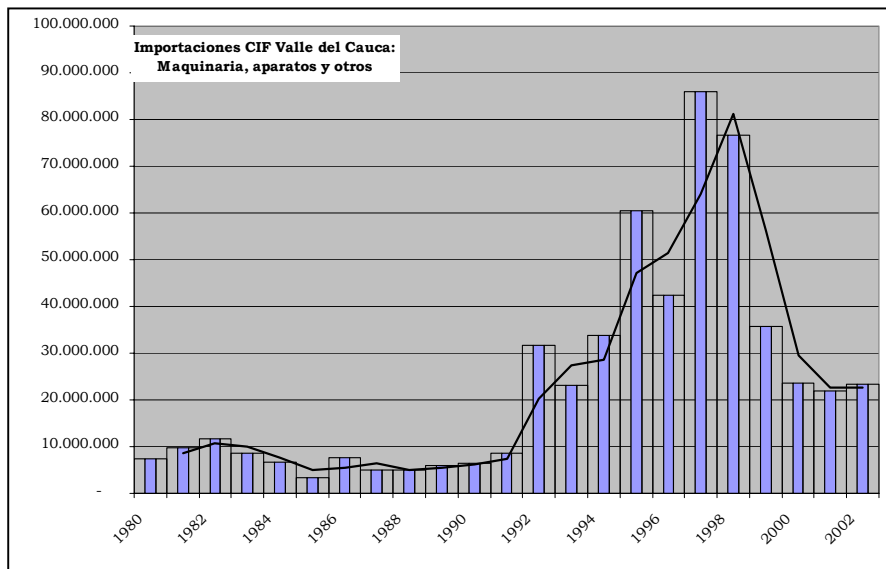
presentaron un crecimiento notable durante la década de los noventa, aunque para el 2002, sus importaciones solo eran ligeramente superiores a las registradas al comienzo del periodo de referencia (gráfico 17 y 18).

**Gráfico 17**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

**Gráfico 18**

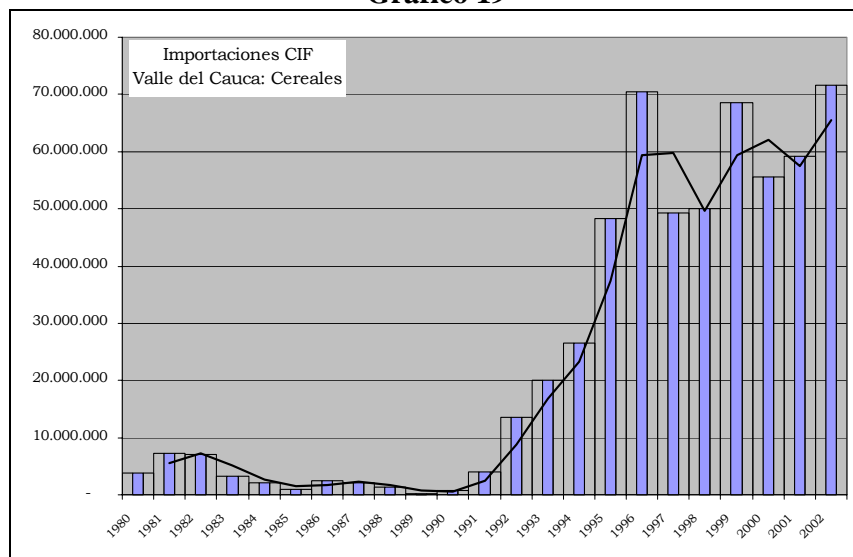


Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Dentro de las importaciones, aparecen las importaciones de cereales, que también mostraron un notable crecimiento, acentuado durante el periodo de apertura, registrando compras por más de US \$ 70 millones para el año 2002, mientras que para todo el periodo 1980-1990 nunca alcanzó los US

\$10 millones, debido al mayor volumen de materias primas importadas que antes se producían en la región y al fortalecimiento de la industria de concentrados y alimentos, como se observa en el gráfico 19.

