

PERFIL Y SOFISTICACIÓN
DE LAS EMPRESAS **EXPORTADORAS**
COLOMBIANAS



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio



Confecámaras

Red de Cámaras de Comercio

PERFIL Y SOFISTICACIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS COLOMBIANAS

Julián Domínguez Rivera

Presidente

Clara Ramírez Barbosa

Gerente de Comunicaciones

Margalida Murillo Lozano

Investigadora Principal

Leidy Marion Restrepo Sánchez

Investigadora

Juan Sebastián Guevara

Profesional de Comunicaciones

**Septiembre de
2016**

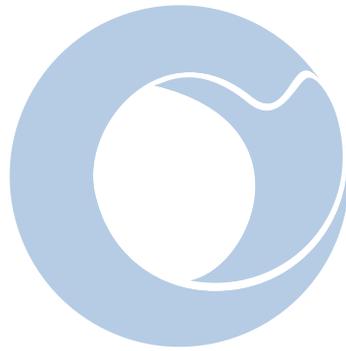
Contenido

Introducción

Resumen Ejecutivo

1. Inserción de la economía colombiana en el comercio mundial
2. Colombia frente a los Tratados de Libre Comercio
3. Perfil de las empresas exportadoras colombianas
4. Sofisticación de las empresas exportadoras
5. Empresas exportadoras de las regiones
 - 5.1 Región Centro
 - 5.2 Región Antioquia y Eje Cafetero
 - 5.3 Región Pacífico
 - 5.4 Región Caribe
 - 5.5 Región Oriente
 - 5.6 Región Amazonía y Orinoquia
6. Iniciativas Clúster para el fortalecimiento la oferta exportable del país

Notas técnicas



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Introducción

Como consecuencia de la caída de los precios internacionales de los productos minero-energéticos, las exportaciones colombianas han perdido dinamismo generando un fuerte impacto en los ingresos públicos. Este panorama representa importantes desafíos para el país no solo por la urgente necesidad de superar el desequilibrio fiscal que esta situación ha ocasionado, sino por la oportunidad de fortalecer sectores exportadores no tradicionales o con alto potencial exportador y con mayor nivel de sofisticación, que favorezcan la diversificación productiva y la generación de empleo de calidad.

Con el fin de aportar al análisis de esta coyuntura, Confecámaras entrega el estudio 'Perfil y sofisticación de las empresas exportadoras colombianas', volumen No. 10 de su Colección de Cuadernos de Análisis Económico, cuyo objetivo es visualizar la realidad del país y sus regiones en temas como la formalización empresarial, el comercio internacional, la innovación y la multirregionalización de las empresas, entre otros.

La Colección de Cuadernos de Análisis Económico hace parte del pilar estratégico 'Información para la Competitividad' a través del cual Confecámaras contribuye a

la formulación de política pública, a la lucha contra la corrupción y a facilitar la adopción de decisiones empresariales, por medio de la administración de la mayor central de información del país: el Registro Único Empresarial y Social – RUES, que cuenta con cerca 4,5 millones de registros y 270 millones de datos provenientes de los registros públicos que administran las Cámaras de Comercio.

Es así como este estudio aborda el análisis de las empresas exportadoras colombianas y su clasificación de acuerdo al grado de sofisticación o intensidad tecnológica de sus productos, con el fin de identificar particularidades como tamaño, edad, actividad económica y localización. Al analizar las empresas que cuentan con una oferta exportable más diversificada y sofisticada el objetivo es generar un marco de referencia sobre el potencial productivo del país con el fin de generar ventas con mayor valor agregado, a través de la identificación de factores para su fortalecimiento y mejora de sus capacidades

Esperamos que las cifras y hallazgos contenidos en esta investigación contribuyan a las metas que el país se ha trazado en materia de incremento de las exportaciones no minero-energéticas y al reto de impulsar la eficiencia productiva.



Resumen Ejecutivo

Perfil y Sofisticación de las Empresas exportadoras Colombianas

Entre 2011 y 2015 el número de empresas exportadoras del país se incrementó en un 9%, pasando de 8.418 a 9.184 empresas. Si bien este es un aumento importante, el porcentaje de empresas exportadoras es bajo, pues, de acuerdo con los datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES), de las Cámaras de Comercio de Colombia, estas empresas representan solo el 5% de las registradas en los sectores exportables de la economía y el 0,4% del total de empresas registradas en el país, el cual es inferior al porcentaje de los países vecinos miembros de la Alianza Pacífico: Chile (0,9%), México (0,8%) y Perú (0,6%). En países desarrollados este porcentaje oscila entre el 4% y 9%, según datos de la CEPAL.

Para el año 2015, el 17% de las empresas exportadoras son grandes y dan cuenta del 91% de las exportaciones totales (USD 32.262 millones). Las pymes, por su parte, concentran el 51% del número de unidades y participan con el 8% de las exportaciones (USD

2.928 millones), mientras que las microempresas aglutinan el 32% de las unidades exportadoras, pero contribuyen con solo el 1% de las ventas externas (USD 501 millones).

La edad promedio de la empresa exportadora colombiana es de 15 años, la cual es superior a la del promedio de las empresas del país que es de 12 años. Este hecho sugiere que las empresas que incursionan en el mercado externo se caracterizan por ser empresas consolidadas, que han logrado un nivel de maduración importante y cuentan con mayores conocimientos y habilidades para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y a las necesidades de los clientes. En efecto, las compañías grandes que exportan tienen en promedio 24 años, las medianas 19, las pequeñas 12 y las microempresas 8 años, lo cual apunta a que la experiencia y acumulación de capacidades por parte de la empresa es un factor crucial para la inserción y consolidación de la apertura exterior.

En los últimos cinco años, 3.375 empresas (36,7% de las exportadoras) han exportado de manera constante. El valor de las ventas de estas exportadoras habituales en 2015 ascendió a USD 29 mil millones, 81,5% de las exportaciones totales del país. El 97% de estas empresas oferta productos no minero-energéticos, cuyo monto asciende a USD 12 mil millones, entre los cuales se destacan productos como: café, plástico, flores y productos farmacéuticos

La economía colombiana exporta anualmente un promedio de 3.345 productos, de los cuales 97% son no minero-energéticos. No obstante, el valor de las exportaciones del país sigue concentrado en unos pocos productos, pues, aunque se exportan más 3.300, solo 10 de ellos acaparan el 69% de las exportaciones (principalmente, petróleo, carbón, café, flores, oro y plátano). También se evidencia un alto grado de concentración de las ventas externas en un número reducido de empresas, ya que 47 de ellas aglutinan alrededor del 68% de las exportaciones totales.

Sofisticación de las ventas al exterior

En Colombia existen 723 firmas que concentran sus exportaciones en bienes con alto contenido tecnológico (8% del total de empresas exportadoras), cuyas ventas ascienden a USD 794 millones (2,2% del total de exportaciones).

Por su parte, el número de empresas que concentra sus exportaciones en bienes de tecnología media asciende a 1.998 (22% del total), las cuales reportan ventas al exterior por un valor de USD 4.119 millones (11,6% del total de exportaciones). Las anteriores cifras indican que el 30% de las empresas exportadoras ofertan al mercado externo productos con un grado importante de transformación (bienes de tecnología alta y media); sin embargo, su peso en el valor total de exportaciones es bajo (13,8%).

Tres departamentos concentran el 76% de las ventas externas en productos de alta tecnología: Bogotá (45%)*, Valle del Cauca (20%) y Atlántico (11%). Por su parte, siete departamentos aglutinan el 88% de las manufacturas de tecnología media: Bolívar (25%), Antioquia (17%), Bogotá (15%), Atlántico (12%), Córdoba (10%) y Valle del Cauca (9%).

Ahora bien, los departamentos cuyas exportaciones de bienes de

* En cuentas nacionales se trata a la ciudad de Bogotá como un departamento, dado su peso el total de la economía nacional.

alta tecnología tienen una mayor participación sobre su total de ventas externas son: Cauca (17%), Bogotá (15%) y Valle del Cauca (10%).

La oferta exportable en productos de alta tecnología se concentra principalmente en medicamentos, aparatos eléctricos de telefonía y acumuladores eléctricos, los cuales soportan más del 65% de las ventas al exterior. En relación con las exportaciones de tecnología media, la oferta es más diversificada y se centra especialmente en plásticos y sus manufacturas, productos cosméticos y vehículos automóviles para el transporte de mercancía.

La estructura exportadora del resto de los departamentos está más orientada hacia bienes con menor grado de sofisticación, de allí que las regiones requieran hacer un gran esfuerzo por diversificar su producción hacia bienes manufacturados y con mayor contenido tecnológico. En este sentido, mejorar la coordinación entre entidades para lograr la pronta aprobación del Conpes de Política de Desarrollo Productivo, clave para lograr implementar acciones en pro de la productividad empresarial, la diversificación y sofisticación del aparato productivo colombiano.

Iniciativas clúster fortalecen la oferta exportable

El proceso de internacionalización de la economía requiere del fortalecimiento de las empresas

y del aparato productivo en general. Bajo esta lógica, el país le ha apostado a sectores estratégicos con base en la identificación de las condiciones del territorio, lo que se conoce actualmente como apuestas productivas, las cuales buscan jalonar el desarrollo de la región en materia de competitividad e innovación.

En este estudio se encontró que el 64% de las iniciativas clúster o rutas competitivas hacen parte de la oferta exportable de los departamentos, aspecto que abre una posibilidad importante para avanzar hacia la convergencia de esfuerzos de política de desarrollo productivo tanto nacional como local y de apoyo al sector exportador colombiano. No obstante, se encontró que solo el 20% de estas iniciativas pertenece a sectores de tecnología media y alta.

Recomendaciones

El análisis del perfil de las empresas exportadoras indica que estas compañías se caracterizan por contar con un grado de maduración que les permite estar mejor preparadas para los retos que impone el mercado internacional. En este sentido, es importante que desde las regiones se trabaje en la consolidación del tejido empresarial, con énfasis en las vocaciones productivas y el potencial exportador, apoyando a las empresas jóvenes para que se conviertan en compañías sólidas, perdurables y con empleo estable, aspectos claves para su competitividad en los mercados locales y externos.



Otro aspecto fundamental para el desempeño del sector exportador es aumentar el número de empresas que exportan de manera regular (actualmente 3.375), las cuales resultan de gran importancia ya que 97% de ellas exportan productos no minero-energéticos y el 47% concentra sus exportaciones en productos de tecnología media y alta (dispositivos y acumuladores eléctricos, plásticos, productos químicos, medicamentos y productos de aseo). Igualmente, apoyar a estas empresas para que aumenten su participación en los países en los que ya tienen presencia e incursionen en nuevos mercados potenciales, previamente identificados por ProColombia.

Para las empresas pequeñas y medianas el acceso a nuevos mercados, ya sean internos o externos, resulta esencial con el fin de ampliar las oportunidades existentes. Por tanto, es fundamental que el

país siga avanzando en el fortalecimiento de la institucionalidad para el desarrollo productivo, como apoyo para la inserción de las empresas en las cadenas globales de valor. Ello permite la generación de productos innovadores, bajo la promoción de una política industrial moderna, con un enfoque 'de abajo hacia arriba', que asegure su regionalización y consolide los procesos de asociatividad empresarial, principalmente aquellos relacionados con las apuestas productivas y/o iniciativas clúster.

En este sentido, el hecho de que sólo el 20% de las iniciativas clúster estén orientadas hacia bienes de tecnología alta y media, indica que en las regiones se deben profundizar los esfuerzos para que la focalización sectorial se oriente hacia actividades con mayor valor agregado y que tengan potencial de crecimiento en el territorio. Resulta de gran utilidad apoyarse

en herramientas como el Atlas de Complejidad Económica, liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Bancóldex, que identifica sectores con un importante grado de sofisticación que pueden ser desarrollados en los departamentos dada la oferta productiva y las capacidades de la mano de obra existentes.

De igual forma, resulta valioso profundizar en los niveles de integración de los diferentes sectores económicos para facilitar su ingreso a cadenas globales de valor y permitan una respuesta más ágil a las variaciones de la demanda de los mercados.

Finalmente, es necesario que las políticas regionales apoyen aspectos claves que agreguen valor a la productividad de las empresas como el nivel de innovación, las habilidades gerenciales y la formación de capital humano calificado.

1 Inserción de la economía colombiana en el comercio mundial

A partir de la década de 1990 Colombia dio inicio a un proceso de apertura que ha favorecido la inserción de la economía en los mercados internacionales. Luego de más de 20 años, las exportaciones colombianas han aumentado seis veces su valor si tomamos en cuenta el periodo 1994 – 2014, en el que pasaron de USD 8.536 millones a USD 54.795 en 2014 (gráfico 1), si bien en 2015 por cuenta de la disminución de los precios de los productos minero-energéticos, el valor de las exportaciones colombianas disminuyó, llegando a USD 35.691.

Se observa que desde 1994 la tasa de apertura exportadora (TAE) de Colombia ha oscilado entre 10% y 14%, con un comportamiento creciente en los primeros años del auge repentino de las exportaciones minero-energéticas. No obstante, en el último cuatrienio esta tasa ha disminuido casi 3 puntos porcentuales, lo que sugiere que una mayor parte de la producción nacional se está destinando al mercado interno.

Desde 2005 se observa un incremento importante en las ventas externas del país, tendencia que se vio reforzada a partir de 2010, a raíz del ‘boom’ minero-energético que permitió un incremento sin precedentes en el valor de las exportaciones de petróleo y carbón. Sin embargo, en los años 2014 y 2015 se ha presentado una caída en las exportaciones totales de Colombia, explicada principalmente por la disminución en las ventas externas de petróleo y sus derivados, como consecuencia de la reducción de su precio en el mercado internacional en un 50% frente al precio promedio observado en 2013. Este acontecimiento no previsto, ha hecho apremiante la necesidad de impulsar la actividad exportadora en actividades distin-

tas a las extractivas, como medio para compensar parcialmente las fluctuaciones en las ventas externas de los productos básicos y como parte de las tareas del país para avanzar hacia una economía con mayor grado de diversificación y sofisticación.

Además de una mayor dinámica de exportaciones, la apertura hacia los mercados externos también ha facilitado la compra de productos extranjeros, lo cual se ve reflejado en el comportamiento creciente de las importaciones, donde el mayor componente importado corresponde a bienes intermedios y de capital (80% de las importaciones totales). Sin embargo, pese a la tendencia creciente de las compras externas, la tasa

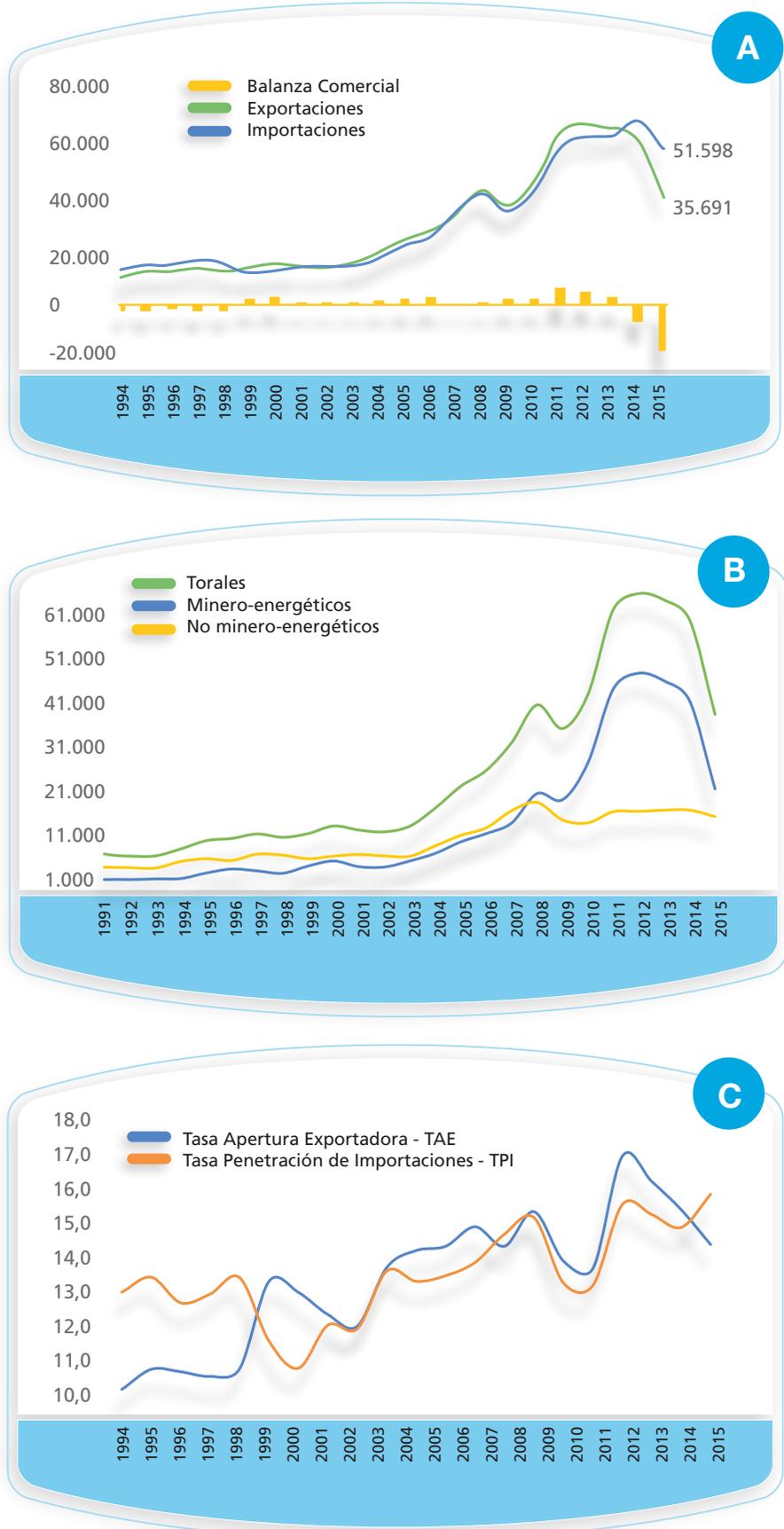
“ Desde 2005 se observa un incremento importante en las ventas externas del país ”

de penetración de importaciones aún es baja y en los últimos cinco años se ha ubicado alrededor del 15%, mientras que en países como Perú, Chile y México, estas tasas son del 20,4%, 28,5% y 30,8%, respectivamente.

