

¿Cómo se comportan las pymes en el sector exportador de Norte de Santander en el último año?

¿How Do Small And Medium Businesses Behave In The North Santander Export Sector In The Last Year?

*Yulieth Alexandra Contreras Guate*¹

*Daniel Guillermo Castillo Sayago*²

*Ender José Barrientos Monsalve*³

Recibido: Noviembre de 2019

Aceptado: Abril de 2020

Resumen

En Norte de Santander se ha fortalecido el sector exportador para el año 2019, constituyéndose en un claro ejemplo de internacionalización que ha conducido a que el departamento ocupe el primer lugar en el noveno pilar del índice de diversificación de oferta exportable de Colombia, donde Procolombia destaca oportunidades en cuatro cadenas: agroalimentos, industrias, metal mecánica y moda. A partir de la pérdida del mercado venezolano, el departamento sigue abriendo oportunidades comerciales hacia destinos como Perú, México, Honduras, Uruguay y el Caribe con materiales de construcción; México, Guatemala y Costa Rica con calzado y confecciones. El año pasado no fue malo para el comercio exterior de la región, pues el monto de las exportaciones ascendieron a 308,7 millones de dólares en 2018, sin contar petróleo y sus derivados, según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. Esta cifra significó un crecimiento del 46,6% frente al mismo periodo de 2017, cuando el monto alcanzó los 210,7 millones de dólares. En el caso de las exportaciones no mineras, el valor fue de 35,3 millones de dólares, de los cuales 11,9 millones corresponden a Venezuela.

Palabras clave: Exportación, Pymes, Economía, Mercado, producto.

Abstract

In Norte de Santander, the export sector has been strengthened for the year 2019, becoming a clear example of internationalization that has led the department to occupy the first place in the ninth pillar of the index of diversification of the exportable supply of Colombia, where Procolombia highlights opportunities in four chains: agrifood, industry, mechanical metal and fashion. Following the loss of the Venezuelan market, the department continues to open up commercial opportunities to destinations such as Peru, Mexico, Honduras, Uruguay and the Caribbean with construction materials; Mexico, Guatemala and Costa Rica with footwear and clothing. Last year was not bad for the region's foreign trade, since the amount of exports amounted to 308.7 million dollars in 2018, not counting oil and its derivatives, according to data from the National Administrative Department of Statistics. This figure meant a growth of 46.6% compared to the same period in 2017, when the amount reached 210.7 million dollars. In the case of non-mining exports, the value was US\$ 35.3 million, of which US\$ 11.9 million corresponded to Venezuela.

Keywords: Export, small and medium businesses, Economy, Market, product

¹ Estudiante de Administración de Negocios Internacionales, Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, ya_contreras@fesc.edu.co, Cúcuta-Colombia

² Estudiante de Administración de Negocios Internacionales, Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, dg_castillo@fesc.edu.co, Cúcuta-Colombia

³ Docente de Administración de Negocios Internacionales, Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, ej_barrientos@fesc.edu.co, Cúcuta-Colombia



Introducción

Con el estudio de los antecedentes y las características esenciales de la PYMES productoras en Norte de Santander acompañado del diagnóstico, se obtiene un verdadero conocimiento de las mismas, que permite una ubicación del ámbito laboral. Actualmente en una época de expansión, de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, (De Avila 2017), como lo es el cambiante mundo del marketing, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia asegurar el éxito de las empresas haciendo uso de la técnicas y herramientas, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado que comprende temas como los son, la competencia, los canales de distribución, los lugares de venta del producto, la publicidad y el precio. (Barrientos 2019). La frase clave es conocer el mercado, las necesidades de éste, es decir, los consumidores son los que dan la pauta para poder definir mejor lo que se va a vender y a quienes. Podemos dar a conocer los siguientes objetivos: Medir los factores de crecimiento o decrecimiento de las PYMES en el sector exportador del último año en el departamento Norte Santandereano y que efectos trajo consigo a la región. Identificar cuales fueron los sectores donde hubo mayor crecimiento en sus exportaciones. Analizar los contextos de la exportación en norte de Santander. Definir los factores que hicieron posible el aumento de las exportaciones en la región ((Garmendia 2015).

La investigación comprende un análisis de los mercados potenciales de las PYMES productoras de en Norte de Santander, buscando un buen prestigio y concientización en adquirir los productos, para demostrar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas estableciendo mejoras en la producción. La investigación constituye un desafío de grandes proporciones ya que se trató con técnicas no convencionales en el campo del marketing, dadas las diferentes variaciones sociales y económicas, que sea compatible con los intereses a mediano plazo en la investigación de mercados, venta cruzada, estableciendo objetivos e influyendo en la necesidad y actividades de promoción, dando una adecuada distribución de productos según su relación y calidad (Arango 2016).