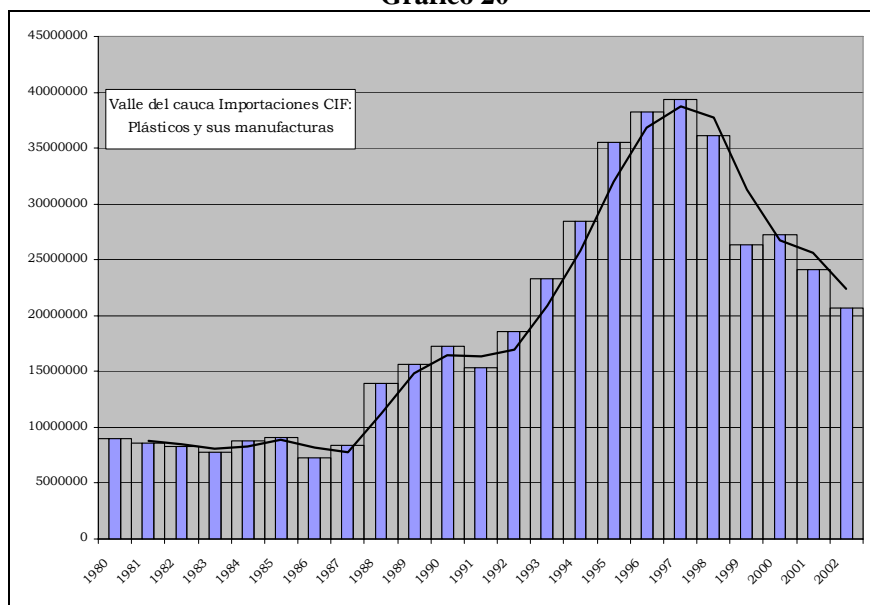
**Gráfico 19**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

También se encuentran importaciones intermedias de productos plásticos y sus manufacturas, con acentuado descenso en los últimos cuatro años (gráfico 20), así como los químicos orgánicos, los cuales no han perdido su dinámica creciente, a excepción del año 2002, donde se registró una caída de las comparas externas para los productos de dicho renglón.