Una mayor apertura a las importaciones es importante para el país puesto que favorece el acceso a bienes intermedios y de capital más sofisticados, o con mayor contenido tecnológico, e introduce mejoras en la disciplina del mercado, ya que la intensificación de la competencia puede generar incentivos para reducir posibles ineficiencias en la actividad productiva e impulsar la reasignación de recursos hacia sectores de mayor productividad.

En relación con la balanza comercial se observa que exhibió saldos positivos desde finales de la década del 90 hasta el año 2013 (con excepción de 2007), explicado por el crecimiento que exhibieron las exportaciones colombianas en ese periodo. Sin embargo, la caída de los precios del petróleo en 2014 y 2015 ocasionó una fuerte reducción en los términos de intercambio y en las exportaciones que conllevó a que el saldo comercial se tornara negativo. En efecto, Colombia registró en 2015 un déficit en su balanza comercial de USD 15.907 millones, superior al registrado en 2014, que fue de USD 6.950 millones.

Gráfico 1. Comercio exterior de Colombia, 1991-2015



Fuente: MINCIT - DANE, WITS. Cálculos propios.

En materia de diversificación de la canasta exportadora, durante el periodo analizado se observa que Colombia presenta una alta concentración en productos tradicionales (petróleo, carbón, café, derivados del petróleo y ferróniquel) y no se evidencia ninguna tendencia hacia la disminución de la dependencia de las ventas de estos productos (ver gráfico 2); por el contrario, esta ha aumentado en los últimos cinco años como resultado de la mayor participación de la venta de petróleo en las exportaciones totales.

Intensidad tecnológica de la oferta exportable

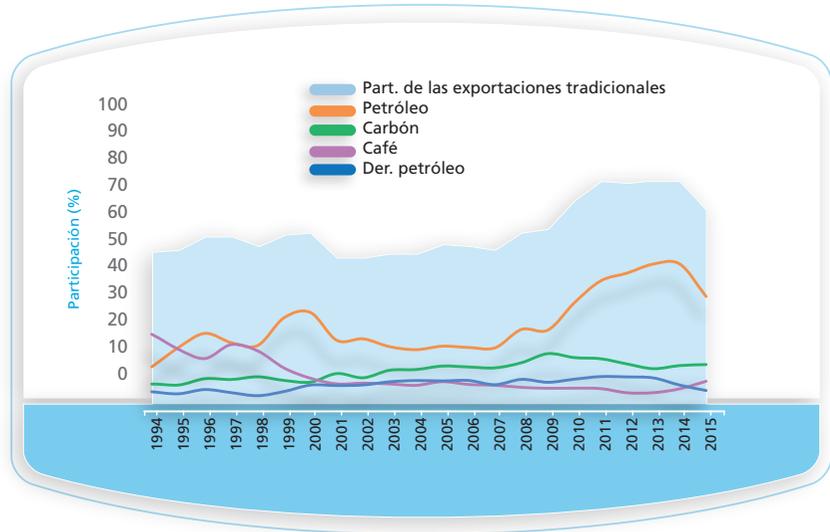
Ahora bien, atendiendo al grado de intensidad tecnológica, los productos que integran la oferta exportable nacional tienen un bajo grado de sofisticación. En 2015 el 63,9% de las ventas al exterior se concentraron en bienes primarios, mientras las manufacturas fueron: 11,8% basadas en recursos naturales, 6,5%

de baja tecnología, 11,8% de tecnología media y 2,5% de tecnología alta (gráfico 3). Situación que refleja la baja complejidad y diversificación de la estructura de producción nacional, lo que implica importantes retos en materia de política de desarrollo productivo y competitividad.

Al estudiar en detalle la oferta exportable de estos últimos productos,

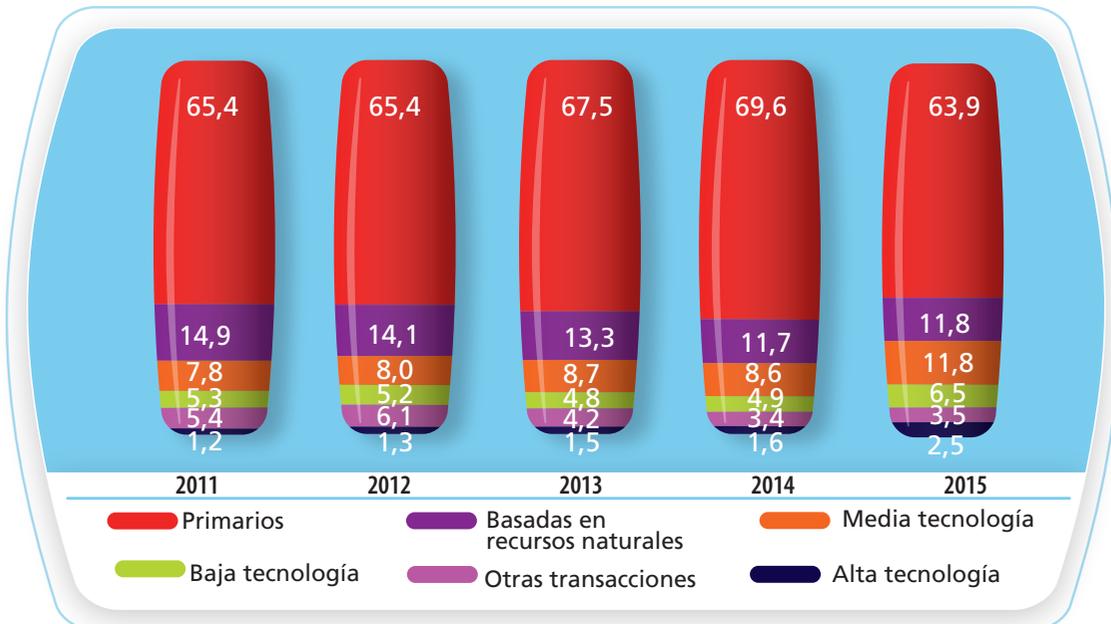
se observa que los clasificados como alta tecnología se concentran en un 65% en medicamentos, aparatos eléctricos de telefonía y acumuladores eléctricos. Por su parte, los de tecnología media, con una oferta más diversificada, se centran especialmente en plásticos y sus manufacturas, insecticidas, raticidas y demás antirroedores, ferróniquel, vehículos de transporte de personas, y productos cosméticos.

Gráfico 2. Participación de las exportaciones de productos tradicionales, 1994-2015



Fuente: MINCIT - DANE, cálculos propios.

Gráfico 3 Exportaciones por intensidad tecnológica, 2011-2015



Fuente: MINCIT - DANE, cálculos propios.

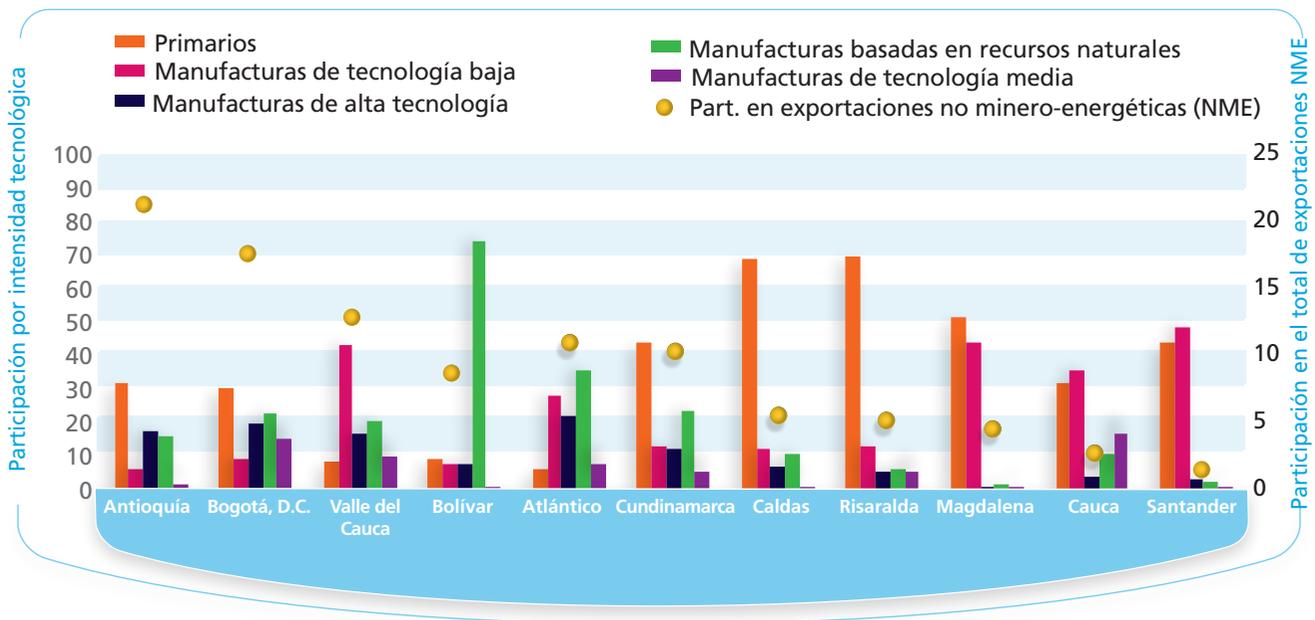
Cuando se analizan las ventas no minero-energéticas por región, se encuentra que, con excepción de Bogotá, Valle del Cauca, Atlántico y Bolívar, la estructura exportadora de los departamentos está más orientada hacia bienes con bajo grado de sofisticación (gráfico 4). En efecto, los tres primeros departamentos concentran el 76% de las ventas externas en productos de alta tec-

nología: Bogotá (45%), Valle del Cauca (20%) y Atlántico (11%). Por su parte, siete departamentos aglutinan el 88% de las manufacturas de tecnología media: Bolívar (25%), Antioquia (17%), Bogotá (15%), Atlántico (12%), Córdoba (10%) y Valle del Cauca (9%).

Ahora bien, los departamentos cuyas exportaciones de bienes de

alta tecnología tienen una mayor participación sobre su total de ventas externas son: Cauca (17%), Bogotá (15%) y Valle del Cauca (10%). Y a aquellos departamentos cuyas exportaciones de bienes de tecnología media tienen una mayor participación sobre su total de ventas externas son: Bolívar (76%), Atlántico (37%) y Cundinamarca (24%).

Gráfico 4. Exportaciones departamentales por intensidad tecnológica, 2015



Fuente: DANE, cálculos propios.

Así pues, pese a que en los últimos 20 años las exportaciones colombianas han aumentado seis veces su valor, más del 80% de la producción nacional se destina al mercado interno, es decir, presenta una baja vocación hacia los mercados internacionales. Asimismo, frente al incremento de las exportaciones, se observó que un grue-

so importante de las ventas externas del país depende de productos tradicionales y tan sólo el 2,5% de las ventas corresponde a bienes con alto contenido tecnológico.

El 80% de las ventas externas de mayor contenido tecnológico (alta y media), se originan en Bogotá, Valle del Cauca, Atlántico, Bolívar

y Antioquia. La estructura exportadora del resto de los departamentos está más orientada hacia bienes con menor grado de sofisticación, aspecto que pone de manifiesto la necesidad de que las regiones diversifiquen su aparato productivo y orienten el tejido empresarial hacia actividades con mayor grado de diferenciación y valor agregado.

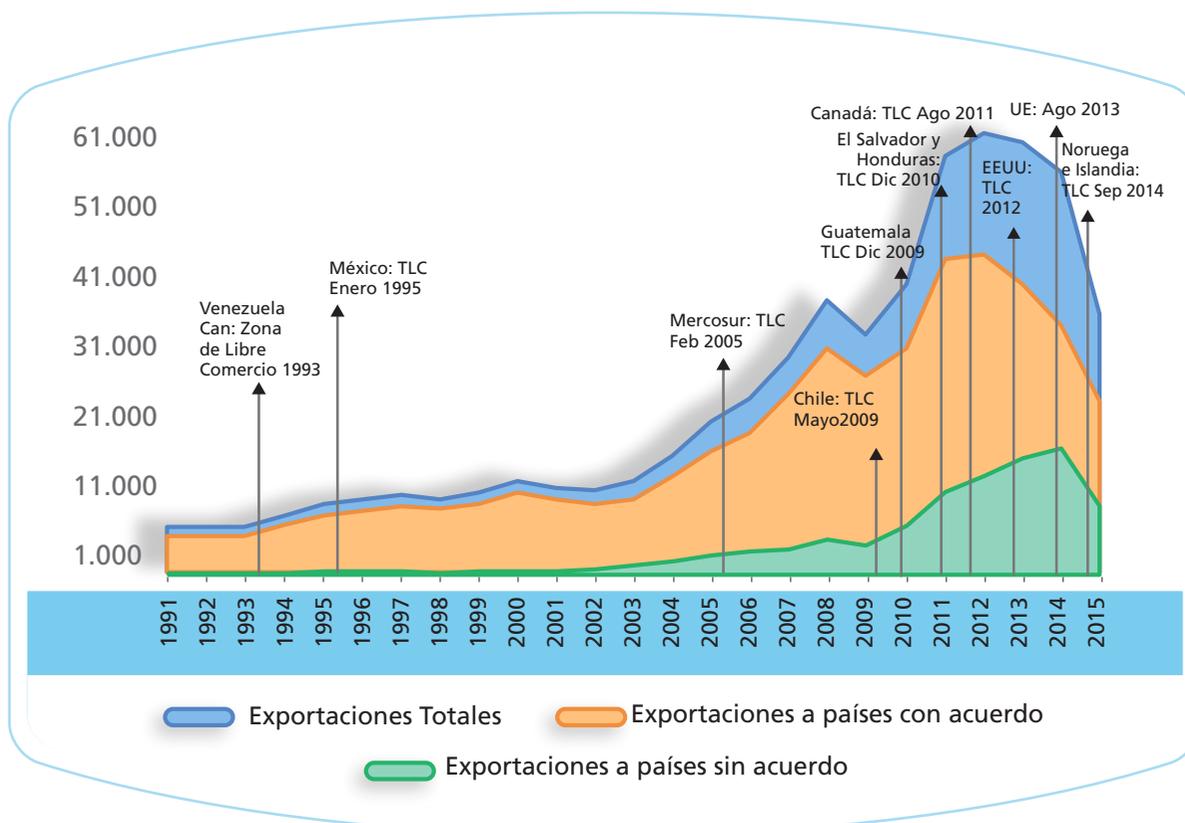
2 Colombia frente a los Tratados de Libre Comercio

Desde el año 2002 en Colombia se profundizó la liberalización comercial y se priorizó la negociación de acuerdos internacionales (principalmente acuerdos de libre comercio) como un mecanismo para incrementar los volúmenes de exporta-

ción y generar oportunidades para los empresarios colombianos en el mercado externo. En consecuencia, durante los últimos 10 años la participación promedio de las exportaciones hacia países con los cuales Colombia ha firmado Tratados de Libre Comercio (TLC) ha oscilado alrededor del 76%. Sin embargo,

60% de las ventas a estos países se concentra en productos minero-energéticos, siendo este tipo de exportaciones las más relevantes en el comercio con Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y los países europeos suscritos al Acuerdo Europeo de Libre Comercio (Efta, por sus siglas en inglés) (gráfico 5).

Gráfico 5. Tratados de Libre Comercio (USD millones)



Fuente: MINCIT - DANE.

Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, es destino del 28% de las exportaciones colombianas, concentradas particularmente en productos como aceites crudos de petróleo o de materiales bituminosos (44%), café (11%), oro (7%) y flores y capullos (6%). Desde la firma del TLC, la participación de las exportaciones no minero-energéticas se ha incrementado de 16% en 2012 a 39% en 2015, con un crecimiento promedio anual de 1,6%. Por

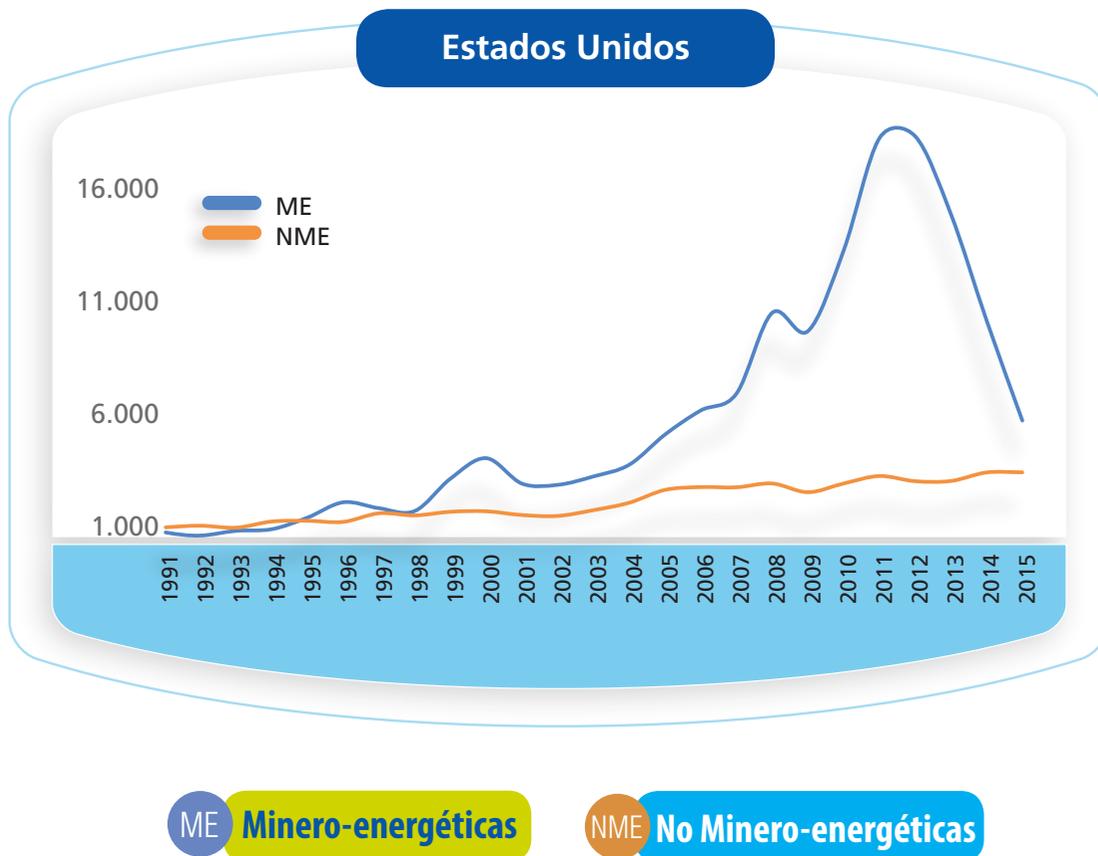
su parte, por grado de intensidad tecnológica, se observa que el 83% del valor exportado en 2015 se concentró en bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. No obstante, por número de productos, el 61% corresponden a los segmentos de tecnología baja y media.

Las ventas a la Unión Europea, nuestro segundo socio comercial – hacia donde se dirigen el 17% de las exportaciones nacionales–,

son en un 84% productos primarios, siendo los minero-energéticos los más representativos (62% del total exportado) concentrados principalmente en aceites crudos de petróleo y carbón.

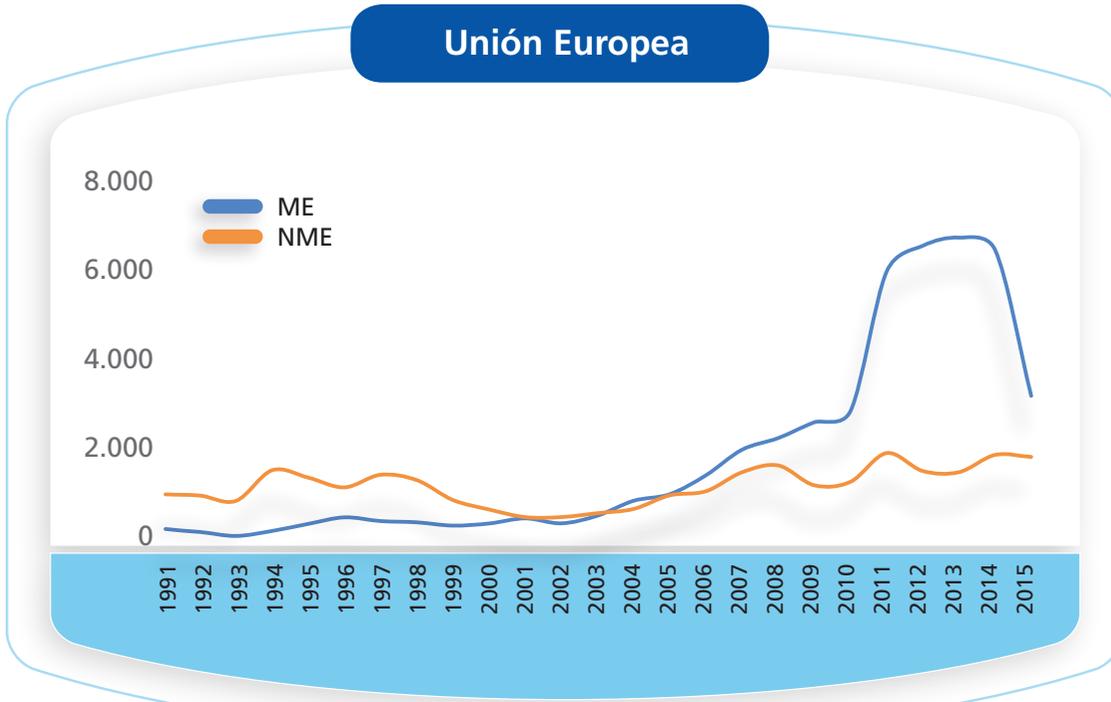
Por su parte, EFTA y Canadá aglutinan sólo el 2% de las exportaciones, las ventas hacia estos TLC son principalmente de productos primarios como: oro en bruto (28%), café sin tostar (23%) y oro semilabrado (15%).

Gráfico 6. Exportaciones hacia Estados Unidos, Unión Europea, Canadá y Efta. (USD millones)



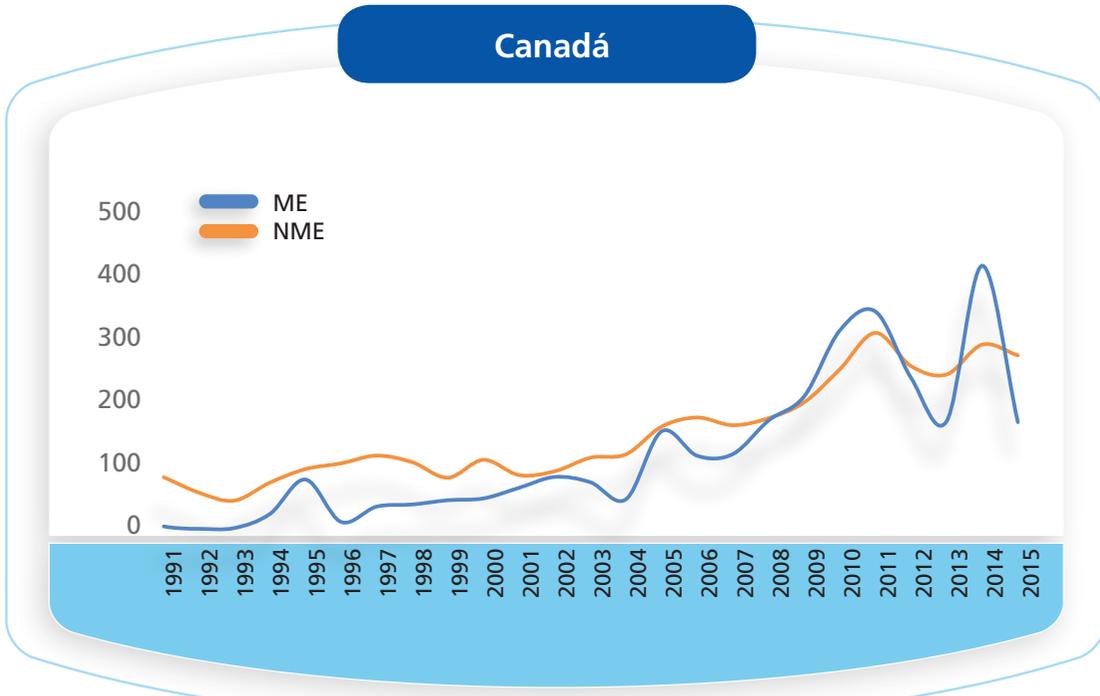
Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

Gráfico 6. Exportaciones hacia Estados Unidos, Unión Europea, Canadá y Efta. (USD millones)



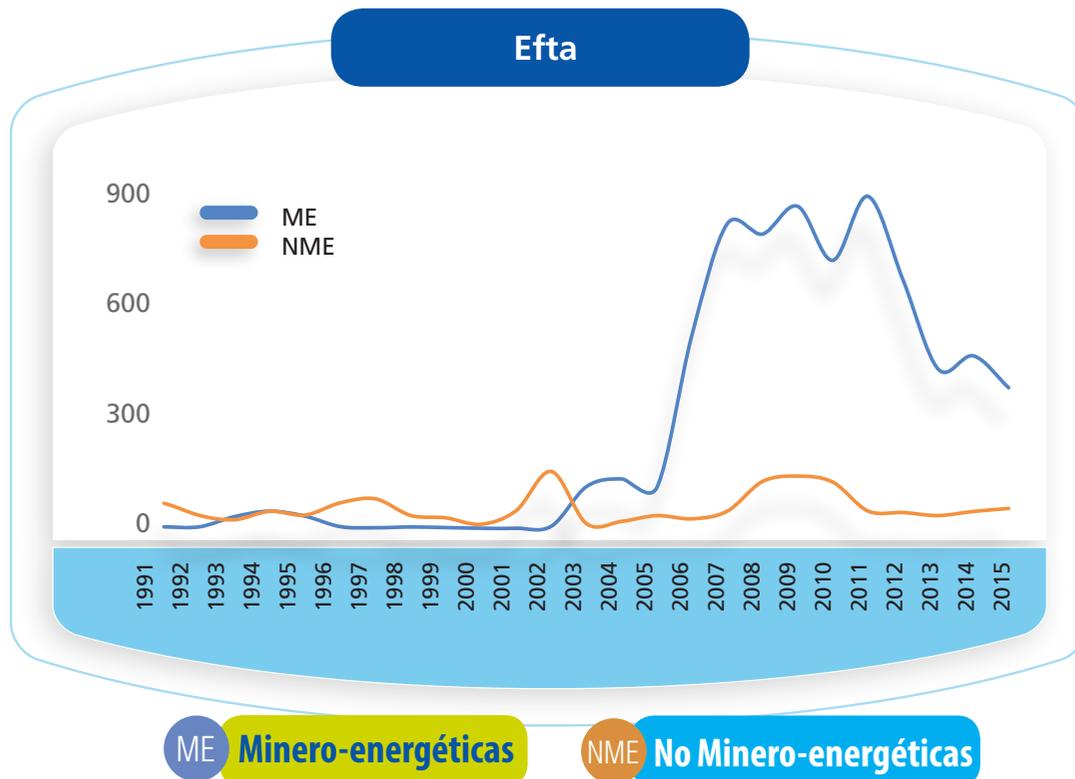
ME **Minero-energéticas** NME **No Minero-energéticas**

Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.



ME **Minero-energéticas** NME **No Minero-energéticas**

Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

Gráfico 6. Exportaciones hacia Estados Unidos, Unión Europea, Canadá y Efta. (USD millones)

Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

Los países de América Latina y el Caribe con los que Colombia tiene vigente un TLC son destino del 21% de las exportaciones. De acuerdo con su participación, los principales socios en la región son: Comunidad Andina (CAN) (8%), Mercosur (4%), Venezuela (3%), México (3%), Chile (2%), Triángulo Norte (1%).

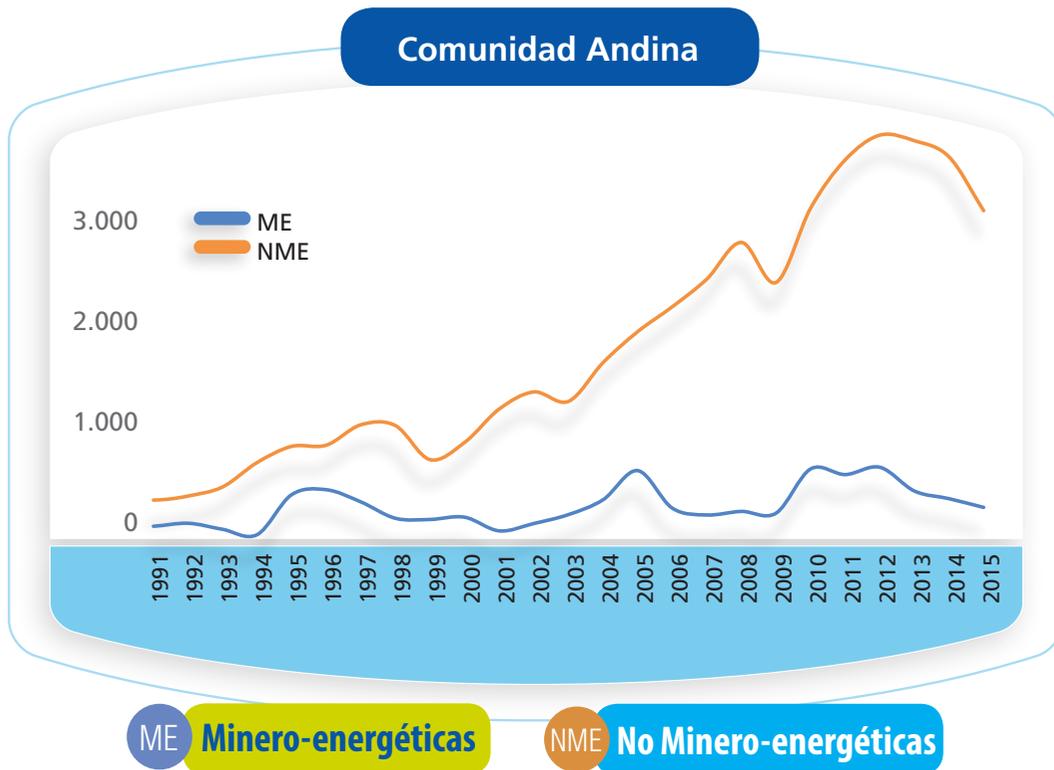
Las ventas hacia los países de la CAN se concentran 92% en bienes no minero-energéticos. La canasta exportadora hacia este destino es bastante diversificada y se concentra en bienes de tecnología baja y media (65% del total), donde sobresalen productos como medicamentos dosificados, polímeros de propileno o de otras olefinas, azú-

car de caña o de remolacha, preparaciones de maquillaje, artículos de confitería sin cacao, papeles y cartones, compresas y tampones higiénicos, vehículos automóviles y energía eléctrica.

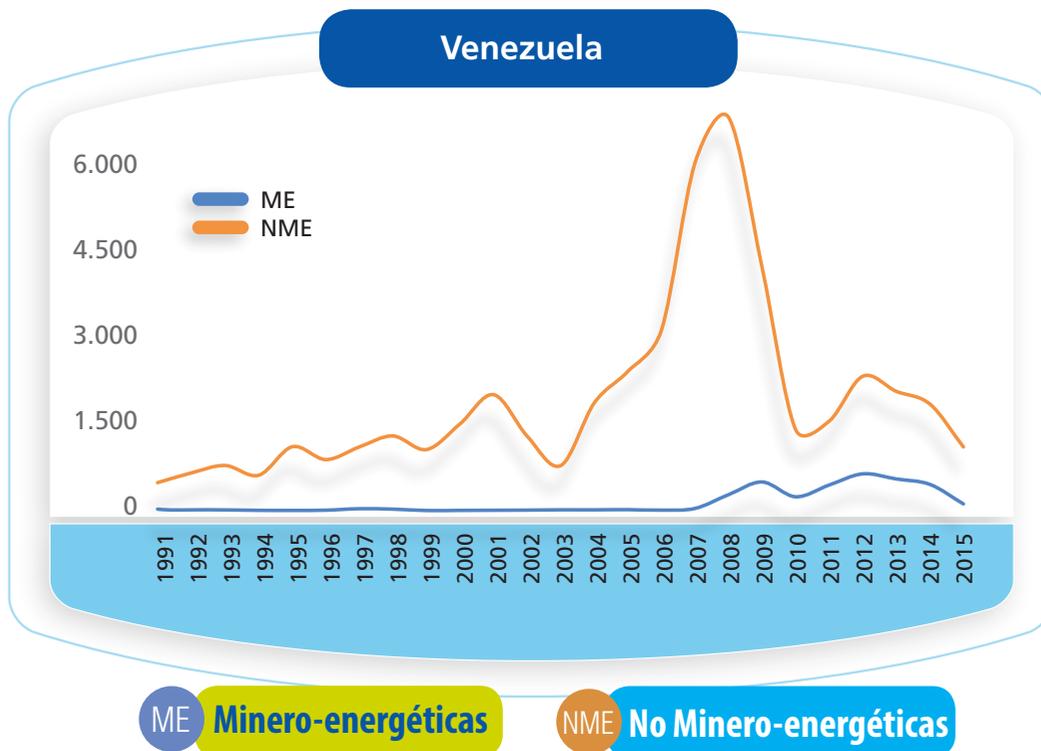
Las exportaciones a los países del Mercosur exhibieron un crecimiento promedio de 5,6% entre 2011 y 2014; sin embargo, en 2015 se redujeron en 25% frente al año anterior debido a la pérdida de participación de la industria automotriz y la industria liviana. Más del 45% de las ventas hacia este bloque corresponden a bienes de tecnología media entre los cuales sobresalen productos del sector plástico y sus manufacturas e industria química.