Planteamiento del problema

Esta claro que los negocios internacionales es parte fundamental de la vida diaria de los seres humanos, donde la idea principal es llegar a un acuerdo entre dos o mas partes con el fin de intercambiar recursos, productos o servicios con la intención de tener algun beneficio monetario. Este tipo de negociaciones son basicamente dos que son las importaciones y las exportaciones, donde basicamente es la entrada o salida del territorio nacional de productos o servicios. De acuerdo a esto se observar como se encuentra las exportaciones a nivel mundial e identificar que este es parte fundamental del comercio internacional ya que de cierta forma ayudan en el crecimiento de una nación, por muchos factores como la entrada de divisas al país, pagos arancelarios que contribuyen ,entre otros.(Rivero 2016) y (soto 2016), Hoy en día las exportaciones en el mundo han sido un poco afectadas, por la tensión que hay entre Estados Unidos y China, generando que el precio del dólar en estos momentos este en alza, se crea cierta incertidumbre en los empresarios al momento de realizar una exportación o importación, ya que el dólar es la moneda a utilizar por lo general en este tipo de operaciones y no tenerse claro si se mantenga o baje afectando claramente el bolsillo de las empresas (Maldondo 2016) Los nuevos Aranceles impuestos a los productos mas comercializados, debilitaron de cierto modo el crecimiento economico mundial. Pero aunque las cosas se vean dificiles, las naciones siguen exportando en ciertas partes su crecimiento se ve claranamente y hay un flujo constante del dinero (Yances 2017).

En Colombia las exportaciones con respecto años anteriores, han tenido un crecimiento sobre todo las exportaciones del petroleo y productos derivados, manufacturas, agropecuarios, alimentos y bebidas, entre otros según las estadísticas del DANE. Lo cual es un balance positivo para el sector, no solo con la llegada de divisas, si no tambien generando la creación de industria y nuevos empleos con el fin de exportar, mejorando la calidad de vida de los colombianos (La Republica 2019). Cosas positivas se ven para los exportadores que ven un futuro viable para sus empresas y con las creación

de nuevos tratados y acuerdos con países, favorece aun más todas estas operaciones, ahorrándose los gravámenes arancelarios y volviendo los productos mas atractivos para los países que desean importar en nuestro país. (Albarracín 2017).

En el mismo país rico en materia prima y que con el paso del tiempo, cada vez se vuelve mas industrializado y debe aprovechar todo estos puntos a favor que tiene en comparación a otros países, que son ricos en industria pero pobres en materia prima, (Arrieta 2018) en algunos casos por factores climatológicos, no dejan que se tengan cultivos durante todo el año, como si se puede en Colombia que tenemos un clima tropical y es un punto positivo que debemos saber aprovechar y crear conexiones con todos estos países y mejorar nuestras relaciones, generando mayores ventas a estos países. Según el más reciente informe del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Con todos estos datos lo que se busca es responder ¿cómo se comportan las pymes en el sector exportador de norte de santander en el último año? Esta es la razón de esta investigación, ya se sabe que las exportaciones han crecido, pero ¿esto es así para todas las empresa? (Manjarres 2017), O solo las grandes empresas en Norte de Santander son las beneficiadas, por eso se analizara los datos y registros de las Pymes para observar su comportamiento de una forma clara y consisa de estas. (Maldonado 2016) y (Marulanda 2019).

Marco Teórico

En esta investigación se encuentran una gran cantidad de conceptos fundamentales que debe conocer todo negociador internacional, para su posterior manejo en su campo laboral. Se debe tener conceptos claros como las PYMES que es el acrónimo utilizado a la hora de hablar de pequeñas y medianas empresas. Estas, generalmente suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocio e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles en pequeñas ciudades como en Cúcuta encontramos una gran gran cantidad de estas pymes que es por donde empezó toda gran empresa, su única intención es mantenerse en el mercado y crecer

en patrimonio y activos, generando mayores utilidades para los empresarios (Bernal 2018).

Se debe tener claro el concepto de exportación e importación, como esta investigación se centra en las exportaciones debemos saber que las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional, esta claro que las exportaciones están aumentando en Colombia y en Norte de Santander y eso genera motivación para las pymes que desean empezar a exportar (Marulanda 2019).