**Gráfico 20**

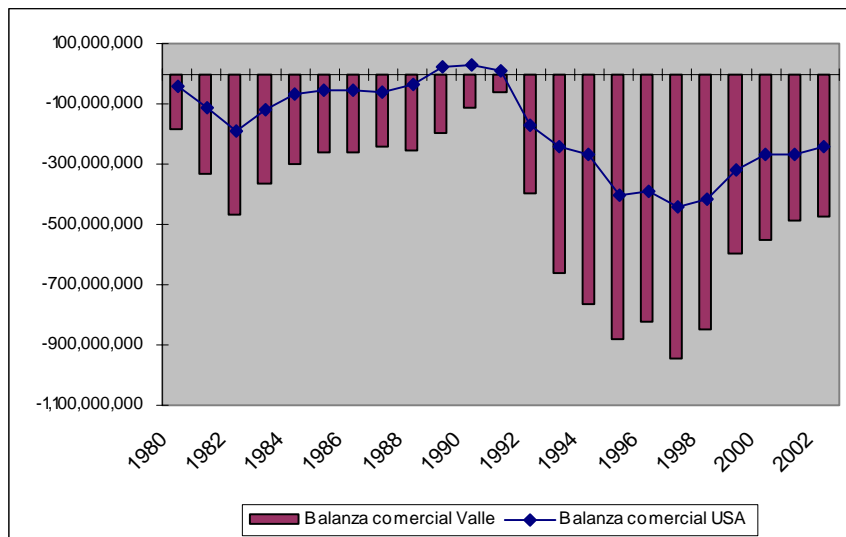


Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

#### 4. BALANZA COMERCIAL, PRECIOS IMPLÍCITOS Y TERMINOS DE INTERCAMBIO.

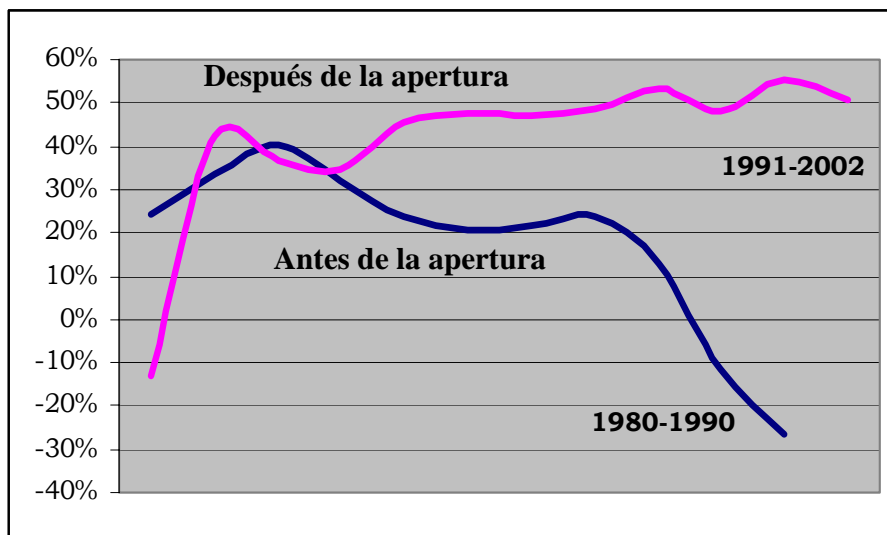
Durante todo el periodo de estudio, el Valle del Cauca ha registrado un déficit comercial permanente, siendo el que más participa sobre en el total, el originado con el mercado estadounidense. No obstante, durante los años de 1990, 1991 y 1992 se registró un leve superávit con los Estados Unidos, y posteriormente se acentuó un deterioro considerable durante toda la década de los noventa (gráfico 21 y 22).

**Gráfico 21**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

**Gráfico 22**  
**Déficit comercial de los Estados Unidos**  
**Como proporción del Déficit Total del Valle del Cauca**  
**Décadas de 1980-1990 y 1991-2002**



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Es importante resaltar los sectores generadores de divisas para la región, que además de presentar superávit, registran altos niveles de competitividad a través del índice de *Bela Balassa*.

Dentro de estos sectores se encuentran prendas de vestir, básicas de metales, textiles, productos alimenticios, cuero y sus derivados, básicas de hierro y acero, calzado, imprentas y editoriales, vidrio y pesca.

En el año 2002, dichos sectores presentaron saldos positivos significativos en productos como prendas de vestir (US \$ 16.3 millones) y textiles (US \$7.3 millones), los cuales se espera que en un futuro ofrezcan una evolución más dinámica.

**Tabla 4**  
**Balanza comercial por CIU 3 dígitos**  
**2002**

CIU 3	DESCRIPCIÓN	2002
322	Prendas de vestir	16,347,243
372	Básicas de metales no ferrosos	11,501,339
321	Textiles	7,280,614
311	Fabricación productos alimenticios	2,708,009
323	Cuero y sus derivados	1,662,412
371	Básicas de hierro y acero	1,037,458
324	Calzado	597,604
342	Imprentas y editoriales	550,944
362	Vidrio y sus productos	220,207
130	Pesca	212,936

Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Los productos que mejores niveles de competitividad registraron en el 2002, se encuentra la extracción de madera, servicios prestados a las empresas, Calzado, cuero y sus derivados, básicas de metales no ferrosos, prendas de vestir, entre otros.