**Las ventas hacia
los países de la CAN
se concentran
92% en bienes
no minero-
energéticos**

Gráfico 7. Exportaciones hacia la Comunidad Andina, Venezuela, Mercosur, Chile, México y Triángulo Norte (USD millones)

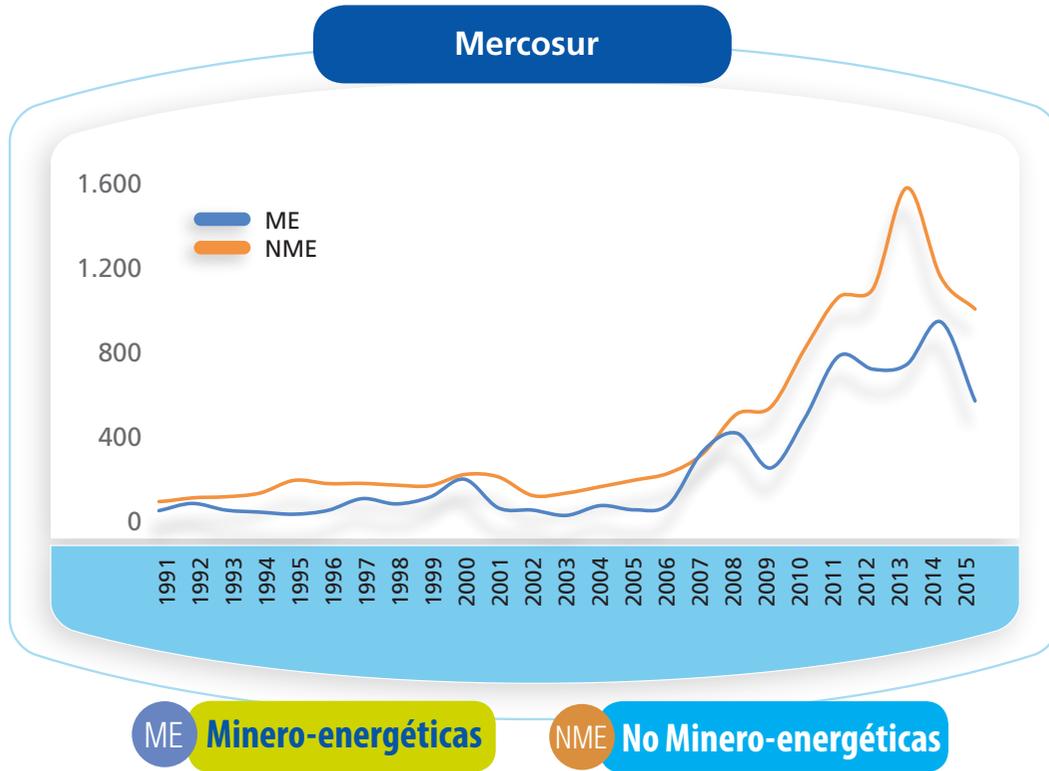


Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

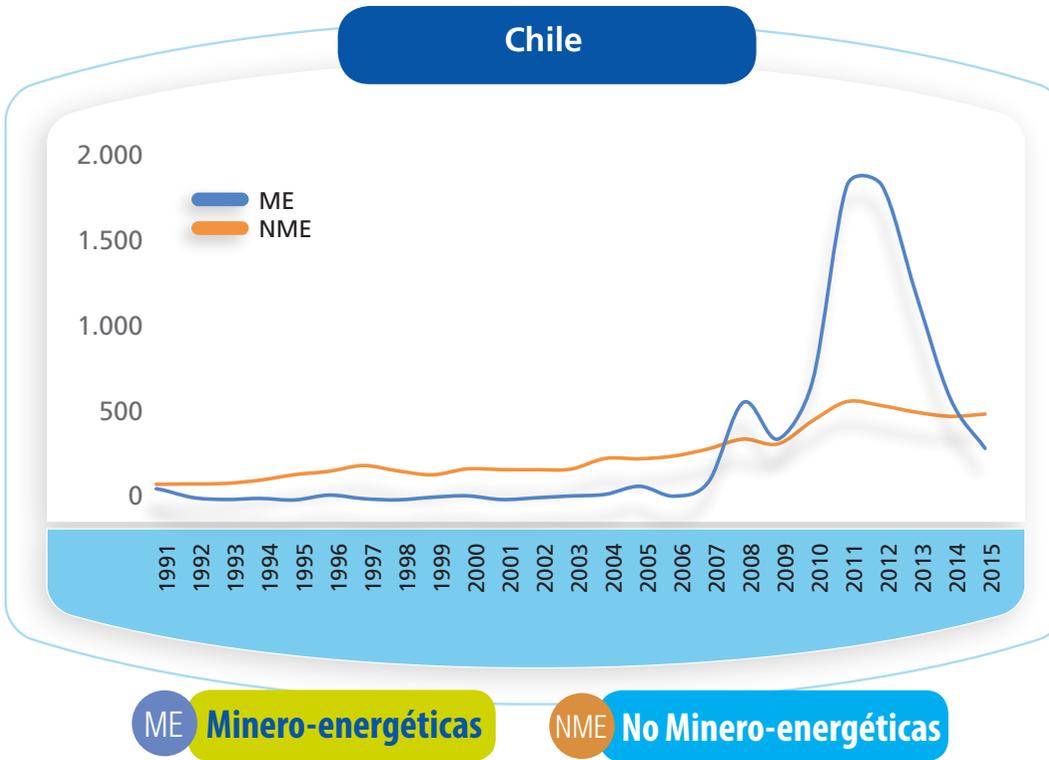


Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

Gráfico 7. Exportaciones hacia la Comunidad Andina, Venezuela, Mercosur, Chile, México y Triángulo Norte (USD millones)

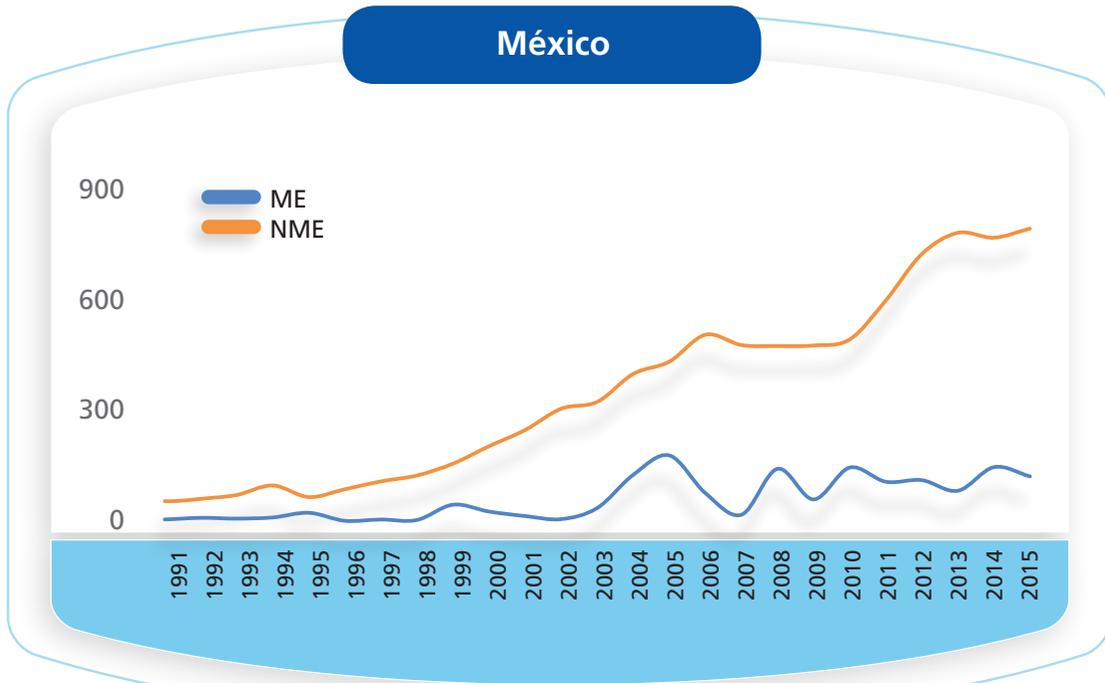


Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.



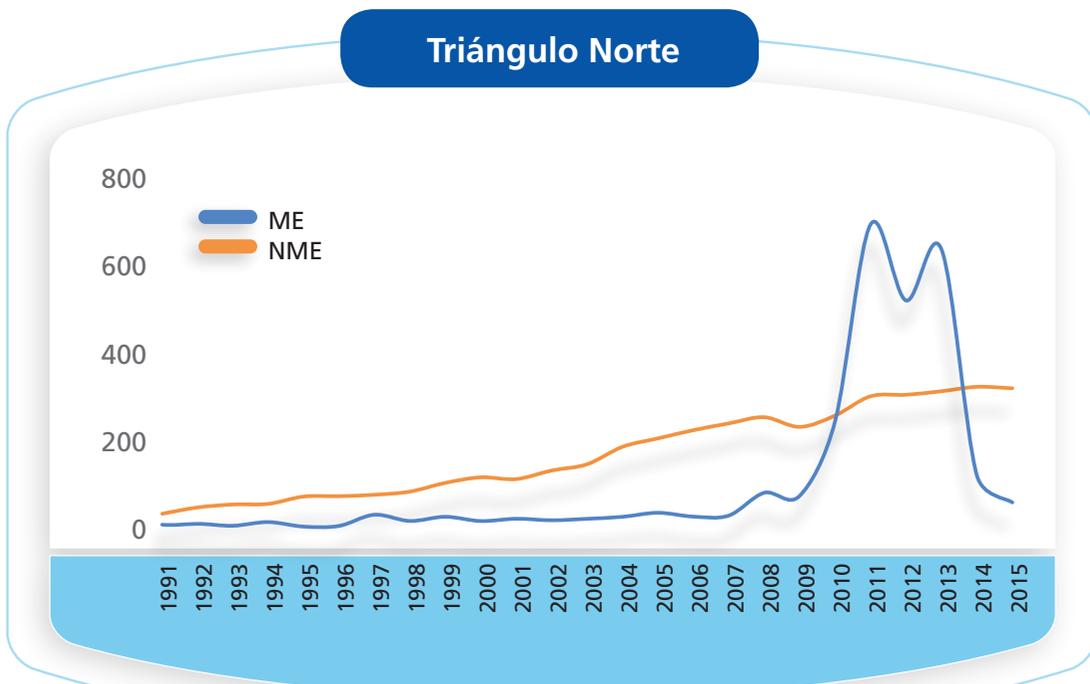
Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

Gráfico 7. Exportaciones hacia la Comunidad Andina, Venezuela, Mercosur, Chile, México y Triángulo Norte (USD millones)



ME **Minero-energéticas** NME **No Minero-energéticas**

Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.



ME **Minero-energéticas** NME **No Minero-energéticas**

Fuente: MINCIT – DANE, cálculos propios.

Con Venezuela, se observa que el 90% de las exportaciones corresponde a productos no minero-energéticos, entre los que destacan los abonos minerales, artículos de confitería y medicamentos. Las exportaciones hacia este país se caracterizan por contar con un importante grado de sofisticación, ya que los bienes de tecnología alta y media tecnología representan más del 40% de las ventas.

Asimismo, el 87% las exportaciones dirigidas hacia México se concentran en productos no minero-energéticos, con un crecimiento anual promedio de 9,1% en los últimos 5 años. El 45% de las ventas corresponde a productos de tecnología media como vehículos para transporte de personas, polipropileno en formas primarias y copolímeros de propileno.

En el caso de Chile, las exportaciones no mineras participan con el 62% del total y se concentran

en azúcar de caña, automóviles, medicamentos preparados, acumuladores eléctricos y artículos de confitería. En materia de sofisticación, hay que mencionar que en los últimos cinco años las exportaciones de productos de tecnología media aumentaron un 16% (principalmente: automóviles y plásticos y sus manufacturas).

Referente a las ventas hacia los países del Triángulo Norte, se destaca el aumento en la participación de las exportaciones de productos no minero-energéticos desde la firma del TLC, las cuales han exhibido una tasa de variación promedio del 2,4%, y pasaron de representar el 30% en 2011 al 85% en 2015. Entre los productos más comercializados con este bloque comercial se destacan: carbón, polipropileno en formas primarias y los demás medicamentos preparados.

En síntesis, si bien Estados Unidos y la Unión Europea concentran el 45% de las ventas externas

del país, se observa que más del 60% de las exportaciones a cada destino corresponden a productos minero-energéticos; sin embargo, su participación en número de productos exportados es de tan solo el 8%. En contraste, el 40% de la oferta exportable dirigida hacia los países de América Latina, se concentra en productos con contenido tecnológico alto y medio. Además, en los últimos cinco años se ha observado una dinámica importante de crecimiento en las exportaciones de productos no minero-energéticos con destino a México (variación del 9,1%), Mercosur (6,9%) y Triángulo Norte (2,4%).

Dada la diversificación de la estructura exportadora a dichos mercados es importante crear las condiciones necesarias para que las pyme puedan aumentar la cuota de mercado con sus socios comerciales de la región y buscar mecanismos que permitan insertar al tejido empresarial en las cadenas de valor.

“ **Es importante crear las condiciones necesarias para que las pyme puedan aumentar la cuota de mercado con SUS socios comerciales de la región** ”

3 Perfil de las empresas exportadoras colombianas

Entre 2011 y 2015 el número de empresas exportadoras del país se incrementó en un 9%, pasando de 8.418 a 9.184 empresas. Si bien este es un aumento importante, el porcentaje de empresas exportadoras es bajo pues, de acuerdo con los datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES),

que administra Confecámaras, estas empresas representan solo el 5% de las registradas en los sectores exportables de la economía (188.635).

La economía colombiana exporta anualmente un promedio de 3.345 productos, 97% de ellos son no minero-energéticos (productos industriales principalmente). No

obstante, el valor de las exportaciones del país sigue concentrado en pocos productos y en un número reducido de empresas; aunque se exportan más 3.300 productos, solo 10 de ellos aglutinan el 67% de las exportaciones. Asimismo, solo 47 empresas concentran alrededor del 68% de las exportaciones totales (ver tabla 2).

Tabla 1. Indicadores de desempeño exportador, 2011-2015

Indicador	2011	2012	2013	2014	2015
Empresas	8.418	8.612	8.848	8.862	9.184
Productos	3.330	3.358	3.313	3.372	3.354
Mercados	177	172	177	185	185

Fuente: DANE, cálculos propios

Tabla 2. Número de empresas y participación en las exportaciones, 2015

Monto exportado (USD)	No. Empresas	% Empresas	Exportaciones (USD mil.)	% de las exportaciones
Menos de 100.000	5.654	61,6	146	0,4
Entre 100.000 y 1 millón	2.312	25,2	800	2,2
Entre 1 y 10 millones	902	9,8	2.829	7,9
Entre 10 y 100 millones	269	2,9	7.816	21,9
Más de 100 millones	47	0,5	24.099	67,5

Fuente: DANE, cálculos propios

En 2015, la mayor proporción de las empresas exportadoras registraron sus ventas desde la región Centro (52%) principalmente Bogotá - Cundinamarca, seguidas de Antioquia y Eje Cafetero (23%), Pacífico (10%), Caribe (8%) y Oriente (7%) (gráfico 8). Sin embargo, atendiendo al valor de las exporta-

ciones, se encontró que la región Caribe es la de mayor contribución, con el 31% de las ventas externas, seguida de Centro con el 25%, Antioquia y Eje Cafetero 19%, Oriente 13% y Pacífico 8%.

Por tamaño, el 17% de las empresas exportadoras son grandes y

dan cuenta del 91% de las exportaciones totales. Las pymes, por su parte, concentran el 51% del número de unidades y participan con el 8% de las exportaciones, y las microempresas representan el 32% de las unidades exportadoras, pero contribuyen sólo con el 1% de las ventas externas.