Al hablar de exportaciones encontramos conceptos como la zona franca De acuerdo con la Ley 1004 del 2005, se define como un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. (Blanco 2016) y (Castro 2018), que genera ciertos beneficios para los exportadores e importadores como la exoneración de algunos impuestos y demás beneficios (Caraballo 2017).

El estado también ofrece sistemas especiales como lo es el Plan Vallejo que es la formulación de la política de desarrollo económico de Colombia que permite el ingreso de materias primas, insumos y bienes de capital, libres de derechos aduaneros, a cambio de exportaciones equivalentes generando un aumento en las importaciones y a la vez exportaciones generando una mayor competitividad en los productos a exportar, con los beneficios que este ofrece (Castro 2016).

Materiales y métodos

El presente informe aporta los conocimientos necesarios sobre el crecimiento de las exportaciones en norte de Santander en el último año, dato de vital importancia ya que la economía cada vez es más volátil. Se encuentran algunos datos consignados sobre las exportaciones en norte de Santander que afirman que los negocios hechos por la industria manufacturera,

crecieron los últimos 6 meses en cifras consideradas (LA OPINION,2018) lo que nos muestra un avance en los tratados con empresas extranjeras, que sin duda promueve el desarrollo como departamento, se dice que el desempeño en el departamento este año ha estado por encima de el de otros años en cuanto a las exportaciones no minero energéticas con al menos unos 15,2 dólares a favor. Además, es necesario conocer cuáles son los productos que más exporta norte de Santander para poder tener una noción sobre cómo incurrir en el mercado, estos son productos tales como los artículos de hogar, oficinas y hoteles, agrícolas, calzado y productos agroindustriales. La metodología trabajada por fue un método cualitativo de apoyo documental descriptivo que implicó observar

y puntualizar el comportamiento de las pequeñas empresas.

La investigación aplicada a las empresa empresas que darnos a conocer a continuacion fue la descriptiva aplicando el método observacional, allí podemos identificar mediante porcentajes; los cuales son las fortalezas, debilidades y aspectos que deba mejorar en su entorno competitivo ; se hizo una recoleccion con mas de dos empresas. Toda la información conseguida a través de este cuestionario es de vital importancia. Según el DANE ha estado en constante incremento debido a la llegada de tanto migrante venezolano, el comercio en zona de frontera ha estado en su mejor momento.

Resultados y análisis

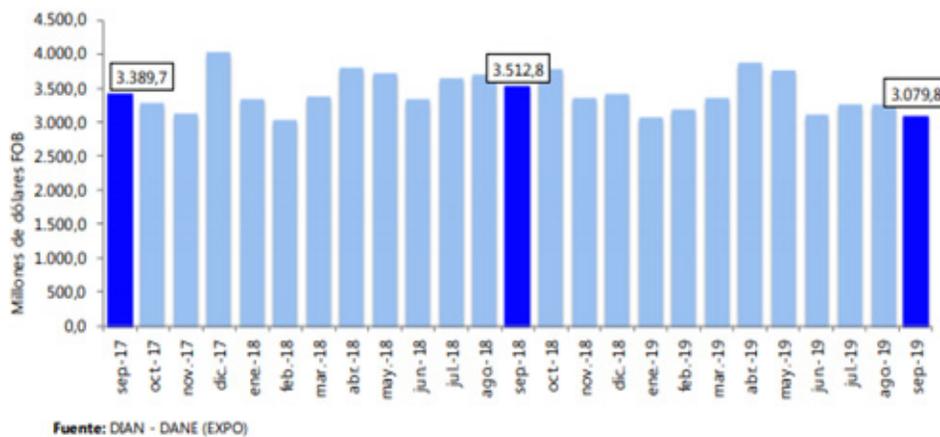


Figura 1 Valor FOB de las exportaciones (millones de dólares FOB) – Septiembre 2017-2019

Fuente: DIAN

Se puede observar de acuerdo con la información de exportaciones procesada por el DANE y la DIAN, en septiembre de 2019 las ventas externas del país fueron US\$3.079,8 millones FOB y presentaron una disminución de 12,3% en relación con septiembre de 2018; este resultado se explicó principalmente por la caída de 24,0% en las ventas externas del grupo de Combustibles y productos de las industrias extractivas. En el mes de referencia, las exportaciones de Combustibles y productos de las industrias extractivas participaron con 53,8% del valor FOB total de las exportaciones; así mismo, Manufacturas con 23,5%, Agropecuarios, alimentos y bebidas 16,9%, y otros sectores con 5,8%. En septiembre de 2019 se exportaron 16,5 millones de barriles de petróleo crudo, lo que representó una caída de 10,1% frente a septiembre de 2018.