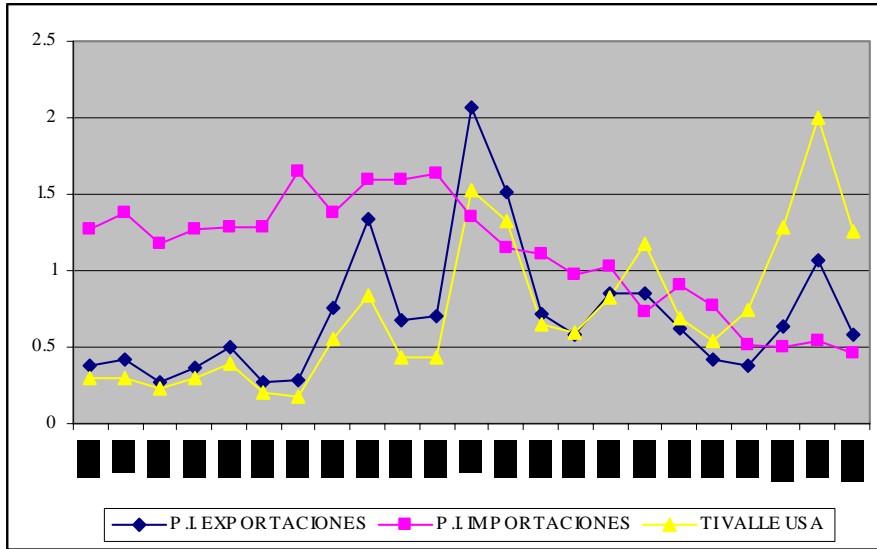
**Tabla 5**  
**Balanza comercial relativa (índice de Bela Balassa) por CIU 3 dígitos**  
**2002**

CIU 3		2002
122	Extracción maderera	1.00
832	Servicios prestados a las empresas	1.00
324	Calzado	0.89
323	Cuero y sus derivados	0.78
372	Básicas de metales no ferrosos	0.75
322	Prendas de vestir	0.68
371	Básicas de hierro y acero	0.54
130	Pesca	0.52
342	Imprentas y editoriales	0.25
321	Textiles	0.24

Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

Como lo muestran los cálculos realizados en el presente trabajo, los términos de intercambio del Valle del Cauca se han fortalecido en los últimos años, por el mejor comportamiento de los precios implícitos de las exportaciones frente a las importaciones de los Estados Unidos, como se aprecia en el gráfico 23. Esto se debe a una mayor diversificación de productos exportados frente a los más tradicionales productos exportables.

Gráfico 23



Fuente: DANE. Cálculos de los autores.

## CONCLUSIONES

El potencial que el mercado norteamericano puede ofrecer al Valle del Cauca, es significativamente importante, en particular ampliación a la nueva Ley de preferencias arancelarias ATPDEA y como preámbulo al ALCA.

El ATPDEA brinda oportunidades a los pequeños y medianos empresarios de la región, especialmente en los capítulos arancelarios 42, 46, 61 y 62 entre otros, cobijados dentro de la ley.

Al hacerlo, el departamento puede lograr una transición más favorable en el ALCA, logrando establecer una posición más sólida en el mercado estadounidense antes de su entrada en vigencia. De esta manera, se torna importante que el sector privado analice detenidamente qué oportunidades de negocios le ofrece dicho mercado, lo cual permitiría generar políticas y planes de productividad y calidad adecuados a través de capacitación y tecnología.

Esto no implica que deban relegarse mercados interesantes como lo son, la CAN ó algunos países europeos. Más bien debe pensarse en una estrategia global, dirigida por el sector privado, que permita la generación de economías de escala, al ampliarse la dimensión de los mercados.

El Valle cuenta además con la ventaja de tener a Buenaventura como un puerto económico especial. De igual manera, Cali es la ciudad del triangulo industrial del país (junto con Bogotá y Medellín), que cuenta con la salida más rápida hacia el mar. Esto le brinda al departamento la posibilidad de explotar las actividades de logística comercial y brinda un alto nivel exportador.

Aunque no era el propósito inicial de este trabajo realizar un análisis de todos los productos intercambiados frente al principal socio comercial del país, dichas reflexiones deben hacerse, por parte de empresarios y de la academia, así como de los productos, que por su alta calidad, precio competitivo internacionalmente y vocación exportadora, pueden tener en Estados Unidos su principal destino.