Gráfico 8. Distribución geográfica de las empresas exportadoras, 2015

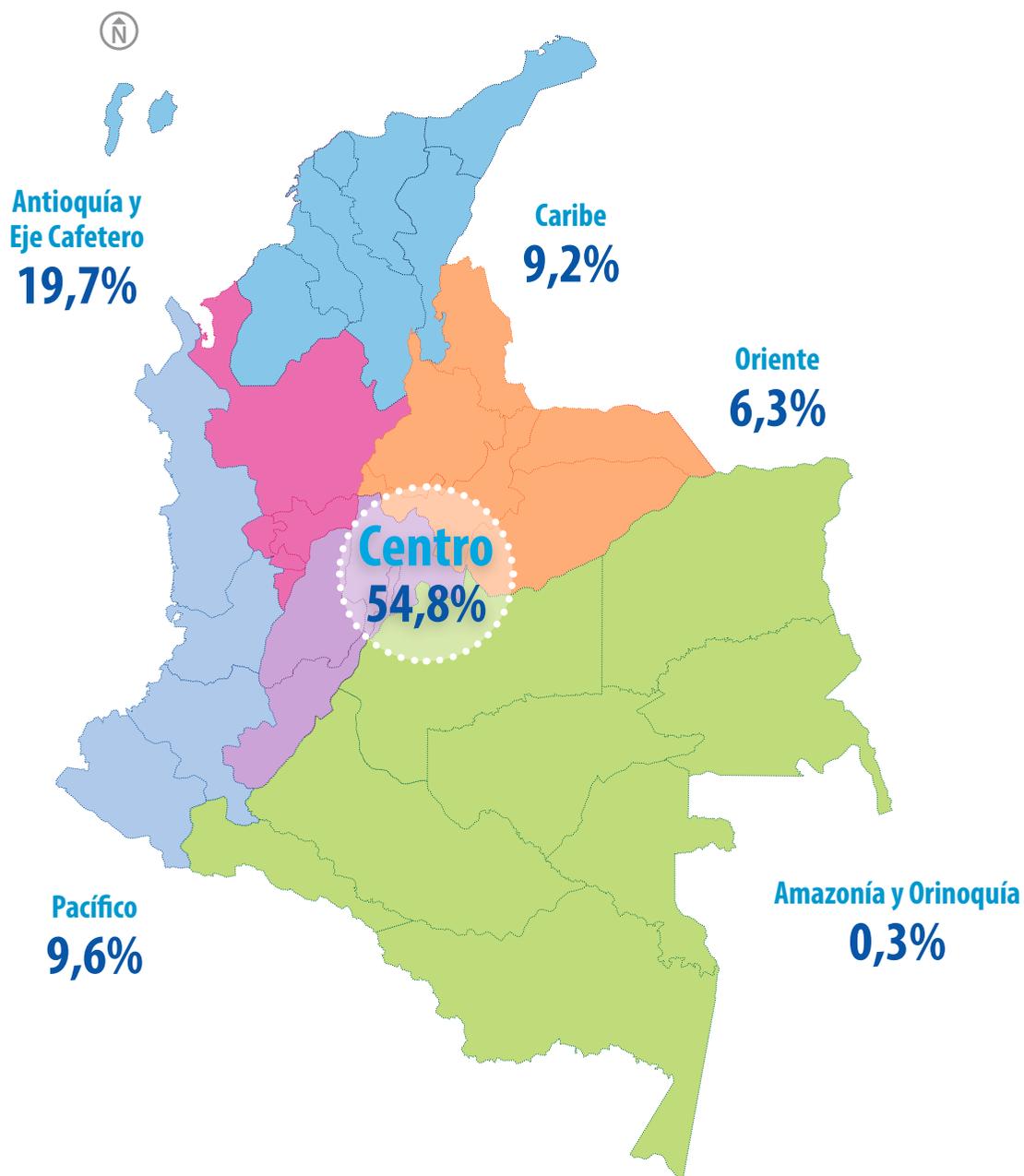
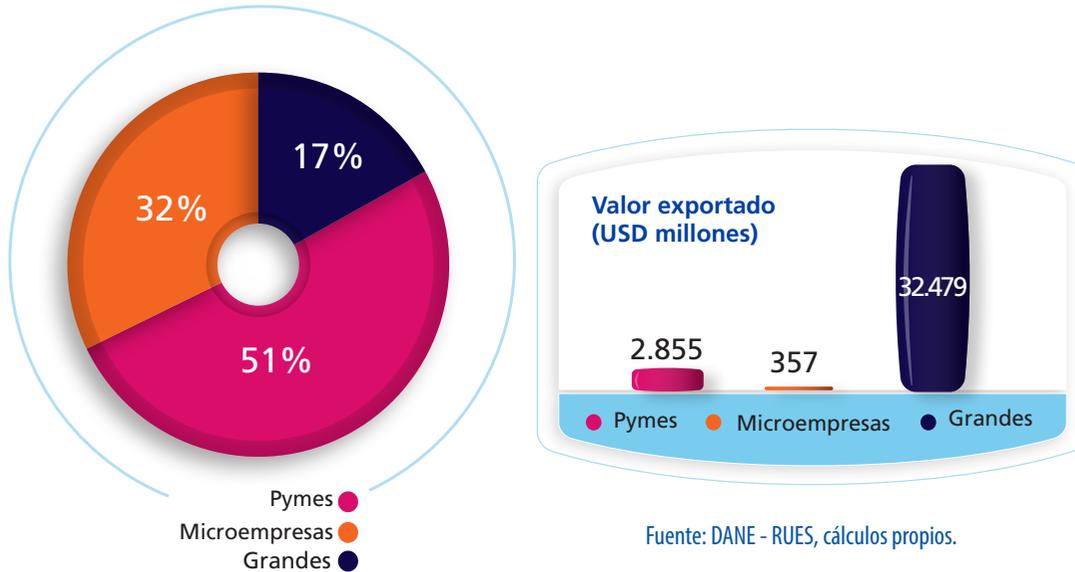


Gráfico 9. Tamaño de las empresas exportadoras



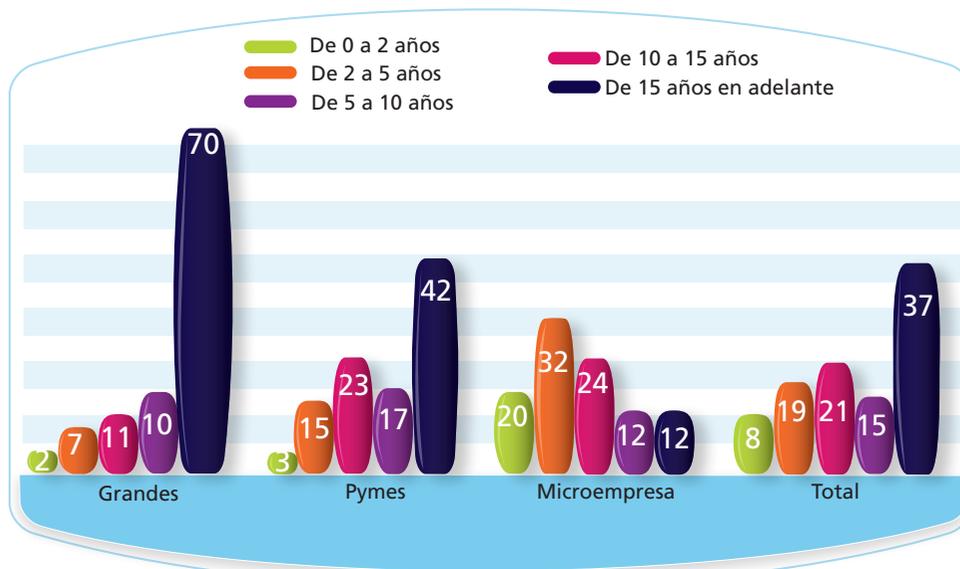
La edad promedio de una empresa en Colombia es de 12 años, mientras la edad promedio de las empresas exportadoras es de 15 años. En detalle, las compañías grandes que exportan tienen en promedio 24 años, las medianas 19, las pequeñas 12 y las microempresas son las más jóvenes

con una media de 8 años. Estas cifras sugieren que las empresas que incursionan en el mercado externo se caracterizan por ser empresas consolidadas, que han logrado un nivel de maduración importante y cuentan con mayores habilidades para aprender y adaptarse a las condiciones cambiantes

del mercado y a las necesidades de los clientes.

En efecto, como se observa en el gráfico 10, el 37% de las compañías exportadoras tienen más de 15 años, 15% tienen entre 10 y 15 años. En contraste, sólo 8% de las empresas que exportan son jóvenes (con menos de 2 años de creación).

Gráfico 10. Empresas exportadoras según edad y tamaño (Cifras en porcentaje)



Empresas exportadoras habituales

El número de empresas que han exportado de manera constante en los últimos cinco años asciende a 3.375 empresas (estas representan el 36,7% del total de exportadoras de 2015).

En 2015, el valor de las ventas de las exportadoras habituales ascendió a USD 29 mil millones (81,5% de las exportaciones totales del país). El 3% de estas empresas concentran sus exportaciones en productos minero-energéticos y sus ventas externas alcanzan los USD 17 mil millones. El 97% restante oferta productos no minero-energéticos cuyo monto asciende a USD 12 mil millones, las cuales

se destacan por exportar bienes manufacturados con contenido tecnológico medio y bajo, dando cuenta del 21% y 38% de las exportaciones en cada categoría.

En cuanto al tamaño, se encuentra que el 58% de las exportadoras habituales son pymes, 27% grandes y 15% microempresas. Estas unidades económicas pertenecen en su mayoría al sector industrial, tienen en promedio 20 años y están localizadas principalmente en Bogotá (41%), Antioquia (22%), Valle del Cauca (10%), Cundinamarca (8%) y Atlántico (4%).

Empresas exportadoras por TLC destino

Cuando se desagrega el valor de las exportaciones por destino,

se encuentra que Estados Unidos y Europa son los dos principales socios comerciales de Colombia; sin embargo, los datos relacionados en las tablas 4 y 5 indican que desde el punto de vista del número de empresas, el principal destino de exportación es la CAN, ya que a este bloque exportan 3.246 empresas, seguido por Estados Unidos con 3.049 empresas, la Unión Europea con 1.679 y Venezuela con 1.233 (tabla 3).

Es importante destacar el incremento en el número de empresas que exportan a Estados Unidos y a la Unión Europea, los cuales han exhibido un creminiento anual promedio durante los últimos cinco años del orden del 3,5% y 2,9%, respectivamente.

Tabla 3. Número de empresas que exportan a cada bloque comercial

Acuerdo Comercial	Número de empresas exportadoras				
	2011	2012	2013	2014	2015
CAN	3.163	3.260	3.313	3.282	3.246
Estados Unidos	2.668	2.590	2.758	2.861	3.049
Unión Europea	1.499	1.478	1.548	1.565	1.679
Venezuela	1.837	1.991	1.633	1.462	1.233
Triángulo Norte	1.108	1.103	1.109	1.157	1.211
México	1.080	1.091	1.089	1.112	1.142
Chile	791	848	914	904	938
Mercosur	752	712	737	752	739
Canadá	610	612	620	630	646
EFTA	199	198	210	210	203

Fuente: DANE, cálculos propios.

Tabla 4. Número de productos que se exportan a cada bloque comercial

Acuerdo Comercial	Número de productos exportados				
	2011	2012	2013	2014	2015
CAN	2.359	2.348	2.380	2.390	2.311
Estados Unidos	1.370	1.386	1.395	1.411	1.491
Venezuela	1.683	1.759	1.543	1.521	1.438
México	1.025	1.026	1.112	1.143	1.202
Triángulo Norte	1.083	1.088	1.069	1.103	1.136
Unión Europea	960	940	1.017	1.056	1.068
Chile	817	841	859	839	886
Mercosur	788	751	783	756	806
Canadá	332	342	357	373	384
EFTA	132	138	162	149	153

Fuente: DANE, cálculos propios.

Por número de productos exportados (diversificación), después de la CAN con 2.311 productos, sobresalen Estados Unidos con 1.491, Venezuela con 1.438 y México con 1.202 (tabla 4). Sin embargo, el comercio con Venezuela ha evidenciado una tendencia decreciente tanto en su valor como en el número de empresas y productos comerciados, debido a las dificultades que se han presentado en los últimos años para el comercio con este país.

En general, se observa que América Latina y el Caribe no solo es el principal destino para la mayoría de empresas exportadoras, sino que además es el destino de un mayor número de productos, indicando un menor grado de concentración de las exportaciones.

“ En general, se observa que **América Latina y el Caribe** no solo es el principal destino para la mayoría de empresas exportadoras, sino que además es el destino de un mayor número de productos ”

4 Sofisticación de las empresas exportadoras

En Colombia hay solo 723 firmas que concentran sus exportaciones en bienes con alto contenido tecnológico (8% del total de empresas) y sus exportaciones ascienden a USD 794 millones (2,2% del total de

exportaciones). El 70% de estas unidades económicas son pymes y microempresas. La mayoría de estas compañías pertenecen al sector de productos farmacéuticos, el cual da cuenta del 62% de las exportaciones en esta categoría. Le siguen en importancia las

empresas del sector de fabricación de pilas, baterías y acumuladores eléctricos, que concentran el 13% de las ventas de productos de alta tecnología, y aquellas dedicadas a la fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, con una participación del 7%.

Tabla 5. Grado de intensidad tecnológica de las exportaciones según tamaño de empresa, 2015

Tamaño	Bienes Primarios	Manufacturas			
		basadas en R.N.	de baja tecnología	de media tecnología	de alta tecnología
Grandes	164	198	435	398	217
Microempresa	551	505	1.716	1.129	415
Pymes	548	362	1.165	471	91
Total	1.263	1.065	3.316	1.998	723

Fuente: DANE, cálculos propios.

Ahora bien, el número de empresas que concentra sus exportaciones en bienes de tecnología media asciende a 1.998 (22% del total), con ventas al exterior por un valor de USD 4.119 millones (11,6% del total de exportaciones). El 80% de las empresas que se ubican en esta categoría son pymes. Estas compañías pertenecen a sectores como: fabricación de plásticos en formas primarias, jabones, detergentes, perfumes y preparados

de tocador, productos químicos, productos de metal, accesorios para vehículos automotores, los cuales contribuyen con el 41% de las ventas externas de productos de tecnología media.

En suma, las empresas que ofertan productos de alta y media tecnología representan el 30% de las exportadoras del país, las cuales se consideran sofisticadas en el sentido que venden en el mercado externo productos con un im-

portante grado de transformación y valor agregado.

El 43% de las empresas exportadoras de alta y media tecnología tiene más de 16 años y un 14% se encuentra en el rango de 10 a 15 años, lo cual indica que, en su mayoría, son empresas consolidadas que responden positivamente ante cambios en el entorno. En el caso específico de las compañías de tecnología alta, 81% de ellas han exportado habitualmente en los últimos 4 o 5 años.

Las más sofisticadas

A continuación se presenta un ranking que ordena las empresas exportadoras de productos con alto grado de intensidad tecnológica –alta y media– según el valor exportado. Se consideran empresas sofisticadas dado que la mayor proporción de su oferta exportable corresponde a productos con un importante grado de transformación y valor agregado.

Para el ranking de las empresas más sofisticadas, se presenta en su orden las 50 compañías que más exportan productos de alta tecnología, y luego, las 50

que más exportan productos de tecnología media.

Las 50 empresas que lideran las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico, realizan sus exportaciones desde Bogotá (29), Valle del Cauca (11) y el resto en departamentos como Cundinamarca (3), Atlántico (3), Antioquia (2), Cauca (1) y Risaralda (1).

En el primer ranking, sobresale compañías de fabricación de pilas, baterías y acumuladores eléctricos como Mac Johnson Controles Colombia, Baterías Willard y algunas empresas del sector farmacéutico como Procaps, Merck, Genfar, La Santé, Laboratorio Baxter, Vitrofar-

ma y Tecnoquímicas, BSN Media Ltda y Pharmetique.

Por su parte, dentro de las 50 empresas con mayor contenido de tecnología media en sus ventas al exterior sobresale en las tres primeras posiciones empresas de productos plásticos: Polipropileno del Caribe y Mexichem, y también la Sociedad de Fabricación de Automotores. En la cuarta y quinta posición está la farmacéutica Bayer y la empresa de fabricación de plaguicidas y otros productos químicos Dow Agrosciences de Colombia. Las 50 empresas que más exportan bienes de tecnología media, realizan sus exportaciones desde Antioquia (12), Bolívar (10) y Bogotá (9).

Ranking de las empresas más sofisticadas de Colombia según ventas de Alta Tecnología

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones de Alta Tecnología		Var%
			2014	2015	2015/14
1	MAC - JOHNSON CONTROLS COLOMBIA	VALLE DEL CAUCA	88	75	-13,9
2	PROCAPS S.A.	ATLÁNTICO	85	70	-17,7
3	MERCK S.A.	BOGOTÁ, D.C.	49	61	23,7
4	GENFAR S.A.	CAUCA	51	57	10,7
5	LABORATORIOS LA SANTE S.A.	BOGOTÁ, D.C.	32	41	27,1
6	ABB LTDA	RISARALDA	27	39	41,4
7	C.I. PROCAPS S.A.	ATLÁNTICO	30	37	21,8
8	LABORATORIOS BAXTER S.A.	VALLE DEL CAUCA	34	36	6,2
9	VITROFARMA S.A.	CUNDINAMARCA	51	31	-40
10	BATERÍAS WILLARD S.A.	ATLÁNTICO	21	25	19,6
11	TECNOQUÍMICAS S.A.	VALLE DEL CAUCA	23	18	-20,5
12	MORPHO CARDS DE COLOMBIA	VALLE DEL CAUCA	9	16	72,9
13	SANOFI-AVENTIS DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	19	16	-16,3
14	BSN MEDICAL LTDA.	VALLE DEL CAUCA	17	16	-7,5
15	RYMEL INGENIERÍA ELECTRICA	ANTIOQUIA	8	16	95,5

Ranking de las empresas más sofisticadas de Colombia según ventas de Alta Tecnología