Figura 2 Cultivo Palma
Fuente: Fedepalma 2018

Agro alimentos En Cúcuta y su área metropolitana hay un acompañamiento a empresas productoras y comercializadoras, con casos de éxito de exportación de cebolla ocañera a Estados Unidos, (Duran 2018), así como aceite de palma a Ecuador. “Vamos a poner en marcha una procesadora de frutas en la Zona Franca (de Cúcuta) con un gran potencial exportador, así como pisos y acabados cerámicos y en gres, confecciones y calzado”, dijo Santoro. Según los Palmicultores del Norte (Palnorte), el gremio produjo 53.000 toneladas en 2018, las cuales se exportaron a través de una comercializadora internacional que lleva el producto al puerto de Rotterdam (Holanda), de donde sale a diferentes partes de Europa. Otros sectores como el avícola, los azúcares, la miel, las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, el café y sus derivados también tienen potencial de exportación. Según Maribel Cárdenas, líder regional de la Asociación Hortofrutícola de Colombia (Asohofrucol), la uchuva, gulupa y los aguacates has y Lorena son los productos del departamento que ya se abrieron mercado en las islas del Caribe y Europa.

Conclusiones

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son una parte fundamental de una economía dinámica y saludable. Su incremento y crecimiento aumentan la competencia y fortalecen el ecosistema emprendedor, impactando positiva y significativamente en la innovación y la productividad agregada. Las PYME constituyen alrededor del 90% de las empresas en un país típico de América Latina y el Caribe y emplean

la mayor parte de la fuerza laboral (cerca del 70%). Y tienden a crear una gran porción de los nuevos empleos: a pesar de tener una elevada mortandad, el efecto neto tiende a ser positivo. Sin embargo, las PYME en la región presentan un bajo nivel de internalización, en comparación con sus pares de países desarrollados u otras economías emergentes, o incluso con respecto a empresas grandes en su mismo sector y país.

Sin embargo, las empresas enfrentan múltiples obstáculos cuando intentan entrar en mercados externos. Tienen que contactar clientes en el exterior, identificar oportunidades de negocio, aprender sobre canales de distribución y procedimientos administrativos, entre otros aspectos. Todas estas actividades generan un caudal de información que puede ser utilizado por otras empresas sin (o con menor) costo adicional. Este escenario genera un problema de free-riding (“parasitismo”) en la búsqueda de compradores externos, dado que el pionero revela información de mucho valor, que puede ser usada por otras empresas para imitar su comportamiento. En este contexto, donde los retornos privados de los pioneros son menores que los retornos sociales, los incentivos del mercado suelen llevar a un nivel subóptimo de inversión en la exploración de mercados internacionales.

Referencias

- Albarracín Muñóz, M., García Arenas, L., & García, C. (2017). Riesgo financiero: una aproximación cualitativa al interior de las mipymes en Colombia. *Aglala*, 8(1), 139-160
- Arrieta Rodríguez, D. A., Lora Guzmán, H., & Sánchez González, J. (2018). Análisis de las empresas de Cartagena del sector logístico portuario basado en el modelo de configuración estratégica de Danny Miller. *Aglala*, 9(1), 62-90.
- Arango-Serna, M. D., Gutiérrez-Sepúlveda, D., & Ortiz-Vásquez, L. F. (2016). Análisis del comercio exterior de autopartes en Colombia. *Respuestas*, 21(2), 71 - 79. <https://doi.org/10.22463/0122820X.777>

- Barrientos Monsalve, E. J., Morris Molina, L. H., Cárdenas Guitiérrez, J. A., & Sisa Vargas, A. (2019). Management of intangibles in agricultural organizations as a competitive advantage. *Respuestas*, 23(S1), 127 - 130. <https://doi.org/10.22463/0122820X.1614>
- Bernal Payares, O. (2018). Planeación estratégica y sostenibilidad corporativa. *Conocimiento Global*, 3(1), 50-55. Recuperado a partir de <http://conocimientoglobal.org/revista/index.php/cglobal/article/view/27>
- Blanco Rangel, I. (2016). Apuntes sobre Colombia a propósito de su internacionalización y otros desafíos. *Aglala*, 7(1), 209-224.
- Caraballo Julio, J., & López Mercado, J. (2017). La inversión extranjera y su incidencia en el desarrollo productivo del sector turismo en Cartagena. *Conocimiento Global*, 2(1), 41-55. Recuperado a partir de <http://conocimientoglobal.org/revista/index.php/cglobal/article/view/15>
- Castro Alfaro, A. (2016). Estrategias para la disminución de la carga impositiva en las organizaciones empresariales. *Enfoque Disciplinario*, 1(1), 21-34. Recuperado a partir de <http://enfoquedisciplinario.org/revista/index.php/enfoque/article/view/6>
- Castro Alfaro, A., Caballero Tovío, A., & Palacios Rozo, J. (2018). La competitividad potencial del puerto de Cartagena: una oportunidad para el comercio exterior. *Aglala*, 9(1), 22-40.
- Dane (2019) Boletín técnico de exportación. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_sep19.pdf
- Dane (2020) Exportaciones información marzo 2020. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Durán Velásquez, L. (2018). Estrategia de gestión basada en el cuadro de mando integral para la empresa Herramental C.A. ubicada en municipio Iribarren, Estado Lara. *Enfoque Disciplinario*, 3(1), 49-71. Recuperado a partir de <http://enfoquedisciplinario.org/revista/index.php/enfoque/article/view/12>
- de Avila Pertuz, E., & Díaz Franco, A. (2017). Articulación del sistema ferroviario con los puertos marítimos y fluviales colombianos como alternativa estratégica para mejorar la competitividad internacional. *Conocimiento Global*, 2(1), 69-73. Recuperado a partir de <http://conocimientoglobal.org/revista/index.php/cglobal/article/view/18>
- Garmendia Mora, J. C. (2015). Competencias gerenciales de los empresarios de las pymes fronterizas, su realidad contextual y su éxito. *Aibi Revista De investigación, administración E ingeniería*, 3(2), 10-17. <https://doi.org/10.15649/2346030X.511>
- Rivero, F., & Vivas, F. (2016). Análisis de los mecanismos de promoción de exportación de especies acuícolas: camarones (*palaeomon serratus*) en la República Bolivariana de Venezuela durante el periodo 2005-2009. *Conocimiento Global*, 1(1), 55-77. Recuperado a partir de <http://conocimientoglobal.org/revista/index.php/cglobal/article/view/24>
- Soto Lozada, J. (2016). Factor de competitividad financiera y contable de las organizaciones en Cartagena. *Enfoque Disciplinario*, 1(1), 1-13. Recuperado a partir de <http://enfoquedisciplinario.org/revista/index.php/enfoque/article/view/4>
- Yances Córdoba, L., Lozano Leiva, I., Rodríguez Ramírez, J., Roperó Fernández, E., & Solar Manjarrez, G. (2017). Incidencia de la inversión extranjera en el desarrollo productivo de la sociedad terminar de contenedores de Cartagena S.A. (Contecar). *Conocimiento Global*, 2(1), 1-8. Recuperado a partir de <http://conocimientoglobal.org/revista/index.php/cglobal/article/view/12>

Maldonado PintoJ. E. (2016). LA GESTIÓN AMBIENTAL COMO CULTURA DE RSC DE LAS PYMES DEL SECTOR ARCILLA DEL MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA Y SU ÁREA METROPOLITANA, COLOMBIA. Mundo FESC, 5(10), 5-13. Recuperado a partir de <https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/mundofesc/article/view/66>

Manjarrez, G. (2017). Incidencia de la inversión extranjera en el desarrollo productivo de la sociedad terminar de contenedores de Cartagena S.A. (Contecar). Conocimiento Global, 2(1), 1-8. Recuperado a partir de <http://conocimientoglobal.org/revista/index.php/cglobal/article/view/12>

Maldonado PintoJ. E. (2016). La gestión ambiental como cultura de rsc de las pymes del sector arcilla del municipio de san josé de cúcuta y su área metropolitana, colombia. Mundo FESC, 5(10), 5-13. Recuperado a partir de <https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/mundofesc/article/view/66>

Marulanda AscanioC., Bastos OsorioL. M., Gómez MinaL., & Barrientos MonsalveE. J. (2019). Analysis of the main labor market indicators by gender in Cúcuta in the period 2010-2017. Mundo FESC, 8(15), 90-97. Recuperado a partir de <https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/mundofesc/article/view/363>

Fedepalma (2018) Informa de gestión fedepalma. Recuperado de http://web.fedepalma.org/sites/default/files/files/Fedepalma/Informe-Fedepalma-2018_compressed.pdf