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones de Alta Tecnología		Var%
			2014	2015	2015/14
16	PHARMETIQUE S.A.	BOGOTÁ, D.C.	22	15	-32,4
17	SYNTOFARMA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	12	11	-8,9
18	VITALIS S.A. C.I.	BOGOTÁ, D.C.	8	11	33,6
19	NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS COLOMBIA LTDA.	BOGOTÁ, D.C.	13	11	-20,5
20	FRESENIUS MEDICAL CARE COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	10	10	7,8
21	VALLECILLA B Y VALLECILLA M Y CIA	VALLE DEL CAUCA	7	8	13,1
22	EMPRESA COLOMBIANA DE PRODUCTOS VETERINARIOS S.A.	BOGOTÁ, D.C.	4	7	90,1
23	LIMOR DE COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	2	7	210,4
24	LABORATORIO FRANCO COLOMBIANO LAFRANCOL	VALLE DEL CAUCA	8	6	-28
25	NOVARTIS DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	6	5	-16
26	EQUITRÓNICA	CUNDINAMARCA	0	5	N.A.
27	AEROREPÚBLICA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	3	5	93,2
28	LABORATORIOS BUSSIE S.A.	BOGOTÁ, D.C.	4	4	4,2
29	ASSUT MEDICAL LTDA.	CUNDINAMARCA	5	4	-24,9
30	APPLE COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	0	4	N.A.
31	WINTHROP PHARMACEUTICALS DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	4	3	-28,3
32	DELL COLOMBIA INC.	BOGOTÁ, D.C.	4	3	-28,8
33	FARMA DE COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	3	3	4,4
34	LABORATORIOS SYNTHESIS	BOGOTÁ, D.C.	2	3	68
35	HUAWEI TECHNOLOGIES COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	2	3	72
36	LABORATORIOS SERVINSUMOS	BOGOTÁ, D.C.	2	3	7,1
37	ADHESIVOS INTERNACIONALES	VALLE DEL CAUCA	3	2	-28,5
38	B BRAUN MEDICAL S.A.	BOGOTÁ, D.C.	2	2	12,1
39	INDUSTRIA ANDINA DE ILUMINACIÓN S.A.	BOGOTÁ, D.C.	4	2	-48,3
40	DISTRAGO QUÍMICA	BOGOTÁ, D.C.	2	2	-3,1
41	PHILIPS COLOMBIANA	BOGOTÁ, D.C.	3	2	-40,5
42	UPS SCS LTDA.	BOGOTÁ, D.C.	6	2	-63,7
43	INDUSTRIA MILITAR	BOGOTÁ, D.C.	4	2	-56,8
44	INGRAIN INC. SUCURSAL COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	1	2	85,6
45	JANSSEN CILAG S.A.	BOGOTÁ, D.C.	0	2	395,3
46	HAVELLS SYLVANIA COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	4	2	-58,7
47	IBM DE COLOMBIA & CIA	BOGOTÁ, D.C.	2	2	-31,1
48	DISPROEL S.A.	BOGOTÁ, D.C.	1	2	25,8
49	KYROVET LABORATORIES S.A.	BOGOTÁ, D.C.	2	2	-11,2
50	ALMACENES ÉXITO S.A.	ANTIOQUIA	2	1	-19,5

Ranking de las empresas más sofisticadas de Colombia según ventas de Tecnología Media

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones de Alta Tecnología		Var%
			2014	2015	2015/14
1	POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A.	BOLÍVAR	465	386	-17,1
2	SOC DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A.	ANTIOQUIA	278	294	6,0
3	MEXICHEM RESINAS COLOMBIA	BOLÍVAR	304	267	-12,4
4	BAYER S.A.	ATLÁNTICO	148	245	65,6
5	DOW AGROSCIENCES DE COLOMBIA S.A.	BOLÍVAR	140	140	0,4
6	BEL STAR S.A.	CUNDINAMARCA	149	122	-18,4
7	MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A.	ATLÁNTICO	101	105	4,4
8	JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	92	80	-13,6
9	COLGATE PALMOLIVE COMPAÑÍA	VALLE DEL CAUCA	79	70	-10,7
10	AMERICAS STYRENICS DE COLOMBIA LTDA.	BOLÍVAR	91	57	-37,8
11	COMPAÑÍA COLOMBIANA DE CERÁMICA S.A.	CUNDINAMARCA	79	56	-29,4
12	CABLES DE ENERGÍA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A.	VALLE DEL CAUCA	53	54	3,0
13	PROQUINAL S.A.	BOGOTÁ, D.C.	51	52	2,0
14	YANBAL DE COLOMBIA S.A.	CUNDINAMARCA	61	51	-16,3
15	HINO MOTORS MANUFACTURING COLOMBIA S.A.	CUNDINAMARCA	81	45	-44,3
16	NUBIOLA COLOMBIA PIGMENTOS	ANTIOQUIA	53	44	-16,4
17	BIOFILM S.A.	BOLÍVAR	43	44	1,9
18	ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S.A.	ANTIOQUIA	45	40	-10,3
19	SUCROAL S.A.	VALLE DEL CAUCA	43	40	-8,2
20	AVON COLOMBIA	ANTIOQUIA	48	39	-18,9
21	QUALA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	40	39	-1,8
22	INDUSTRIAS HACEB S.A.	ANTIOQUIA	33	36	7,0
23	YARA COLOMBIA S.A.	BOLÍVAR	52	35	-32,2
24	C.I. TOYOTA TSUSHO DE COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	59	34	-43,2
25	HENKEL COLOMBIANA	BOGOTÁ, D.C.	36	33	-6,4
26	MABE COLOMBIA	CALDAS	54	33	-38,2
27	LAMITECH S.A.	BOLÍVAR	37	33	-10,5
28	MINIPAK	BOGOTÁ, D.C.	27	30	11,3
29	UNIPHOS COLOMBIA PLANT LIMITED	ATLÁNTICO	35	30	-16,3
30	AMTEX S.A.	ANTIOQUIA	31	27	-14,4
31	BUSSCAR DE COLOMBIA	RISARALDA	13	25	91,1
32	QUÍMICOS DEL CAUCA	CAUCA	22	25	14,6
33	PLASTIQUÍMICA	ANTIOQUIA	29	22	-23,4

Ranking de las empresas más sofisticadas de Colombia según ventas de Tecnología Media

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones de Alta Tecnología		Var%
			2014	2015	2015/14
34	RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	29	22	-26,4
35	DUPONT DE COLOMBIA S.A.	ATLÁNTICO	25	20	-18,8
36	HADA S.A.	CALDAS	22	20	-8,8
37	TINTAS	ANTIOQUIA	15	19	24,9
38	TEXTILES LAFAYETTE	BOGOTÁ, D.C.	18	18	-0,5
39	PREBEL S.A.	ANTIOQUIA	21	18	-13,1
40	SCANDINAVIA PHARMA LTDA	BOGOTÁ, D.C.	18	17	-7,6
41	LEGRAND COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	16	17	6,2
42	C.I. MEXICHEM COMPUESTOS COLOMBIA	BOLÍVAR	17	16	-5,4
43	SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	19	16	-16,3
44	SUPERPOLO	CUNDINAMARCA	9	15	59,9
45	PROCTER & GAMBLE COLOMBIA LTDA	ANTIOQUIA	14	15	8,4
46	HUNTSMAN COLOMBIA LTDA	BOLÍVAR	13	15	16,8
47	RECAMIER S.A.	VALLE DEL CAUCA	16	14	-12,0
48	CARBOQUIMICA	BOLÍVAR	24	14	-42,3
49	MOLDES MEDELLÍN LIMITADA	ANTIOQUIA	16	13	-16,8
50	ELECTRO PORCELANA GAMMA	ANTIOQUIA	14	13	-7,2

5 Empresas exportadoras de las regiones

Dando continuidad al análisis de las empresas exportadoras del país cuya oferta exportable es más diversificada y sofisticada, en esta sección se presenta un análisis regional de las empresas exportadoras excluyendo las ventas externas de productos minero energéticos.

Para cada región se presenta un ranking de las empresas que más exportan, según el valor de sus ventas. Frente a este tema es importante precisar que las principales empresas exportadoras del país se caracterizan porque desarrollan su actividad en diferentes lugares del territorio nacional a través de sus establecimientos, agencias y sucursales, esto hace que una misma empresa registre exportaciones desde diferentes lugares del país. En este estudio, la asignación de cada empresa a un departamento determinado se realizó tomando en cuenta el departamento de origen reportado

a la DIAN e identificando el lugar desde donde se registra la mayor proporción de las exportaciones, lo cual evita que una misma empresa se contabilice varias veces.

5.1 Región Centro

La región Centro conformada por los departamentos de Bogotá, Cundinamarca, Huila y Tolima concentra el 51% de las empresas exportadoras del país y el 37% de las exportaciones no minero-energéticas del país. Entre los principales productos exportados por la región se encuentran: café sin tostar (14%), flores y capullos (10%) y los demás medicamentos (3%).

En esta región, el 16% de las empresas exportadoras son grandes y contribuyen con el 30% de las ventas externas del país y el 80% de la región. Por su parte, las pymes participan con el 56% de las compañías exportadoras y el 18% de las exportaciones de la región. Mientras que las microem-

presas aportan sólo el 2% de las ventas externas de la misma.

Con respecto a la oferta exportable por departamento, se destaca para el caso de Bogotá productos como trilla de café, flores, productos farmacéuticos, artículos de plástico y confección de prendas de vestir. En Cundinamarca, se encuentran flores, automóviles de turismo, preparaciones de belleza, perfumes y aguas de tocador y medicamentos. En Huila sobresale el café, filetes y demás carnes de pescado y cacao, mientras el departamento del Tolima exporta café, extractos y esencias de café, algodón, abonos minerales químicos.

En materia de sofisticación, sobresale la alta participación de las firmas de la región en las exportaciones de alta y media tecnología, 74% y 58% respectivamente. Bogotá explica en gran parte este comportamiento, puesto que contribuye con el 87% de las exportaciones de tecnología alta de la región y el 45% de las exportaciones del país.

Entre los principales productos exportados por la región se encuentran:

café sin tostar (14%)
flores y capullos (10%)
medicamentos (3%)

Las 50 más exportadoras de la región Centro

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
1	FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	648	606	-6,6
2	C.I. CARCAFE LTDA.	BOGOTÁ, D.C.	200	263	31,4
3	SOC. EXPORTADORA DE CAFÉ DE LAS COOP. DE CAFICULT.	BOGOTÁ, D.C.	203	236	16,7
4	RAFAEL ESPINOSA HERMANOS & CIA.	BOGOTÁ, D.C.	221	223	0,7
5	LOUIS DREYFUS COMMODITIES COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	151	174	15,7
6	COMPAÑIA COLOMBIANA AGROINDUSTRIAL S.A.	BOGOTÁ, D.C.	150	154	2,6
7	SKN CARIBECAFE LTDA.	BOGOTÁ, D.C.	159	143	-9,8
8	OLAM AGRO COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	130	130	-0,3
9	THE ELITE FLOWER	TOLIMA	149	130	-13,2
10	COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.	CUNDINAMARCA	165	128	-22,1
11	BEL STAR S.A.	CUNDINAMARCA	149	122	-18,4
12	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL SUNSHINE BOUQUET COLOMBIA S.A.	CUNDINAMARCA	87	103	18,1
13	NOBLE COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	109	87	-20,1
14	FLORES IPANEMA	CUNDINAMARCA	74	61	-17,2
15	MERCK S.A.	BOGOTÁ, D.C.	49	61	23,7
16	COMPAÑIA COLOMBIANA DE CERÁMICA S.A.	CUNDINAMARCA	79	56	-29,4
17	PROQUINAL S.A.	BOGOTÁ, D.C.	51	52	2,0
18	YANBAL DE COLOMBIA S.A.	CUNDINAMARCA	61	51	-16,3
19	SIEMENS SOCIEDAD ANÓNIMA	CUNDINAMARCA	53	50	-5,9
20	MANUFACTURAS ELIOT	BOGOTÁ, D.C.	49	49	0,4
21	HINO MOTORS MANUFACTURING COLOMBIA S.A.	CUNDINAMARCA	81	45	-44,3
22	LABORATORIOS LA SANTE S.A.	BOGOTÁ, D.C.	32	41	27,1
23	QUALA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	40	39	-1,8
24	SUCESORES DE JOSE JESUS RESTREPO Y CIA S.A.	TOLIMA	38	38	-1,2
25	SCHLUMBERGER SURENCO S.A.	BOGOTÁ, D.C.	25	37	44,9
26	C.I. TOYOTA TSUSHO DE COLOMBIA S.A	BOGOTÁ, D.C.	59	34	-43,2
27	HENKEL COLOMBIANA	BOGOTÁ, D.C.	36	33	-6,4
28	INDUSTRIAS ALIADAS	TOLIMA	24	33	39,7
29	VITROFARMA S.A.	CUNDINAMARCA	51	31	-40,0
30	MINIPAK	BOGOTÁ, D.C.	27	30	11,3
31	MULTIDIMENSIONALES	BOGOTÁ, D.C.	44	30	-32,3
32	INVERSIONES ALMER	CUNDINAMARCA	59	30	-50,0
33	C.I. FLORAL DISTRIBUTORS & SERVICES	CUNDINAMARCA	0	29	N.A.
34	C.I. METAL COMERCIO	BOGOTÁ, D.C.	104	25	-75,9

Las 50 más exportadoras de la región Centro

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
35	SYNGENTA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	46	22	-52,2
36	FIRMENICH S.A.	BOGOTÁ, D.C.	15	20	32,3
37	HOSA S.A.	CUNDINAMARCA	24	20	-14,3
38	PRODUCTORES DE ENVASES FARMACÉUTICOS PROENFAR	BOGOTÁ, D.C.	24	20	-15,3
39	TEAM FOODS COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	25	20	-20,9
40	SOC. DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL AMANCAY	CUNDINAMARCA	37	20	-46,7
41	BAKER HUGHES DE COLOMBIA	BOGOTÁ, D.C.	19	19	3,4
42	TEXTILES LAFAYETTE	BOGOTÁ, D.C.	18	18	-0,5
43	CAFE COLSUAVES	BOGOTÁ, D.C.	19	18	-5,7
44	AGROINDUSTRIA DEL RIOFRIO	CUNDINAMARCA	18	18	-2,6
45	SCANDINAVIA PHARMA LTDA.	BOGOTÁ, D.C.	18	17	-7,6
46	LEGRAND COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	16	17	6,2
47	BANCA EXPORTADORA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	9	16	91,4
48	C.I. DULCES LA AMERICANA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	16	16	-3,3
49	MULTIFLORA C.I.	CUNDINAMARCA	15	16	3,5
50	SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A.	BOGOTÁ, D.C.	19	16	-16,3

5.2 Región Antioquia y Eje Cafetero

La región Antioquia y Eje Cafetero, de la cual hacen parte los departamentos de Antioquia, Caldas, Quindío y Risaralda, contribuye con el 25% de las ventas externas no minero-energéticas y concentra el 24% de las compañías exportadoras. Los principales productos de exportación de la región son: café sin tostar 25%, oro en bruto 16% y plátanos frescos 9%.

De acuerdo con su distribución por tamaño, 15% son grandes empresas, 52% pymes y 33% microempresas. Las compañías más grandes concentran el 76% de las exportaciones de la región, la mayor proporción de estas firmas se dedica a la exportación de produc-

tos primarios, siendo las más sobresalientes por monto de exportaciones: La Unión de Bananeros de Urabá, Banacol de Colombia, Cafetera La Meseta y Colcafé.

Las empresas pyme concentran el 20% de las ventas externas realizadas por las empresas de la región. Estas compañías pertenecen a sectores como confección de prendas de vestir, fabricación de artículos de plástico y otros productos elaborados de metal. Por su parte, las microempresas aportan sólo el 4% de las exportaciones regionales y se dedican principalmente al comercio de materias primas agropecuarias y productos alimenticios, seguido de confección de prendas de vestir y cultivo de flor de corte.

Entre los productos más sofisticados de la canasta exportadora de la región destacan: fabricación de plásticos en formas primarias, productos farmacéuticos, jabones, detergentes y perfumes de tocador.

Vale la pena destacar que dentro de las empresas más sofisticadas del país se encuentra ABB Ltda. del departamento de Risaralda, la cual ocupa el puesto 6 a nivel nacional y representa el 5% de las ventas externas de la región en bienes de alta tecnología. Asimismo, se destaca la participación de la Sociedad de Fabricación de Automotores en la exportación de bienes de tecnología media, la cual ocupa el puesto 2 a nivel nacional y contribuye con el 8% de las exportaciones de la región en esta categoría.

Las 50 más exportadoras de la región Antioquia y Eje Cafetero

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
1	C.I.UNIÉN DE BANANEROS DE URABA S.A.	ANTIOQUIA	378	295	-21,8
2	SOCIEDAD DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A.	ANTIOQUIA	278	294	6,0
3	COMER. INTERNACIONAL BANACOL DE COLOMBIA S.A.	ANTIOQUIA	119	132	11,3
4	COMPAÑÍA CAFETERA LA MESETA S.A.	CALDAS	111	114	2,0
5	INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFÉ S.A.	ANTIOQUIA	107	97	-9,3
6	A LAUMAYER Y COMPAÑÍA EXPORTADORES DE CAFÉ S.A.	ANTIOQUIA	81	78	-4,0
7	COOPERATIVA DE CAFICULTORES DE ANDES LIMITADA	ANTIOQUIA	51	76	48,9
8	SOC.DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL BANAFRUT S.A.	ANTIOQUIA	56	70	23,6
9	COMER. INTERNACIONAL JEANS S.A.	ANTIOQUIA	57	66	15,7
10	VILLEGAS Y CIA	RISARALDA	60	66	10,7
11	ENKA DE COLOMBIA S.A.	ANTIOQUIA	79	65	-17,9
12	PRODUCTOS FAMILIA S.A.	ANTIOQUIA	67	59	-11,7
13	BTG PACTUAL COMMODITIES COLOMBIA	QUINDIO	3	52	1.669,8
14	C.I. TROPICAL	ANTIOQUIA	36	49	36,7
15	NUBIOLA COLOMBIA PIGMENTOS	ANTIOQUIA	53	44	-16,4
16	SOC. DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL LEONISA S.A	ANTIOQUIA	54	42	-22,3
17	COMPAÑÍA DE GALLETAS NOEL S.A.	ANTIOQUIA	41	41	-0,2
18	ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S.A.	ANTIOQUIA	45	40	-10,3
19	AVON COLOMBIA	ANTIOQUIA	48	39	-18,9
20	ABB LTDA.	RISARALDA	27	39	41,4
21	C.I. METALES LA UNION	RISARALDA	35	38	6,9
22	INDUSTRIAS HACEB S.A.	ANTIOQUIA	33	36	7,0
23	MABE COLOMBIA	CALDAS	54	33	-38,2
24	COMPAÑÍA NACIONAL DE CHOCOLATES	ANTIOQUIA	35	31	-11,5
25	CRISTALERIA PELDAR S.A.	ANTIOQUIA	90	31	-66,0
26	HOJALATA Y LAMINADOS S.A.	ANTIOQUIA	62	30	-50,9
27	COMPAÑÍA NACIONAL DEL CAFÉ	CALDAS	42	30	-29,6
28	C. I. METALOC	CALDAS	33	29	-12,6
29	O - TEK INTERNACIONAL S.A.	ANTIOQUIA	19	29	51,3
30	ALEXCAFE	RISARALDA	31	28	-11,3
31	INGENIO RISARALDA S.A.	RISARALDA	21	27	24,8
32	AMTEX S.A.	ANTIOQUIA	31	27	-14,4
33	FLORES EL CAPIRO S.A.	ANTIOQUIA	23	26	14,6
34	COLOMBIANA DE CUEROS S.A.	ANTIOQUIA	29	26	-9,6
35	BUSSCAR DE COLOMBIA	RISARALDA	13	25	91,1
36	TERESITA EXPORTADORES DE CAFÉ S.A.	RISARALDA	40	25	-38,1
37	C.I. SUPER DE ALIMENTOS S.A.	CALDAS	30	24	-18,8

Las 50 más exportadoras de la región Antioquia y Eje Cafetero

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
38	INPROQUIM	ANTIOQUIA	24	22	-8,3
39	PLASTIQUIMICA	ANTIOQUIA	29	22	-23,4
40	C.I COINDEX S.A.	ANTIOQUIA	14	22	52,3
41	GROUPE SEB COLOMBIA S.A.	ANTIOQUIA	21	21	2,2
42	CRYSTAL	ANTIOQUIA	26	20	-20,8
43	COMER. INTERNACIONAL INVERMEC S.A.	CALDAS	21	20	-1,4
44	COOPERATIVA COLANTA	ANTIOQUIA	9	20	118,3
45	HADA S.A.	CALDAS	22	20	-8,8
46	TINTAS	ANTIOQUIA	15	19	24,9
47	SOC. DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL CONSULTORÍA	ANTIOQUIA	36	18	-48,4
48	PREBEL S.A.	ANTIOQUIA	21	18	-13,1
49	FLORES DE ORIENTE S.A.	ANTIOQUIA	17	17	-0,1
50	C.I. DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS COLOMBIA	ANTIOQUIA	11	17	47,7

5.3 Región Pacífico

La región Pacífico, conformada por los departamentos de Cauca, Chocó, Nariño y Valle del Cauca, concentra el 10% de las empresas exportadoras del país cuyas ventas ascienden a USD 1.979 millones y contribuye con el 13% de las exportaciones no minero-energéticas, las cuales se concentran en productos como: café sin tostar (11%), caña de azúcar (11%), artículos de confitería (8%) y medicamentos (4%).

El 18% de estas compañías son grandes y aportan el 87% de las exportaciones de la región, donde destacan productos como jabones y detergentes, productos cosméticos, productos químicos y plásticos, entre otros.

Por su parte, las pymes representan el 50% de las firmas exportadoras de la región Pacífico y aportan el 11% del total exportado. El mayor número de las empresas de este segmento corresponde a sectores como confección de prendas de vestir, plástico y productos de metal. Finalmente, las microempresas participan solo con el 3% de las exportaciones.

En materia de sofisticación, se destaca la contribución de la región a las exportaciones de bienes de alta tecnología (33% explicado por la contribución del Valle del Cauca y Cauca), principalmente productos farmacéuticos y fabricación de pilas, baterías y acumuladores eléctricos.

Es importante destacar que menos del 1% de las empresas de la región Pacífico orienta su oferta exportadora a productos primarios, lo cual significa que su canasta exportadora es bastante diversificada y orientada a bienes con valor agregado.

La principal empresa exportadora de la región Pacífico es Colombina, cuyas exportaciones ascienden a USD 228 millones, seguida por empresas como Azucares y Mielles, Johnson & Johnson de Colombia, Mac – Johnson Controls fabricante de pilas, baterías y acumuladores eléctricos, Colgate Palmolive y Genfar, que se destacan en su mayoría por pertenecer a los segmentos más sofisticados.

Las 50 más exportadoras de la región Pacífico

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
1	COLOMBINA S.A.	VALLE DEL CAUCA	417	228	-45,2
2	C. I. DE AZÚCARES Y MIELES S.A.	VALLE DEL CAUCA	191	135	-29,2
3	JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	92	80	-13,6
4	MAC-JOHNSON CONTROLS COLOMBIA	VALLE DEL CAUCA	88	75	-13,9
5	COLGATE PALMOLIVE COMPAÑÍA	VALLE DEL CAUCA	79	70	-10,7
6	GENFAR S.A.	CAUCA	51	57	10,7
7	CARTON DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	66	55	-16,4
8	CABLES DE ENERGÍA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A.	VALLE DEL CAUCA	53	54	3,0
9	RIOPAILA CASTILLA S.A.	VALLE DEL CAUCA	44	47	7,9
10	AGROINDUSTRIAS DEL CAUCA S.A.	CAUCA	43	44	2,7
11	SUCROAL S.A.	VALLE DEL CAUCA	43	40	-8,2
12	CARVAJAL PULPA Y PAPEL S. A.	VALLE DEL CAUCA	41	40	-2,8
13	LABORATORIOS BAXTER S.A.	VALLE DEL CAUCA	34	36	6,2
14	CRISTAR	VALLE DEL CAUCA	52	36	-31,9
15	MONDELEZ COLOMBIA	VALLE DEL CAUCA	66	35	-47,7
16	MANUELITA S.A.	VALLE DEL CAUCA	33	33	-0,3
17	NESTLE DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	46	32	-30,3
18	SUPERTEX S.A.	VALLE DEL CAUCA	27	30	9,9
19	COMESTIBLES ALDOR	VALLE DEL CAUCA	41	30	-26,8
20	QUÍMICOS DEL CAUCA	CAUCA	22	25	14,6
21	STF GROUP S.A.	VALLE DEL CAUCA	27	23	-14,3
22	PLÁSTICOS RIMAX	VALLE DEL CAUCA	24	22	-7,9
23	RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	29	22	-26,4
24	COMPAÑÍA NACIONAL DE LEVADURAS S.A.	VALLE DEL CAUCA	20	21	6,0
25	INGREDION COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	20	20	1,2
26	TECNOQUÍMICAS S.A.	VALLE DEL CAUCA	23	18	-20,5
27	C.I. MANUFACTURAS MODEL INTERNACIONAL	VALLE DEL CAUCA	9	18	98,7
28	GOODYEAR DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	43	18	-57,8
29	INGENIO PROVIDENCIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	16	17	3,7
30	INGENIO PICHICHI S.A.	VALLE DEL CAUCA	18	17	-8,2
31	MORPHO CARDS DE COLOMBIA	VALLE DEL CAUCA	9	16	72,9
32	SANOFI-AVENTIS DE COLOMBIA S.A.	VALLE DEL CAUCA	19	16	-16,3
33	SOC. DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL MIRA LTDA.	NARIÑO	7	16	125,3
34	BSN MEDICAL LIMITADA	VALLE DEL CAUCA	17	16	-7,5
35	RECAMIER S.A.	VALLE DEL CAUCA	16	14	-12,0
36	C.I. DISEÑO Y MODA INTERNACIONAL	VALLE DEL CAUCA	14	13	-5,2

Las 50 más exportadoras de la región Pacífico

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
37	MACROMETALES	VALLE DEL CAUCA	8	13	58,5
38	MAYAGUEZ S.A.	VALLE DEL CAUCA	11	12	12,7
39	EMPAQUES FLEXA	VALLE DEL CAUCA	11	12	9,6
40	SONOCO DE COLOMBIA LTDA	VALLE DEL CAUCA	13	11	-15,1
41	UNILEVER COLOMBIA	VALLE DEL CAUCA	1	11	641,3
42	ALUMINIO NACIONAL S.A.	VALLE DEL CAUCA	12	11	-8,7
43	CARVAJAL EDUCACION	VALLE DEL CAUCA	18	10	-44,3
44	C.I. METALES Y METALES DE OCCIDENTE S.A.	VALLE DEL CAUCA	15	9	-36,0
45	VALLECILLA B Y VALLECILLA M Y CIA.	VALLE DEL CAUCA	7	8	13,1
46	CARVAJAL EMPAQUES S.A.	VALLE DEL CAUCA	11	8	-26,1
47	FUNDICIONES UNIVERSO S.A.	VALLE DEL CAUCA	9	8	-14,9
48	FOGEL ANDINA	VALLE DEL CAUCA	15	8	-46,8
49	COBRES DE COLOMBIA LTDA	VALLE DEL CAUCA	6	7	26,1
50	PAPELES DEL CAUCA S.A.	CAUCA	13	7	-43,7

5.4. Región Caribe

La región Caribe, de la cual hacen parte los departamentos de Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, La Guajira, Magdalena, San Andrés, Providencia y Santa Catalina y Sucre, concentra el 8% del total de compañías exportadoras del país las cuales contribuyen con el 22% de las ventas externas no minero-energéticas de Colombia.

El 22% de las empresas exportadoras son compañías grandes, cuyas ventas ascienden a USD 2.883, las cuales aportan el 89% de las exportaciones no minero-energéticas de la región. Por su parte, el 39% de las exportadoras pertenecen al segmento pyme y contribuyen con el 9% de las ventas externas.

En materia de sofisticación, se encuentra que la canasta exportadora de la región está orientada en

gran medida a la venta de productos con un grado relativo de sofisticación, ya que concentra el 42% de las exportaciones de tecnología media del país.

Bolívar y Atlántico sobresalen por contar con una oferta exportable bastante sofisticada, ya que la suma de sus exportaciones de media y alta tecnología representan el 76% y 44% de las ventas externas de cada departamento, ubicándose por encima de Bogotá, Valle del Cauca y Cundinamarca donde estas participaciones son del 38%, 31% y 29%, respectivamente.

Atlántico es el tercer departamento que más exporta bienes de alta tecnología, con el 11% de las ventas que realiza el país en productos de esta categoría, siendo los medicamentos (81%) y los acumuladores eléctricos (19%) los productos que impulsan esta contribución.

Por su parte, las exportaciones del departamento de Bolívar se concentran principalmente en bienes de tecnología media y contribuyen con el 25% de las exportaciones del país en esta categoría. Una vez se excluyen las exportaciones de ferroníquel, se encuentra que la industria de plásticos jalona este comportamiento con productos como polímeros de propileno, polímeros de cloruro, polímeros de estireno, placas de plástico e insecticidas.

Dentro de las empresas más sofisticadas de la región se destacan Procaps S.A. y Baterías Willard S.A. que ocupan el segundo y décimo puesto a nivel nacional respectivamente, al dedicarse en un 90% a la exportación de productos de alta tecnología. Asimismo, se destaca la participación de Mexichem Resinas de Colombia y Monomeros Colombo Venezolanos las cuales se ubican entre las 10 empresas que más exportan bienes de tecnología media.

Las 50 más exportadoras de la región Caribe

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
1	POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A.	BOLÍVAR	465	386	-17,1
2	MEXICHEM RESINAS COLOMBIA	BOLÍVAR	304	267	-12,4
3	BAYER S.A.	ATLÁNTICO	148	245	65,6
4	DOW AGROSCIENCES DE COLOMBIA S.A.	BOLÍVAR	140	140	0,4
5	C.I. BIOCOSTA S.A.	MAGDALENA	116	128	10,1
6	C.I. ACEPAIMA S.A.	MAGDALENA	97	124	28,2
7	MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A.	ATLÁNTICO	101	105	4,4
8	C.I.TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A.	MAGDALENA	78	97	23,7
9	C.I. ENERGIA SOLAR	ATLÁNTICO	79	94	19,8
10	AJOVER S.A.	BOLÍVAR	92	75	-18,2
11	C.I. BANANEROS UNIDOS DE SANTA MARTA	MAGDALENA	73	75	2,1
12	PROCAPS S.A.	ATLÁNTICO	85	70	-17,7
13	TECNOGLASS S.A.	ATLÁNTICO	38	66	72,8
14	PRODUCTOS AUTOADHESIVOS ARCLAD S.A.	BOLÍVAR	62	64	3,5
15	AMERICAS STYRENICS DE COLOMBIA LTDA.	BOLÍVAR	91	57	-37,8
16	C.I. TEQUENDAMA	MAGDALENA	58	55	-5,1
17	COMEXTUN LIMITADA	BOLÍVAR	75	53	-29,1
18	INDUSTRIAS CANNON DE COLOMBIA S.A.	ATLÁNTICO	47	48	3,1
19	C.I. FARMACAPSULAS S.A.	ATLÁNTICO	51	48	-5,9
20	BIOFILM S.A.	BOLÍVAR	43	44	1,9
21	C.I. PROCAPS S.A.	ATLÁNTICO	30	37	21,8
22	YARA COLOMBIA S.A.	BOLÍVAR	52	35	-32,2
23	LAMITECH S.A.	BOLÍVAR	37	33	-10,5
24	C.I. METAL TRADE LTDA.	ATLÁNTICO	30	32	7,8
25	UNIPHOS COLOMBIA PLANT LIMITED	ATLÁNTICO	35	30	-16,3
26	PRODUCTORA DE CABLES PROCABLES C.I.	ATLÁNTICO	20	29	43,9
27	CURTIEMBRES BUFALO	ATLÁNTICO	24	26	6,0
28	BATERIAS WILLARD S.A.	ATLÁNTICO	21	25	19,6
29	C.I. BANA RICA S.A.	MAGDALENA	22	25	11,4
30	CABOT COLOMBIANA S.A.	BOLÍVAR	46	24	-47,9
31	TENARIS TUBOCARIBE LTDA.	BOLÍVAR	24	24	-2,0
32	EXPOGANADOS INTERNACIONAL	BOLÍVAR	11	21	94,5
33	SOC. DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL RECYCLABLES	ATLÁNTICO	5	20	292,0
34	DUPONT DE COLOMBIA S.A.	ATLÁNTICO	25	20	-18,8

Las 50 más exportadoras de la región Caribe

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var%
			2014	2015	2015/14
35	COMPAÑÍA COLOMBIANA DE TABACO S.A	ATLÁNTICO	34	19	-42,8
36	SEMPERTEX DE COLOMBIA S.A.	ATLÁNTICO	20	17	-13,4
37	C.I. MEXICHEM COMPUESTOS COLOMBIA	BOLÍVAR	17	16	-5,4
38	GRUPO ALIMENTARIO DEL ATLÁNTICO S.A.	ATLÁNTICO	46	16	-65,0
39	C.I. FLORES DE APOSENTOS S.A	ATLÁNTICO	14	15	10,0
40	C.I. COLANDINA COMERCIAL	ATLÁNTICO	12	15	25,5
41	HUNTSMAN COLOMBIA LTDA	BOLÍVAR	13	15	16,8
42	CAMAGUEY S.A.	ATLÁNTICO	13	14	7,9
43	GELCO	ATLÁNTICO	18	14	-20,1
44	CARBOQUÍMICA	BOLÍVAR	24	14	-42,3
45	OCÉANOS S.A.	BOLÍVAR	16	13	-14,4
46	RED CARNICA	CÓRDOBA	0	13	12.907,0
47	ECOFERTIL S.A.	ATLÁNTICO	0	12	N.A.
48	QUÍMICA INTERNACIONAL S.A.	ATLÁNTICO	15	11	-25,4
49	DOW QUÍMICA DE COLOMBIA S.A.	BOLÍVAR	8	11	30,6
50	ACERÍAS DE COLOMBIA	ATLÁNTICO	23	11	-52,7

5.5. Región Oriente

La región Oriente, conformada por los departamentos de Arauca, Boyacá, Casanare, Norte de Santander y Santander, representa el 6% de las empresas exportadoras de Colombia y contribuye con el 2% de las exportaciones no minero-energéticas del país.

El 40% de las empresas exportadoras son pymes y concentran el 59% de las ventas de la región, entre estas se destacan Metales y Ferrosos del Norte, Comercializadora Importes S.A., Recicladora Jaca y Flores San Juan S.A., unidades económicas que se ubican en el departamento de Norte de Santander y se dedican a la exportación de desperdicios, desechos y chatarra, cultivo de flor de

corte y materias primas agropecuarias, actividades que concentran más del 60% del valor de las exportaciones de la región.

El 7% de las firmas exportadoras son grandes compañías y contribuyen con el 30% de las ventas totales de la región. Por su parte, las microempresas representan el 53% de las unidades exportadoras, aportan el 19% a las exportaciones y se dedican a actividades como: la fabricación de calzado de cuero y piel, materiales de construcción y productos alimenticios.

El grado de sofisticación de la oferta exportable de la región es bajo, solo el 7% de las exportaciones tienen contenido tecnológico alto y medio.

“ El 7% de las firmas exportadoras son grandes compañías y contribuyen con el 30% de las ventas totales de la región ”

Las 50 más exportadoras de la región Oriente

Cifras en millones de dólares

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var% 2015/14
			2014	2015	
1	METALES Y FERROSOS DEL NORTE	N. DE SANTANDER	43	52	21,4
2	C.I. IMPORTEX S.A.	SANTANDER	25	27	8,8
3	BRITISH AMERICAN TOBACCO COLOMBIA	SANTANDER	18	25	43,5
4	COMERCIALIZADORA Y RECICLADORA JACA	N. DE SANTANDER	10	12	25,7
5	FLORES SAN JUAN S.A.	SANTANDER	12	11	-9,1
6	C.I. MAXIFLORES	SANTANDER	11	11	-0,2
7	FALCON FARMS DE COLOMBIA S.A	SANTANDER	13	10	-23,4
8	FLORES DE LOS ANDES	SANTANDER	11	10	-9,8
9	INVERPALMAS	SANTANDER	10	9	-5,1
10	LA GAITANA FARMS S.A.	SANTANDER	9	9	1,1
11	RECUPERADORA ARMETAL DE COLOMBIA	N. DE SANTANDER	3	8	233,9
12	AGRICOLA EL CACTUS S.A.	BOYACÁ	11	8	-28,7
13	TURFLOR	SANTANDER	7	7	-2,5
14	C.I. GRANADA LTDA	N. DE SANTANDER	7	6	-7,5
15	AGRÍCOLA EL REDIL	N. DE SANTANDER	6	6	-7,7
16	AGROAROMAS	N. DE SANTANDER	6	6	-3,9
17	LUISA FARMS S.A.	N. DE SANTANDER	5	6	10,7
18	FLORES DE LA HACIENDA	N. DE SANTANDER	6	6	-9,6
19	MOUNTAIN ROSES	N. DE SANTANDER	7	5	-21,9
20	AYURA	N. DE SANTANDER	7	5	-19,8
21	FLORES EL TANDIL	N. DE SANTANDER	6	5	-11,9
22	C.I. SAN JOSE FARMS LTDA	N. DE SANTANDER	6	5	-13,1
23	FLORES CANELON	N. DE SANTANDER	6	5	-16,8
24	FLORES ELCIPRES	N. DE SANTANDER	6	5	-18,9
25	FLORES EL ALJIBE	N. DE SANTANDER	5	5	-5,2
26	JAROMA ROSES S.A.	N. DE SANTANDER	7	5	-28,9
27	AGROPECUARIA EL BUFALO S.A.	SANTANDER	9	4	-47,8
28	COLOMBIANA DE EXTRUSION S.A.	SANTANDER	4	4	15,0
29	PENAGOS HERMANOS Y COMPAÑÍA	SANTANDER	3	4	17,3
30	CERÁMICA ITALIA S.A.	N. DE SANTANDER	10	4	-61,6
31	TRANSEJES TRANSMISIONES HOMOCINÉTICAS DE COLOMBIA S.A.	SANTANDER	4	3	-23,0
32	C.I. CONALEX LTDA.	SANTANDER	1	3	423,4
33	RAMBAL	SANTANDER	3	3	2,7
34	C.I. MACROEXPORT GUTIÉRREZ Y RAMÍREZ	N. DE SANTANDER	7	3	-54,3

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var% 2015/14
			2014	2015	
35	C.I. GASACO	SANTANDER	4	3	-22,5
36	INDUSTRIAS AVM S.A.	SANTANDER	1	2	176,9
37	COMERCIALIZADORA MUNDIAL DE EXPORTACIONES	N. DE SANTANDER	4	2	-41,0
38	RR EXPORTADORES	N. DE SANTANDER	0	2	N.A.
39	CUBEROS PINILLA RAUL ANTONIO	N. DE SANTANDER	2	2	-25,6
40	INDUSTRIAS PARTMO S.A.	SANTANDER	2	2	-24,6
41	TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	SANTANDER	2	2	-19,5
42	INDUSTRIAS LUIS ARMANDO VESGA Y COMPAÑIA LIMITADA	SANTANDER	2	2	0,7
43	MIS BORDADOS LTDA.	SANTANDER	1	1	2,9
44	PROCESADORA NACIONAL CIGARRILLERA S.A.	SANTANDER	2	1	-11,6
45	GRANEX	N. DE SANTANDER	0	1	N.A.
46	GRUPO NOVA S.A.	N. DE SANTANDER	1	1	4,1
47	C. I. KIDDO'S S.A.	SANTANDER	2	1	-27,4
48	EXPOGRANOS SANTANDER	SANTANDER	0	1	N.A.
49	NEXANS COLOMBIA S.A.	SANTANDER	2	1	-41,8
50	ESCALANTE PEÑARANDA LEONARDO	N. DE SANTANDER	0	1	197,6

5.6 Región Amazonía y Orinoquía

Las exportaciones totales de la región suman el 0,01% de las

exportaciones no minero-energéticas del país y en número representan 0,1% de las empresas exportadoras en 2015. Un total de 3 empresas (Orbitec, Fabrica Nacional

de Grasas y Biotech Orius) concentran el 74% de las exportaciones y se dedican a la fabricación de plaguicidas y otros productos químicos y la elaboración de aceites y grasas.

Las más exportadoras de la región Amazonía y Orinoquía

POS.	Razón social	Departamento de Origen	Exportaciones		Var% 2015/14
			2014	2015	
1	ORBIOTEC S.A.S.	META	1.171	671	-42,7
2	FÁBRICA NACIONAL DE GRASAS S.A.	META	0	462	N.A.
3	BIOTECH ORIUS S.A.S.	META	0	328	N.A.
4	C.I. CASA EN MADERA LTDA.	CAQUETÁ	227	285	25,4
5	BAS DE COLOMBIA S.A.S.	META	0	104	N.A.
6	VARGAS CASTRO EDISON ARTURO	META	68	98	43,8
7	HERMANOS TECNIPALMA INGENIERÍA S.A.S.	META	0	15	N.A.
8	BELLO AGRO FERNÁNDEZ E.U.	META	0	2	N.A.

6 Iniciativas Clúster para el fortalecimiento la oferta exportable del país

El entorno actual, caracterizado por una acelerada dinámica de integración comercial y de cambio en los mercados, ha hecho que para las economías regionales sea cada vez más manifiesta la necesidad de crear nuevas ventajas y diseñar mecanismos e instrumentos para el fortalecimiento y crecimiento empresarial con el fin de lograr responder exitosamente a las nuevas demandas y retos del mercado.

En este contexto, las regiones han desarrollado esquemas de organización, articulación y cooperación entre empresarios e instituciones de apoyo, con el propósito de construir ventajas competitivas, a través de clústeres y cadenas productivas. Los enfoques de desarrollo basados en clústeres se han convertido en los últimos años en una herramienta eficaz para mejorar la competitividad, a través de mecanismos de colaboración público-privada, que articulan el tejido empresarial y permiten la generación de una serie de sinergias operativas que facilitan los procesos de innovación, generan rendimientos a escala crecientes y permiten intensificar la velocidad

de la comunicación e interacción entre los miembros.

Dadas las ventajas que los clústeres representan para los empresarios, regiones y la focalización de la política pública, surgen las *Iniciativas clúster* como esfuerzos organizados que buscan facilitar la conexión entre empresarios y propiciar espacios de articulación y coordinación con la academia y el gobierno, cuyo último fin es el de apoyar el crecimiento y la competitividad de las regiones.

En Colombia, a partir del trabajo de las Cámaras de Comercio, Alcaldías, Gobernaciones, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo e iNNpulsa, a través del programa Rutas Competitivas, se ha apoyado a las empresas y regiones en la definición de su estrategia y en la identificación de segmentos de negocio más atractivos y sofisticados en los cuales competir. Como resultado, el país cuenta hoy con 83 iniciativas clúster en diferentes regiones que integran a más de 10.000 empresas.

Los departamentos que han logrado mayores avances en la con-

solidación de las iniciativas clúster son: Antioquia, Valle del Cauca, Bogotá y Atlántico, producto del desarrollo de estrategias y una política articulada entre las Cámaras de Comercio de cada departamento e iNNpulsa, y los esfuerzos de actores locales y nacionales que han permitido la construcción de capacidades locales y han desarrollado agendas en pro de la competitividad y productividad de las regiones.

Medellín, a través de la *Comunidad Clúster*, ha desarrollado una hoja de ruta para seis de sus iniciativas en los sectores de construcción, medicina y odontología, energía eléctrica, textil/confección, diseño y moda, tecnologías de la información y las comunicaciones y turismo de negocios, ferias y convenciones. Según la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, estas iniciativas explican en promedio el 32% de cada punto de crecimiento del PIB y contribuyen con el 43,9% de las exportaciones industriales de Antioquia.

Por su parte, la Cámara de Comercio de Cali priorizó cinco iniciativas: bionergía, excelencia clínica,

proteína blanca, bienestar y cuidado personal y macrosnaks. En 2015, las exportaciones de los productos relacionados con los clústeres ascendieron a USD 1.561 millones, comportamiento explicado principalmente por la alta participación de la industria de macrosnaks, un sector en el que el Valle del Cauca es líder con una participación del 67%, de acuerdo con los datos reportados por la Cámara.

De la misma manera, la Cámara de Comercio de Bogotá ha diseñado el concepto de *Valor Compartido* con el que ha impulsado 13 iniciativas clúster a la fecha, de las cuales, más del 70%, hacen parte de la oferta exportable del departamento. En materia de sofisticación cabe destacar el clúster de cosméticos, el cual aporta 4% del PIB de la región y, bajo la estrategia de desarrollar innovación en la producción y la utilización de ingredientes naturales como diferencial competitivo, se ha posicionado internacionalmente como un referente de especialización en estos productos. Actualmente, el principal reto de este sector es conquistar un mayor número de mercados, pues, según el Mapa Regional de Oportunidades (Maro), el número de destinos priorizados para los productos catalogados como preparaciones de belleza y maquillaje y preparaciones capilares suman 66.

La Cámara de Comercio de Barranquilla, bajo la óptica de redes estratégicas de negocios, está trabajando en la construcción de capacidades locales en cinco

iniciativas clúster: insumos agroindustriales, logística, salud-farma, muebles y diseño de moda y estilo de vida, de los cuales se destaca por su grado de sofisticación el clúster salud-farma, que participa con el 4,3% del PIB de la región, comprende alrededor de 1.453 empresas y 216.485 empleados, aproximadamente. Su monto de ventas asciende a USD 2.000 millones.

Asimismo, sobresale el clúster de servicios logísticos, que integra a cerca de 490 empresas y genera más de 8.948 puestos de trabajo.

Apartir del cruce de información de la oferta exportable de cada departamento con el de las iniciativas clúster existentes, se pudo determinar que el 64% de estas iniciativas hacen parte de la oferta exportable de los departamentos, indicio de una convergencia de esfuerzos de política de desarrollo productivo tanto a nivel regional como nacional y de apoyo al sector exportador colombiano que puede aumentar.

Las apuestas productivas deben orientarse cada vez más a bienes sofisticados, ya que se identificó también que solo el 20% de estas iniciativas pertenece a sectores de tecnología media y alta (tabla 6). Para ello, es necesario que las políticas regionales apoyen aspectos claves que agreguen valor a la productividad de las empresas como al nivel de innovación y formación de capital humano calificado. De igual forma, resulta valioso profundizar en los niveles de integración de los diferentes sectores económicos para facilitar su ingreso a cadenas globales de valor y permitan una

respuesta más ágil a las variaciones de la demanda de los mercados.

En definitiva, uno de los retos en materia de competitividad que enfrentan las empresas es contar con productos y/o procesos diferenciados e innovadores. En este sentido, entendiendo que no es posible exigir que una economía sea competitiva si sus empresas no lo son, resulta necesario seguir propiciando la creación de una base de conocimiento común, un entorno favorable para la inversión, la capacitación del capital humano y continuar facilitando la constitución de empresas formales.

Así también, se debe continuar fomentando la innovación, dado que las empresas y regiones que más lo han hecho a través de inversión, el traspaso de conocimiento, el fortalecimiento de las relaciones de la academia, el sector público y el privado, y han apoyado con mayores recursos la investigación, son las que más resultados positivos han obtenido.

“ Se pudo determinar que el **64%** de estas iniciativas hacen parte de la oferta exportable de los departamentos ”

Tabla 6. Iniciativas clúster

Macrosector	Sector	Iniciativa clúster	Sectores Exportadores	Intensidad Tecnológica
Minero	Petróleo y bienes y servicios	Oil & gas, petróleo, hidrocarburos	√	Productos Primarios
Agropecuario	Productos e insumos agrícolas	Café, confique, banano, fruta	√	Productos Primarios
	Pesca y acuicultura	Piscícola	√	Productos Primarios
Agroindustria	Alimentos y Bebidas	Macrosnaks, fruta fresca, lácteos	√	Productos Primarios/ Manufacturas basadas en recursos naturales
	Aéreo y aeroespacial	Aeroespacial		Alta Tecnología
	Astillero	Náutico		Media Tecnología
	Cuero y calzado	Calzado, cuero, marroquinería y sus manufacturas, textil, confección, diseño y moda, ártemis	√	Baja tecnología
	Confección y moda	Prendas de vestir, confique, textil-confección, norte de la moda	√	Baja tecnología
	Cosméticos y productos de aseo	Cosméticos, bienestar y cuidado personal	√	Media Tecnología
	Editorial y medios	Comunicación gráfica	√	Otras Transacciones
	Farmacéutico e insumos y equipos médicos	Excelencia clínica	√	Alta Tecnología
	Metalmeccánico y siderúrgico	Cadena Metalmeccánica	√	
Industria	Muebles	Amoblar-c	√	Baja tecnología
	Papel, cartón y sus derivados	Comunicación gráfica	√	Baja tecnología
	Químico	Bienestar y cuidado personal	√	Media Tecnología
	Joyería y bisutería	Joyería y bisutería, textil confección moda y diseño	√	Baja tecnología
	Entretenimiento e industrias creativas	Industrias culturales y contenido, música, turismo de negocios, ferias y convenciones, industrias creativas, TIC	√	Otras transacciones
	Textil	Textil-confección	√	Baja tecnología
	BPO&O Y KPO	Tecnologías de la información y comunicación (TIC), Novitas BPO/ITO/KPO	√	
	Energía y bienes y servicios conexos	Energía eléctrica y Bioenergía		
	Logística, transporte y distribución	Ruta competitiva logística, logística y transporte		
	Turismo y restaurantes	Eventos, paisaje cultural, naturaleza	√	
	Software, TI y telecomunicaciones	TI- TIC	√	
Servicios	Salud y otros servicios sociales	Salud, salud competitiva, medicina y odontología	√	Alta Tecnología
	Servicios empresariales	Turismo de negocios ferias y convenciones		
	Telecomunicaciones	TIC	√	
	Construcción y finca raíz	Arcillas competitivas, bienes raíces desarrollo y construcción		Baja tecnología

Fuente: Elaboración propia con base en Red Clúster

Notas técnicas

Los datos registrados en este cuadro se obtienen a partir de los datos oficiales de comercio exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y el Registro Único Empresarial y Social – RUES-. A continuación, se presentan los conceptos metodológicos utilizados para el desarrollo de la presente investigación:

Empresa Exportadora:

Empresas que han declarado operaciones de exportación en el año considerado independiente del valor declarado, a excepción de las empresas que reportan exportaciones en las partidas arancelarias descritas en el Cuadro 1¹.

Origen de la exportación:

La asignación de cada empresa a una región se realiza atendiendo el criterio de origen de la exportación y no de localización de la empresa. En este sentido, una empresa es exportadora de determinada región si sus exportaciones se originan en más del 60% desde esa región.

Cuadro 1. Partidas arancelarias excluidas de la caracterización de empresas exportadoras

Subpartida Arancelaria	Descripción Arancelaria
9701100000	Cuadros pinturas y dibujos hechos totalmente a mano con exclusión de los dibujos de la partida 49.06 y de los artículos decorados a mano “collages” y cuadros similares.
9701900000	Los demás cuadros, pinturas y dibujos hechos totalmente a mano con exclusión de los dibujos de la partida 49.06 y de los artículos decorados a mano “collages” y cuadros similares.
9702000000	Grabados, estampas y litografías originales.
9703000000	Obras originales de estatutaria o de escultura, de cualquier materia.
9705000000	Colecciones y especímenes para colecciones de zoología, botánica, mineralogía o anatomía, o que tengan interés histórico, arqueológico, paleontológico, etnográfico o numismático.
9706000000	Antigüedades de más de 100 años.
9803000000	Envíos urgentes por avión y paquetes postales.
9804000000	Objetos de arte o colección y antigüedades clasificados por el capítulo 97 del arancel de aduanas, de valor cultural nacional o internacional que exporten entidades públicas o privadas sin fines de lucro dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios culturales.
9805000000	Menajes.
9806000000	Objetos de arte clasificados por las partidas 97.01, 97.02 y 97.03 del Arancel de Aduanas.

¹ Nuestro agradecimiento a la Dirección de Información Comercial de ProColombia por su apoyo en la definición de los criterios para la caracterización del tejido empresarial exportador del país y la identificación.

Intensidad tecnológica:

La caracterización de los patrones de especialización tecnológica de las exportaciones se realizó con la clasificación propuesta por Sanjaya Lall (2000) en el documento *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998*, tomando como referencia la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI-Rev 2).

Grado de intensidad tecnológica de la empresa:

Para caracterizar el grado de intensidad tecnológica se identifica si más del 60% del valor de exportaciones de la empresa se concentra en un segmento determinado, por ejemplo, si el 70% del valor exportado por la empresa "X" corresponde a productos de alta tecnología y 30% a productos otros productos,

entonces se categoriza a la empresa como exportadora de bienes de alta tecnología.

Número de productos exportados:

El cálculo corresponde al número de subpartidas arancelarias con base en el sistema armonizado cuyo valor de exportación es superior a USD 1.000.



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio