



Munich Personal RePEc Archive

Working document. Effects of changes in the exchange rate cop/usd in the export of textile garment in medellin sector guayaquil lustro 2004-2008.

Anzoategui Zapata, Juan Camilo

Universidad Autónoma Latinoamericana - Facultad de Economía

30 October 2009

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/62046/>

MPRA Paper No. 62046, posted 23 Apr 2015 11:04 UTC

**DOCUMENTO DE TRABAJO. EFECTOS DE LAS VARIACIONES DE LA TASA
DE CAMBIO DÓLAR-PESO EN LAS MIPYMES EXPORTADORAS DEL
SECTOR TEXTIL CONFECCION EN MEDELLIN SECTOR GUAYAQUIL
LUSTRO 2004-2008.**

CONTENIDO

PROBLEMA	4
TITULO DEL PROYECTO.....	4
PLANTEAMIENTO Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
JUSTIFICACIÓN	4
OBJETIVOS	5
OBEJETIVO GENERAL.....	5
OBJETIVO ESPECÍFICO	5
MARCO TEÓRICO.....	6
METODOLOGÍA.....	17
RECOPIACIÓN DE DATOS	18
ANÁLISIS DE DATOS.....	24
CONCLUSIONES.....	30
OBJETIVO 1	30
OBJETIVO 2	32
OBJETIVO 3	35
OBJETIVO 4	39
OBJETIVO 5	40
OBJETIVO 6	43
OBJETIVO 7	47
OBJETIVO 8.....	48

INTRODUCCION

En los hechos, los movimientos dentro del mercado de divisas, son tan importantes que los gobiernos fijan políticas tendientes a controlar la fluctuación de sus monedas en el mercado mundial. Haciéndolo, ellos esperan asegurarse de que sus monedas no se aprecien o deprecien demasiado contra otras monedas, afectando no solo el balance de importaciones y exportaciones, sino la economía global de sus países.

En el caso de la microempresa y como la afecta el dólar o en el caso planteado como afecta la tasa de cambio a los microempresarios teniendo en cuenta que las cifras evidencian la positiva incidencia del sector micro empresarial en la economía del país. El 96% de los establecimientos actuales de Colombia son microempresas y desde el año 1990 hasta el 2005 estas unidades de negocios mantienen una representativa participación en el PIB, al igual que en el aporte al empleo, el cual representa más del 50% del total de ocupados en el país. En este orden de ideas, las MIPYMES se convierten en una conglomeración de empresas de suma importancia para el desarrollo del país, y se hace relevante profundizar en el comportamiento de la tasa de cambio a través del lustro 2004-2008 donde podemos evidenciar variaciones de ésta, con tendencia hacia la depreciación o en caso contrario hacia una revaluación, afectando intereses micro y macroeconómicos de la economía colombiana, generando cierta inestabilidad y dependencia de una variable que no debiera, pero sigue siendo el factor de mayor relevancia para demostrar ser competitivos en los mercados internacionales.

PROBLEMA

TITULO DEL PROYECTO

EFFECTOS DE LAS VARIACIONES DE LA TASA DE CAMBIO DÓLAR-PESO EN LAS MIPYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL CONFECCION EN MEDELLIN SECTOR GUAYAQUIL LUSTRO 2004-2008.

PLANTEAMIENTO Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿LOS EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN LA TASA DE CAMBIO, EN LAS MIPYMES EXPORTADORES DEL SECTOR TEXTIL, DE LA CIUDAD DE MEDELLÍN, SECTOR GUAYAQUIL, INFLUYERON DIRECTAMENTE EN EL DESEMPEÑO DE LAS MISMAS, EN EL LUSTRO 2004-2008?

JUSTIFICACIÓN

En Colombia MIPYMES, constituyen un factor de alto impacto y relevancia en este país. A pesar de que son muchos los problemas que enfrentan estas empresas, como es la falta de financiamiento en el largo plazo que garantice sostenibilidad para el funcionamiento de estas, las MIPYMES del país, demuestran una alta participación en la generación de empleo y crecimiento económico en donde reflejan un aporte sustancial en diferentes aspectos significativos en Colombia, generando el 37% de la producción nacional y el 50% del empleo del país.

La gran importancia que tienen las MIPYMES, conlleva a buscar soluciones por parte del gobierno con el fin de que estas superen sus problemas principales y puedan servir como apoyo a la generación de empleo y participación en PIB del país. Así, el gobierno mediante leyes dirigidas a estas empresas, expresa el acompañamiento para que estas puedan salir adelante en su sostenibilidad. Por tanto, la LEY 905 DE 2004 expresa mediante el artículo 17 de esta misma ley, la conformación del FONDO COLOMBIANO DE MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, FOMIPYME, el cual tiene por objeto, la financiación de proyectos,

programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES, y la implementación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Las aplicaciones de los diferentes procesos de ayuda y fomento hacia las MIPYMES, ayudan a que estas empresas puedan desarrollar mecanismos y políticas acordes que les permita integrarse a un mercado mundial, y a enfrentarse con mayor claridad a los problemas que surjan en el camino.

De acuerdo a lo antes citado, el objetivo de este proyecto de investigación busca determinar los efectos de la tasa de cambio sobre las MIPYMES, del sector Guayaquil, de la ciudad de Medellín, para poder identificar cuáles fueron los factores y el comportamiento de estas empresas en la generación de empleo y su aporte en las exportaciones del lustro al que se va estudiar.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar Los efectos de las variaciones en la tasa de cambio, en las MIPYMES exportadores del sector textil, de la ciudad de Medellín, específicamente para la empresa del sector textil EMPRESA EXPORTADORA y su influencia en el desempeño de esta, en el lustro 2004-2008.

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Observar y analizar el comportamiento de T.R.M en el lustro 2004-2008.
- Identificar el tipo de sociedad exportadora de EMPRESA EXPORTADORA S.A, teniendo en cuenta el número de empleados y sus activos.
- Analizar la variación en el número de empleados, teniendo en cuenta el volumen de exportaciones año a año, por empresas.
- Determinar la relación existente entre el volumen de exportaciones sobre TRM en el lustro 2004-2008.
- Identificar el tipo de contrato de venta utilizado para las exportaciones.

- Cuantificar que porcentaje de las utilidades generadas por las ventas internacionales, representan en las utilidades netas de la empresa.
- Identificar los principales destinos de exportaciones de EMPRESA EXPORTADORA S.A en el lustro 2004-2008.
- Realizar proyecciones de las variables representativas para el proyecto como: PIB, TRM, Tasa de Empleo y Exportaciones y analizar el comportamiento de estas.

MARCO TEÓRICO

CARDONA, Marleny, VÁSQUEZ, Juan, MONTES, Isabel y MONSALVE, Eliana. La micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) exportadora del sector textil confección en el Valle de Aburrá: hallazgos a partir de análisis de casos (octubre de 2007). El objetivo central de éste estudio es realizar una aproximación a las empresas micro, pequeñas y medianas MIPYMES del sector textil-confección, respecto a las políticas e instituciones de apoyo, así como a su experiencia internacional.

En esta investigación se empleo una metodología de tipo cualitativa (análisis de casos) para poder profundizar en el punto de vista de los sujetos y porque el tipo de conocimiento al que se quería llegar es descriptivo de las percepciones y opiniones. El estudio se inició con una búsqueda bibliográfica sobre las Pequeñas y medianas empresas y las políticas encaminadas a su fortalecimiento. Finalmente se evidencia la desarticulación entre las instituciones y los empresarios entrevistados, así como la falta de apoyo y conocimiento del entorno empresarial en el sector.

Cambiar estos elementos es clave para generar estrategias conjuntas que permitan competitividad y sostenibilidad en el mediano y largo plazo. También se concluye que hay dificultades para la asociatividad, por lo que tender hacia ella requiere de un cambio en el capital social, para que se den transformaciones en la cultura organizacional, los valores empresariales y el compromiso social, de manera que los empresarios confíen más en otras empresas y en las instituciones, y haya lugar a la innovación y a la difusión de los conocimientos para propiciar “spillovers” en toda la cadena productiva, como ultimo la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME) ha tomado un lugar importante en la dinámica

comercial actual, gracias a su capacidad de adaptación a la cambiante economía que ha desarrollado la globalización.

Además, también es importante en cuanto a su contribución al crecimiento económico, visto desde la generación de empleo, la distribución del ingreso, la renovación de los tejidos industriales, la dinamización de mercados y la creación de un potencial exportador.

TORRES, Jorge. Prospectivo de las empresas de confecciones organizadas en "el madrugón" Bogotá 2010 (año 2004). Éste estudio prospectivo para las empresas de confecciones agrupadas en la organización conocida como el MADRUGON, adquiere validez en la medida que con Construye un futuro deseado a través de estrategias y acciones deliberadas, no aceptar pasivamente el destino de las mismas como una simple prolongación del pasado y su situación actual y Establece las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de este grupo y su organización cooperativa. La metodología prospectiva que se utiliza en este estudio está basada en el establecimiento de unos "factores de cambio" y su posible evolución en el largo plazo (en este caso es 8 años ya que el tiempo de estudio es el 2010).

Esta situación de futuro se precisa por medio de diferentes escenarios. Uno de ellos es el "escenario apuesta" ocurrirá dependiendo de las estrategias que se lleven a cabo a partir de ahora. El proceso prospectivo se realiza mediante consulta de fuentes primarias y secundarias pertinentes, a través de talleres con expertos (empresarios del MADRUGON) acompañados por gente experta en prospectiva y estudios de futuro, cuyo fundamento es la teoría de sistemas. El estudio concluye con recomendaciones sobre debilidades y fortalezas para las pymes de confecciones donde se aprecian las siguientes. De la demanda, sensibilidad a la devaluación, sensibilidad al contrabando, factores de cambio, agremiación cooperativa, preciso bajos y financiación.

BARBACHÁN, Marco. Desempeño de la pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil confecciones en el Perú (1999). Éste estudio propone un balance sobre el cual se pueda evidenciar el potencial del sector y sus limitaciones, así como algunos elementos a ser considerados en el diseño de políticas de apoyo a las PYME. Algunos rasgos hallados a lo largo del estudio revelan que el sector textil y confecciones ha mostrado indicadores positivos de desempeño en los últimos años, de producción, inversión, y en el incremento de las ventas, en particular en las exportaciones. La dinámica exportadora ha tenido como soporte central a la gran empresa, participando con casi el 90 por ciento de las exportaciones del sector, evidenciando así una menor participación de las PYME.

No obstante, considerando sus limitaciones, las PYME han logrado tener un desempeño óptimo en el mercado externo, principalmente en el subsector de

confecciones. La metodología de éste estudio se sustenta en diversas fuentes de información disponibles sobre el sector textil y de confecciones, así como también en los resultados del estudio de casos de empresarios peruanos del sector. La información secundaria recogida sirvió para analizar principalmente el entorno macroeconómico y la evolución de las políticas gubernamentales orientadas al sector exportador textil y de confecciones de la pequeña y mediana empresa (PYME), así también para analizar la estructura y perfil del sector. Las principales fuentes estadísticas y bibliográficas fueron: el Instituto Nacional de Estadística e Informática, Aduanas, Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Ministerio de Industria, Turismo e Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, gremios como la Sociedad Nacional de Industrias, Asociación de Exportadores, entre otros.

También fueron consultados diversas publicaciones y estudios en torno a la problemática del sector en cuestión. Finalmente se concluye que ha principios de la década de los noventa, se adoptaron en el Perú medidas conducentes a acabar con la inflación, estabilizar la economía, liberar los mercados de bienes y servicios, financiero y de trabajo, conducentes a brindar un marco de confianza para que el sector productivo tenga mejores condiciones de inversión. Al mismo tiempo, se implementaron un conjunto de reformas estructurales orientadas a modernizar y hacer más competitiva la actividad de la economía. En este marco, el sector textil y confecciones encontró un entorno favorable a las inversiones, y así incrementar la producción y sus exportaciones.

No obstante, en la actualidad las condiciones macroeconómicas vienen restringiendo el desempeño de las PYME exportadoras, debido a que el Gobierno no ha mostrado una política de articulación integral de mayor alcance para fomentar las exportaciones textiles y de la PYME en particular; otra conclusión es que el sector textil y confecciones ha mostrado indicadores positivos de desempeño en los últimos años, de producción, inversión y en el incremento de las ventas, principalmente de las exportaciones. La dinámica exportadora ha tenido como soporte central a la gran empresa, participando con casi el 90 por ciento de las exportaciones del sector, evidenciando así una pequeña participación de la PYME.

Sin embargo, y considerando las limitaciones, las PYME han logrado tener un desempeño óptimo en el mercado externo, en especial en el subsector de confecciones.

ALCALDIA DE MEDELLIN, CAMARA DE COMERCIO Y AGENCIA DE COOPERACION INTERNACIONAL. Manual para invertir en Medellín en el sector textil-confección. <http://docs.google.com> (Medellín 2006) Muestra a la ciudad de Medellín como centro industrial de Colombia con un liderazgo fuerte en textiles y confecciones, enormemente atractiva para invertir en dicho sector. El trabajo presenta en su metodología un análisis descriptivo del sector textil – confección en la ciudad de Medellín para lo cual detalla la estructura empresarial del sector, el

grado de especialización en la producción, integración vertical y/o horizontal y la concentración geográfica de las empresas.

Al igual se realiza análisis descriptivo de del sector externo, en el cual se analizan principalmente las exportaciones colombianas del sector de confecciones y su la balanza comercial, realizando comparativos tanto con departamentos del país como con países de Latinoamérica competidores identificados de Colombia en este rubro. Se describe consiguientemente la evolución de la inversión extranjera directa con la misma metodología comparativa. Finalmente se concluye en este estudio que Tanto para Colombia como para sus competidores, Estados Unidos es su principal mercado ya que representa entre 38% y 95% de las exportaciones totales. Para Colombia, aunque esta situación es similar, presenta atenuantes debido a que se tienen mercados alternos importantes con los países de la CAN y España entre otros.

Que el principal destino las exportaciones de confecciones es Estados Unidos y en 2004 éste recibió 54% del total. Las confecciones representaron 27% de las exportaciones totales de Antioquia a este destino. Otros socios importantes son: Venezuela, México y Ecuador, quienes representaron en 2004 más de 20% de las exportaciones también se concluye que la región Antioquia es líder en las exportaciones de confecciones en el nivel nacional, con una participación de 62.2% dentro del total nacional (Consolidado 2005).

Finalmente Colombia en lo que refiere a las importaciones tiene cierta tendencia que en 2005 presentó un considerable incremento, 32%, por la abolición del sistema de cuotas de comercio global de la OMC en enero de 2005, con lo cual se liberó el intercambio de textiles y confecciones en el mercado mundial. Esto trajo como consecuencia el desbordado incremento de las exportaciones de prendas de vestir de ventas de este país crecieron 25%, con una competencia basada en el bajo costo de la mano de obra allí empleada. Es por esto que la industria confeccionista de la región ha implementado estrategias para diferenciar su producto y competir a partir de calidad y diseño.

PINEDA, Saúl. Semana del empresario exportador. (Bogotá noviembre del 2006). Muestra el comportamiento y evolución de las exportaciones en Bogotá y Cundinamarca, las brechas de competitividad en Bogotá, acciones de la región para apoyar las exportaciones, según este artículo las exportaciones de Bogotá han presentado una tendencia creciente al pasar de 1.647 millones de dólares en el año 2000 a 4.070 en el año 2006. Del total de exportaciones de la región de Cundinamarca solo el 10% tiene relación con el sector textil, teniendo una participación principal el sector textil con un 6%, las prendas de vestir con un 2% y otras industrias manufactureras el restante 2%.

Se resalta la importancia de EEUU como principal socio comercial con una participación del 33%, seguido con Venezuela con un 20%. Ecuador un 11%, México y la unión europea con un 5%, respectivamente. El trabajo resalta a demás

que de los 1.086 millones de dólares que se exportaron a EEUU, el 62% se hicieron por ATPDEA.

Entre los renglones competitivos de la región se resaltan la fabricación de productos lácteos, farmacéuticos y medicamentos, aceites, grasas vegetales y animales, jabones, destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas, hilado, tejido y acabados de textil. El estudio muestra a Bogotá como la ciudad con el primer aeropuerto de carga de América del sur con 511 millones de toneladas de carga, por encima de Sao Paulo, Santiago y Buenos Aires. Y el quinto en transporte de pasajeros con 8.3 millones de pasajeros. El estudio concluye con una agenda interna regional y con unas prioridades en las que se encuentran, las vías de salida y acceso y un plan de movilidad, además de proyectos de integración entre Bogotá y Cundinamarca.

Elementos, factores pertinentes para fundamentar el problema

El comercio internacional cada vez se hace más estrecho entre los países, por el comercio de bienes y servicios y los flujos internacionales de dinero. De igual forma la economía mundial sufre cambios vertiginosos en la tasa de cambio y mantenerse a la altura de estos será la preocupación central de las estrategias de las empresas y de las políticas económicas gubernamentales.

El modelo estándar de comercio se construye a partir de cuatro relaciones:

- La relación entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa.
- La relación entre los precios relativos y la demanda.
- La determinación del equilibrio mundial mediante la demanda relativa y la oferta relativa mundiales.
- El efecto de la relación real de intercambio, es decir, el precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de sus importaciones sobre el bienestar nacional.
- La oferta monetaria y el tipo de cambio a corto plazo, bajo la condición de la paridad de interés la cual, predice como las variaciones del tipo de interés afectan al tipo de cambio, dada las expectativas acerca del nivel de tipo de cambio futuro.

Por lo tanto la relación entre el dinero, el tipo de interés y el tipo de cambio se da por un tipo de cambio de equilibrio fijado en el mercado de divisas, dependientes de los tipos de interés y las expectativas acerca de los tipos de cambios futuros que a su vez son determinados por el equilibrio en el mercado monetario.

Cuando el mercado monetario se encuentra en equilibrio, la oferta de dinero en términos reales es igual a la demanda de dinero agregada en términos reales. Dado nivel de precios y el nivel de producto, un aumento de la oferta monetaria reduce el tipo de interés y una disminución de la oferta monetaria lo sube.

En la modalidad perfecta del capital y los tipos de cambios flexibles utilizaremos el modelo de Mundell Fleming que nos muestra un sistema de cambio totalmente flexibles o fluctuantes, el banco central no interviene en el mercado de divisas. El tipo de cambio debe ajustarse para vaciar el mercado, de tal manera que se equilibren la demanda y la oferta de divisas. Por lo tanto, al no intervenir el banco central, la balanza de pagos debe estar equilibrada.

Existe otra implicación en los tipos de cambio flexibles que el banco central pueda fijar como desee la oferta monetaria. Como el banco central no tiene la obligación de intervenir, deja de existir una relación entre la balanza de pagos y la oferta monetaria.

Si en una economía con un tipo de cambio flexible o fluctuante se observa que hay desempleo, el banco central puede intervenir para depreciar el tipo de cambio y elevar las exportaciones, por lo tanto la demanda agregada.

La demanda de nuestros bienes depende del tipo de cambio real, así como de los niveles de renta de nuestro país y del extranjero. Cuando existe una depreciación real o un aumento de la renta extranjera eleva las exportaciones netas y desplaza la curva IS hacia fuera y hacia la derecha.

Cuando hay una expansión monetaria en un sistema de tipos de cambio fijos y con movilidad perfecta del capital esto provocaría una depreciación, elevando las exportaciones y aumentando la producción, lo que causaría un desplazamiento de la curva LM hacia la izquierda.

Las exportaciones Colombianas del sector Textil-Confección han sufrido grandes variaciones en el lustro 2004-2008, siendo algunas positivas y otras negativas para estas empresas, esto debido en gran medida a las variaciones sufridas en la tasa de cambio, o a la también conocida, Tasa Representativa del Mercado (TRM), que es el promedio ponderado de las compras y ventas efectuadas en el mercado cambiario y libre, con el cual se pactan las negociaciones realizadas entre los exportadores colombianos y los importadores mundiales. A su vez, esta variable esta sujeta a otros factores de igual importancia; con una mirada inicial, (Dornbusch y Fischer, 1996,p.177) describen la tasa de cambio real, dependiente de los precios extranjeros, tasa de cambio nominal y el nivel de precios nacionales, sin tener en cuenta las expectativas del mercado, mostrando así una primera aproximación a la generación de cálculos representativos y cuantificables que permitieran generar un tipo de medida sobre el comportamiento de la industria exportadora.

Según (MILLER y PULSINELLI, 1992) encuentran variables fundamentales como la tasa de interés interbancaria, controlada por los diferentes bancos centrales del mundo y la cual genera fluctuaciones monetarias, que mueven rendimientos y por lo tanto expectativas de inversores especuladores, encontrados en el mercado Foreign Exchange Market (FOREX), cuyo objetivo es comprar y vender divisas, y

según (Forex Capital Market) a los avances tecnológicos ocurridos en los últimos diez años, se ha generado una desconcentración del capital, permitiendo la entrada de mayores inversionistas al mercado de las divisas, generando por lo tanto un mayor nivel de incertidumbre y de fluctuaciones ocurridas en la tasa de cambio de cualquier país.

Competitividad de las MIPYMES

Muchos analistas encuentran como variable fundamental el factor competitivo de las empresas. Como medida de desempeño para el crecimiento del nivel de exportaciones, es necesario, disponer de tecnologías existentes, mano de obra calificada, presupuestos significativos de inversión en investigación y desarrollo; y así no depender en un alto grado de las variaciones dadas en la tasa de cambio.

Una definición que parte de la teoría del comercio internacional define competitividad como la capacidad de competir de la empresa en su sector actual o potencial, capacidad que vendrá definida por unas características de la empresa (análisis interno) y por unas condiciones y dimensiones del marco competitivo (análisis externo).

Así La competitividad está en función de la capacidad de los empresarios de gestionar, involucrándose en todos los ámbitos requeridos, al negocio en campos como: empresarial, financiero, comercialización, producción, tecnológico.

Para PELAYO (2007), “el mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las MIPYMES”. Según esto, las MIPYMES colombianas deben mejorar sus índices de productividad, de eficiencia, calidad en sus productos y servicios, a si mismo en su estructura administrativa deben de adoptar nuevos enfoques gerenciales, tendiendo a elevar la calidad de la mano de obra, desarrollando el trabajo en equipo con el fin de mejorar los productos y servicios de una forma mucho más eficiente de las empresas. A su vez, entidades financieras como Bancoldex definen como factores fundamentales para obtener un alto grado de competitividad internacional para las MIPYMES colombianas, el incrementar el acceso a recursos financieros y a tecnología de punta que les permita ofrecer productos con el valor agregado y la calidad necesaria para posicionarse en los mercados internacionales.

Gobierno y MIPYMES

Representan las MIPYMES según ley 905 de 2004 por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana, más del 95% de las empresas ubicadas en toda la extensión geográfica Colombiana; pero no son, quienes más aportan al producto Interno Bruto (PIB), ni al nivel de exportaciones, esto por dificultades de

acceso a los mercados internos y externos, desarticulación de encadenamientos productivos, baja formación del talento humano, atraso tecnológico, fuentes de financiación, las cuales no permiten un desarrollo y crecimiento sostenido, sino por el contrario, generan para estas una desaparición temprana en el mercado cada vez más competitivo; como se observa en CARDONA y VASQUEZ (2007) donde se evidenciaron desarticulaciones entre instituciones gubernamentales y empresarios, falta de conocimiento del entorno empresarial del sector y un grado de asociatividad bajo, reflejando además una cohesión incierta frente a competidores grandes que penetren su mercado, como es el caso de la China, quien es competencia directa y con un mayor grado de asociatividad.

Es claro entonces que se debe seguir mejorando, pero de igual forma esto no desmerita el compromiso que se ha venido asumiendo por parte del estado en la búsqueda en la de incentivar políticas encaminadas a fortalecer a las MIPYMES, mediante la ley 590 del año 2000, cuyo objetivo principal es la promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. Sucesivamente está fue modificada por la ley 905 del año 2004, la cual modifica artículos de la pasada ley, pero de igual forma tiene como objetivo principal el fortalecimiento de las MIPYMES. Entre los artículos de mayor importancia se encuentran el artículo 17, mediante el cual se crea el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas, FOMIPYME, el artículo 34, de los préstamos e inversiones destinados a las MIPYMES y el artículo 42, de los regímenes tributarios especiales, en el que se establece un poder especial a los municipios, distritos y departamentos con previa autorización del Ministerio de Hacienda, de establecer regímenes especiales sobre impuestos, tasas, y contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de las MIPYMES.

El defectuoso compromiso entre el estado y las MIPYMES, no es del caso particular colombiano, según BARBACHAN (1999) para la década del 90's, encontraron que el gobierno peruano no había mostrado una política de articulación integral para incentivar la exportaciones y esto restringió el desempeño de las MIPYMES exportadoras en este país, las políticas tributarias no crearon incentivos para que las MYPIMES pudieran exportar, además de la baja inversión en tecnología de punta que no garantizaba la sostenibilidad en el mercado, aparte, existían altas restricciones para el crédito y financiamiento y no había una asesoría para capacitar mejor a los empresarios que exportaran.

Aun así en MESA y PERILLA (2006), mediante el modelo de Brander y Spencer (1985) demostraron como los gobiernos pueden intervenir activamente en el

comercio, de tal manera que les permita transferir ganancias de las empresas extranjeras a las domesticas, la variable más relevante en este modelo de las consideradas, fue el precio, de tal forma el estado brindaba incentivos, para que las PYMES compitieran en el comercio internacional mediante esta variables.

VARIABLES DEL MODELO, crecimiento de la industria del textil, participación en la economía, empleo generado, comportamiento de las importaciones de Estados Unidos en textil, participación de las ventas de Colombia y México. Participación de las ventas de Estados Unidos en Colombia y estructura de las exportaciones a EE UU (tipo de rendas).

El mayor crecimiento y la mayor penetración de las importaciones mexicanas en el mercado de los Estados Unidos se explica principalmente por el Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN), que se firmó en 1994 entre Canadá, México y los Estados Unidos.

MODELO

La estructura básica es la misma de la de Brander Y Spencer. Existen dos países productores, Colombia y México, y un tercero como mercado de demanda final, Estados Unidos. En cada país productor existe una empresa representativa, la que destina toda su producción a las exportaciones. Este supuesto simplificador permite enfocar el análisis solamente sobre el comportamiento de las exportaciones.

Como es usual en la literatura teórica posterior a los modelos de Brander y Spencer (1985), se parte de un sistema de demandas lineales y costos marginales constantes, con el propósito de simplificar los cálculos y las estimaciones. Se supone que las empresas de diferentes países producen sustitutos imperfectos, pero homogéneos para las empresas del mismo país.

La variable estratégica para competir son los precios, por dos razones:

Primero, porque los factores importantes para competir en mercados como el de los Estados Unidos son el cumplimiento de los pedidos, la capacidad instalada y la competencia que se percibe a través de los precios; y segundo, porque a través de la competencia de precios, no de cantidades, se obtienen sus menores niveles en el mercado.

MIPYMES exportadoras

Según la investigación realizada por Proexport, la Red Global de Exportaciones RGX y Oracle "La innovación como motor para el desarrollo exportador de las pyme", el 50 por ciento de las Pymes exportadoras modificaron los procesos productivos reveló la investigación y dejó en evidencia que los clientes en el extranjero solicitan a seis de cada diez empresas para cambiar la marca, presentar certificados de calidad, mejorar los envases y crear nuevos artículos.

Para el 89% de las 300 firmas encuestadas en Colombia, Chile y Argentina, tomar en cuenta estos cambios las ayudó a posicionarse en el mercado con mayor facilidad, al mismo tiempo, que les contribuyó a incrementar las ventas internacionales.

En el manual para invertir en Medellín en el sector textil-confección realizado en el año 2006, los principales productos de exportación son: la confección de prendas de vestir, algodón, pieles, cueros y fibras sintéticas. Dentro del sector confección los productos más dinámicos en el nivel internacional según este estudio, son: la chaqueta y el pantalón para hombre y dama, camisetas interiores de punto y ropa interior femenina. UA L

En esta investigación se encuentran claramente identificadas las pequeñas medianas y grandes empresas, según esta, en Medellín existen 1993 micro empresas, 253 pequeñas, 58 medianas y 24 grandes empresas, se determinó que en Colombia se crean aproximadamente 33.000 empresas anualmente y que el 98% de estas son pymes.

Desde el año 2001, la balanza comercial del sector de confecciones ha sido positiva, el eslabón de la confección generó casi el 70% del valor total de las ventas externas de la cadena, más de 414 millones de dólares en promedio anual después del año 2001, con un 52% Estados Unidos se ubica como el primer país de destino en exportaciones

En el año 2004 el principal destino las exportaciones de confecciones es Estados Unidos con un 54% del total. Las confecciones representaron 27% de las exportaciones totales de Antioquia a este destino. Otros socios importantes son: Venezuela, México y Ecuador, quienes representaron en 2004 más de 20% de las exportaciones.

Para Venezuela, las exportaciones colombianas de confecciones alcanzaron 42% de participación (50% corresponde a exportaciones de Medellín- Antioquia).

En el año 2000 las MIPYMES de confecciones mostraron un coeficiente exportador (exportaciones/producción) de 14.1%, después de productos metálicos (28.3%) marroquinería (23.5%) curtiembres (23.4%), repuestos (15.5%) y químicos básicos (14.3%). El promedio de las MIPYMES de 16 sectores fue 14% y el coeficiente de la gran empresa de confecciones de 14.6%

En el año 2000 el total exportado de las MIPYMES de confecciones, las ventas externas de las MIPYMES representan el 23.5% y llegaron a US \$49 Millones, la más alta de la MIPYME industrial.

En el año 2006 las exportaciones de las MIPYMES de confecciones se encuentran concentradas fundamentalmente en cinco mercados que son (según su orden de

importancia): Venezuela (34%), México (13%), Ecuador (16%), Perú (8%) y los Estados Unidos (5%).

En el 2006 se produjo un reducido incremento de las exportaciones de MIPYMES de confecciones, que aumentaron tan sólo en un 3.56%. Si bien Colombia logró incrementar sus exportaciones hacia los mercados de Venezuela, México, Perú y Centro América, se presentaron disminuciones significativas en el nivel de exportaciones que el país realizó hacia los EE.UU., Ecuador, Perú, Europa y el Caribe, de manera que el aumento en exportaciones a los primeros países apenas si permitió compensar las disminuciones en los otros mercados.

En el 2006 se destacó sobre todo el comportamiento que tuvieron las exportaciones colombianas hacia el mercado mexicano (dicho país representó el 12.59% de las exportaciones y presentó un crecimiento del 25.37% frente al año anterior). Se destacaron también las exportaciones que nuestro país realizó hacia Brasil y Chile, países que tienen una reducida participación dentro de las exportaciones del sector pero que tuvieron un desempeño considerable y crecieron a tasas del 13.52% y del 32.72% respectivamente.

No obstante Venezuela tiene un peso significativo sobre el sector (representa el 34.13% de las exportaciones), las exportaciones hacia dicho país no presentaron un crecimiento importante durante el último año (sólo crecieron en un 4.64%), principalmente debido a la mayor incertidumbre política que presenta dicho país.

Las exportaciones hacia los Estados Unidos bajo las preferencias del ATPDEA disminuyeron para Colombia durante el 2006 en un 11.96%. Esta disminución en el nivel de exportaciones no se presentó sólo para Colombia, sino que presentó también en otros países que muestran la misma preferencia arancelaria, como es el caso de Bolivia (disminuyó en un 12.16%) y Ecuador (disminuyó en un 20.71%), pero con excepción de Perú, que logró incrementar sus exportaciones hacia los EE.UU. en un 5.13%.

METODOLOGÍA

Tipo de Estudio: Investigación Exploratoria y formulativa. Será un estudio de casos basándose en un caso único

Población: El desarrollo del estudio se ubicará en el sector Guayaquil de la ciudad de Medellín

Diseño Muestral: por sector económico: textil exportador en el sector Guayaquil de la ciudad de Medellín. La muestra se tomara de acuerdo a la información suministrada por la Cámara de Comercio de Medellín y el Zeiky.

Gestión del Dato: La administración de los datos como de la información recogida se utilizará solo para beneficio y cumplimiento del objetivo general del estudio.

Fuentes Primarias: diseño experimental estructurado que mediante encuesta y/o cuestionario permitió recoger la información cuantificable de las variables de interés

Fuentes Secundarias: Se utilizarán bases de datos externas que permitan identificar y describir las posibles relaciones entre las variables objeto de estudio.

Recolección de Datos: La recolección de la información primaria se realizará en el tiempo del desarrollo del estudio, y la información secundaria para las variables se toma en los años 2004 - 2008.

Plan de Análisis: Se realiza mediante descripciones, inferencias y modelaciones econométricas utilizando datos del sector textil exportador de Guayaquil.

Procesamiento: La metodología que se desarrolla en el estudio conlleva a la aplicación de herramientas tecnológicas para su posible manipulación rápida y confiable. Para el análisis se aplica el software estadístico econométrico del Eviews.

Ética: El trabajo de investigación y el manejo de información confidencial se hacen con la mayor objetividad posible. El compromiso con que se enfrenta todo investigador en la presentación de resultados es la base del alcance del objetivo que permite desarrollar el presente estudio.

RECOPILACIÓN DE DATOS

EFFECTOS DE LAS VARIACIONES DE LA TASA DE CAMBIO DÓLAR- PESO
EN LAS MIPYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL CONFECCION
EN MEDELLIN SECTOR GUAYAQUIL LUSTRO 2004-2008.

Fecha	24/06/09	Correo electrónico			
Nombre de la empresa:	No visible		Teléfono		
Nombre funcionario:			Dirección empresa		
Cargo:	Subgerente				
1. Tipo de sociedad:	Anónima				
2. Número de empleados:	2004	2005	2006	2007	2008
	9	10	12	11	10
3. Activos: (Miles)	2004	2005	2006	2007	2008
	1.373,985	1.953,491	2.377,924	2.117,909	1.883,565

4. Exportaciones nominales(Miles)	2004	2005	2006	2007	2008
5. Exportaciones volumen:	2004	2005	2006	2007	2008
	13,401	46,139	50,112	46,828	37,899 Ecuador:(36,799) Costa Rica(1,100)
6. Porcentaje de utilidades generadas por las exportaciones con respecto a las utilidades netas totales: (Miles)	2004	2005	2006	2007	2008
	Ventas totales 2.445,171	3.605,013	4.117,462	3.303,247	2.500,000
	393,632	1.237,166	1.391,822	1.236,277	1.074,859

7. ¿Cuáles fueron los principales destinos de exportaciones en el lustro 2004-2008?

1. ESTADOS UNIDOS 2. VENEZUELA 3. ECUADOR 4. EUROPA
Otro ¿Cual?

8. ¿Participación porcentual en exportaciones de los principales destinos de exportaciones en el lustro 2004-2008?

1. ESTADOS UNIDOS 2. VENEZUELA 3. (99%) ECUADOR
4. EUROPA

Otro ¿Cual? 1%(España y Costa Rica)

9. ¿Qué tipo de contrato de venta ha utilizado para las exportaciones?

Concesión (Consignación)

10. ¿Las exportaciones de la empresa se hacen directamente o por medio de una comercializadora internacional?

A. Comercializadora internacional ¹ Cual:
Directamente

11. Su producto de exportación es:

Jeans Camisetas Camisetas Ropa interior
Otro

¹ Se utilizo una C.I para exportar a Venezuela (BRATTEX)

Cual _____

12. ¿La empresa tiene definido rangos para el tipo de cambio sobre los cuales no le resulte atractivo exportar?

1. Si 2. No ¿cuáles?²

13. ¿Afectó el tipo de cambio las exportaciones de su empresa en el lustro 2004 - 2008?

1. Si 2. No 3. En que periodos: Negativamente en el año 2008

¿Porqué?

² El valor de la TRM considerada para esta empresa en un valor menor a 2000 pesos por dólar, sobre la cual no le resulta atractivo realizar exportaciones

14. ¿Ha utilizado algún tipo de instrumento financiero o de algún otro tipo con el fin de cubrir el riesgo de tipo de cambio?

A. Si B. no C. ¿Cuál fue el resultado? 1. Positivo 2. negativo
3. Mixto³

D. ¿Por qué?⁴

15. ¿Se ha visto afectado en el periodo de referencia por algún otro factor no mencionado anteriormente?

A. Si B. No C. ¿Cuál? Arancel del 30% y 12 dólares

E. ¿Por qué? Se dañó el negocio a Ecuador que se pagó el Forward sin tener el respaldo de la mercancía

16. Consideraciones adicionales: ASOTEXTIL⁵

⁴ En el año 2007-2008 se obtuvieron buenos resultados, y en el año 2008-2009 se presentaron resultados negativos, se cubrió a tasas menores

⁵ Es la agremiación de textileros.

17.Maquilador

principal.

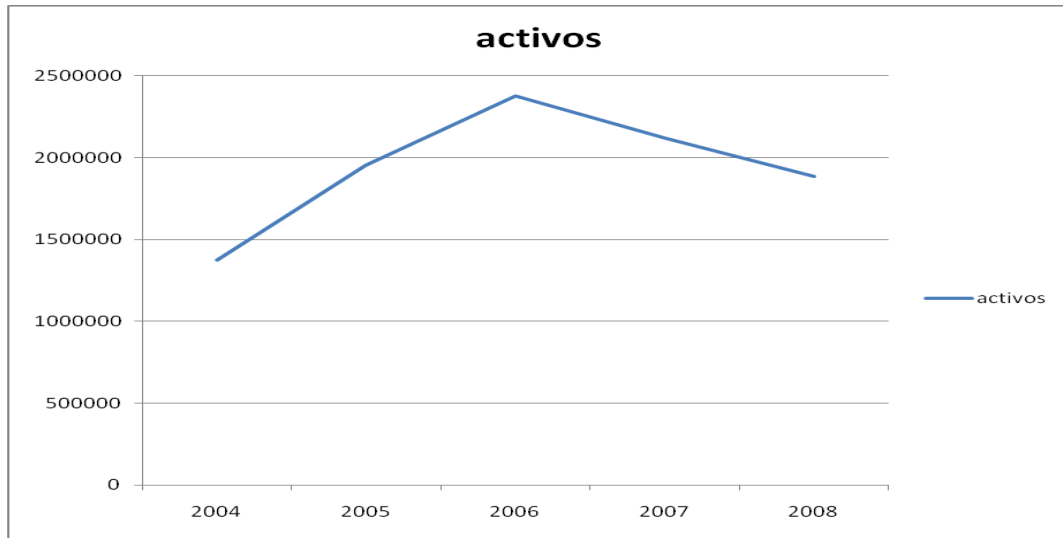
ANÁLISIS DE DATOS

TABLA 1: INFORME EMPRESA EXPORTADORA

	EMPRESA EXPORTADORA				
AÑO	Empleo	Activos	Exportaciones Nominales	Exportaciones Volumen	Ventas Totales
2004	9	1.373.985	393.692	1.3401	2.445.171
2005	10	1.953.491	12.37.166	46.139	3.605.013
2006	12	2.377.924	1.391.822	50.112	4.117.462
2007	11	2.117.909	1.236.277	46.828	3.303.247
2008	10	1.883.565	1.074.859	37.899	2.500.000

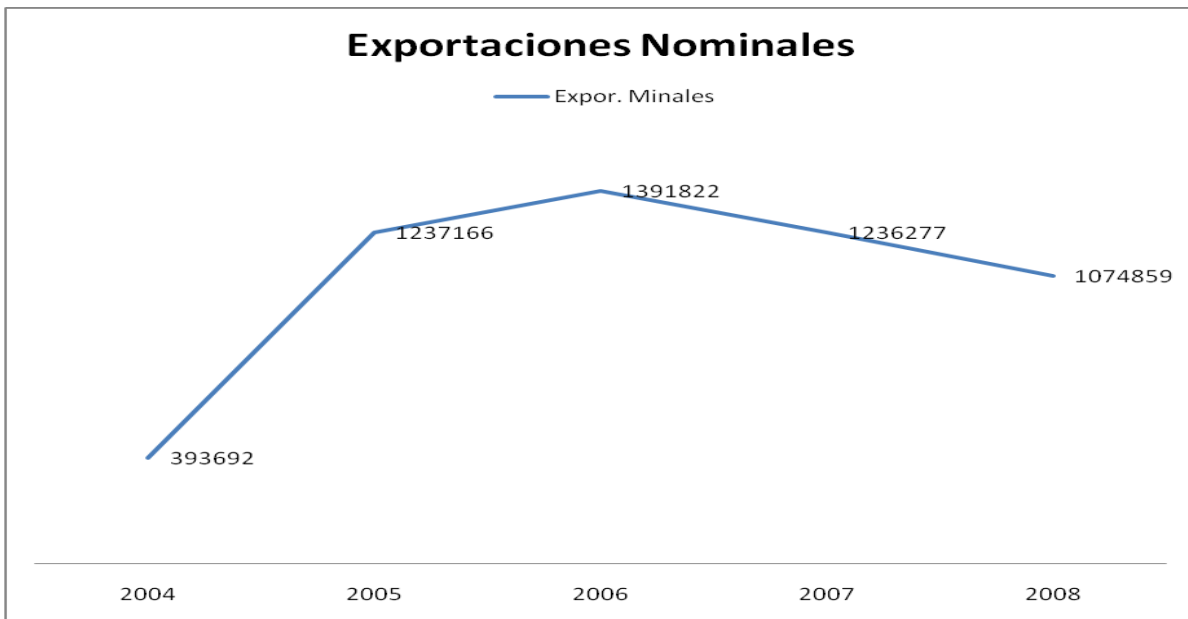
Durante el periodo de estudio el nivel de empleo no sufrió variaciones significativas, reporto su nivel más alto en el año 2006 donde se generaron 12 empleos y Finalizo el periodo 2008 con 10 empleos solo uno más al iniciar el estudio donde el número de empleados era 9.

GRAFICO 1: ACTIVOS



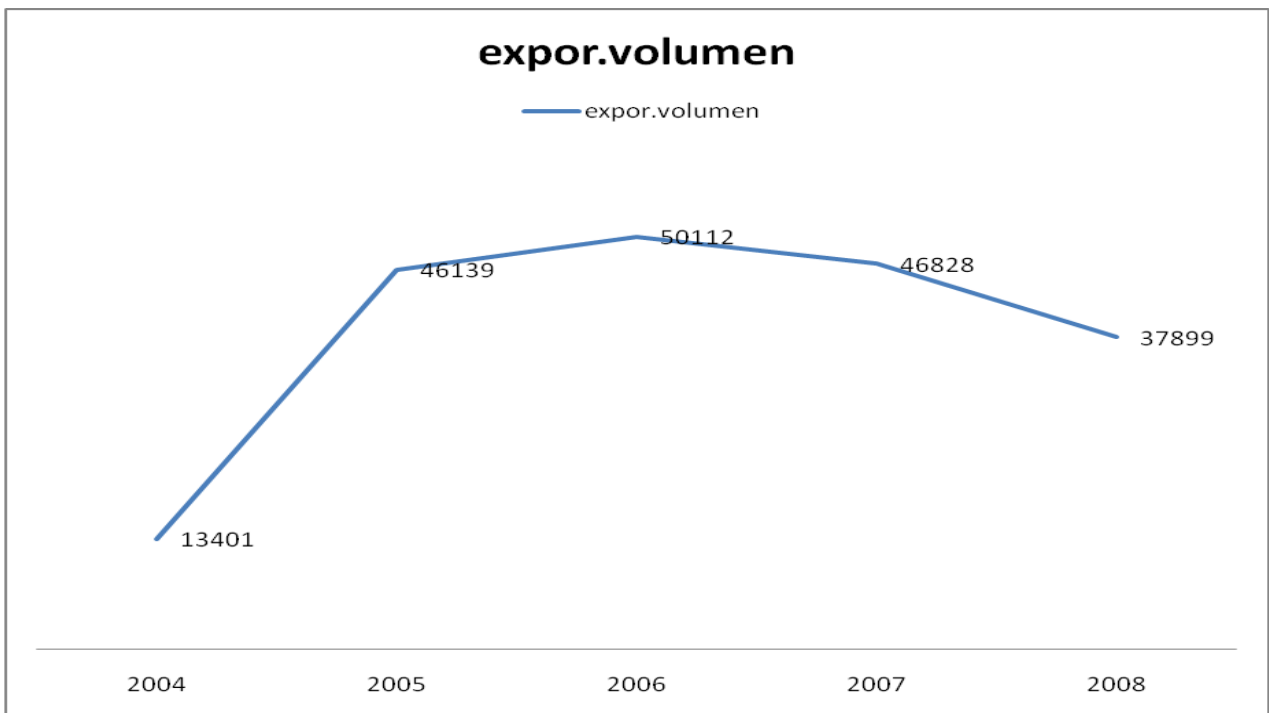
En lo que respecta a sus activos, alcanzo su nivel más alto en los años 2005 y 2006 cuando sus activos se ubicaron en 2377,924 y finalizo el periodo 2008 con un total de activos de 1883,565 millones de pesos, lo que presento en general un crecimiento de los activos en un 7.37% en el periodo 2004-2008

GRAFICO 2: EXPORTACIONES NOMINALES



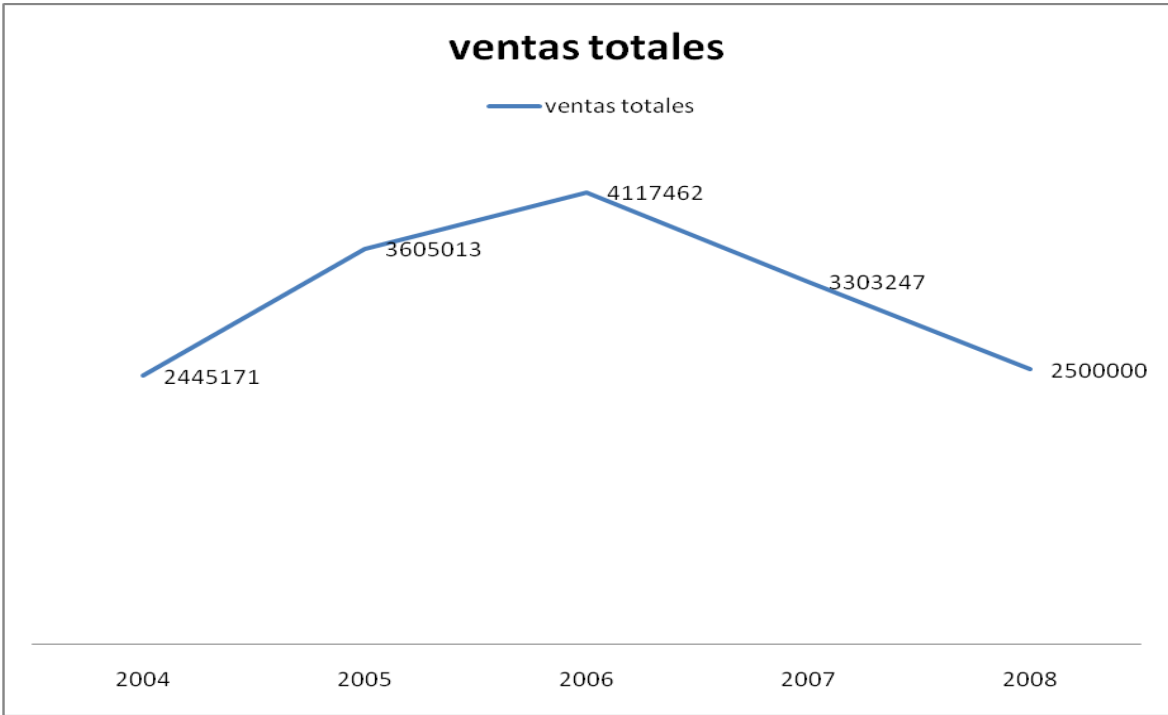
Con respecto al nivel de exportaciones nominales, estas presentaron su mayor incremento en el año 2006 donde sus exportaciones se ubicaron en 1391,822 millones de pesos, sin embargo al finalizar el 2008 el nivel de exportaciones presento un total de 1074,859 millones de pesos, en general las exportaciones crecieron a una tasa del 22.23% año a año.

GRAFICO3: EXPORTACIONES POR VOLUMEN



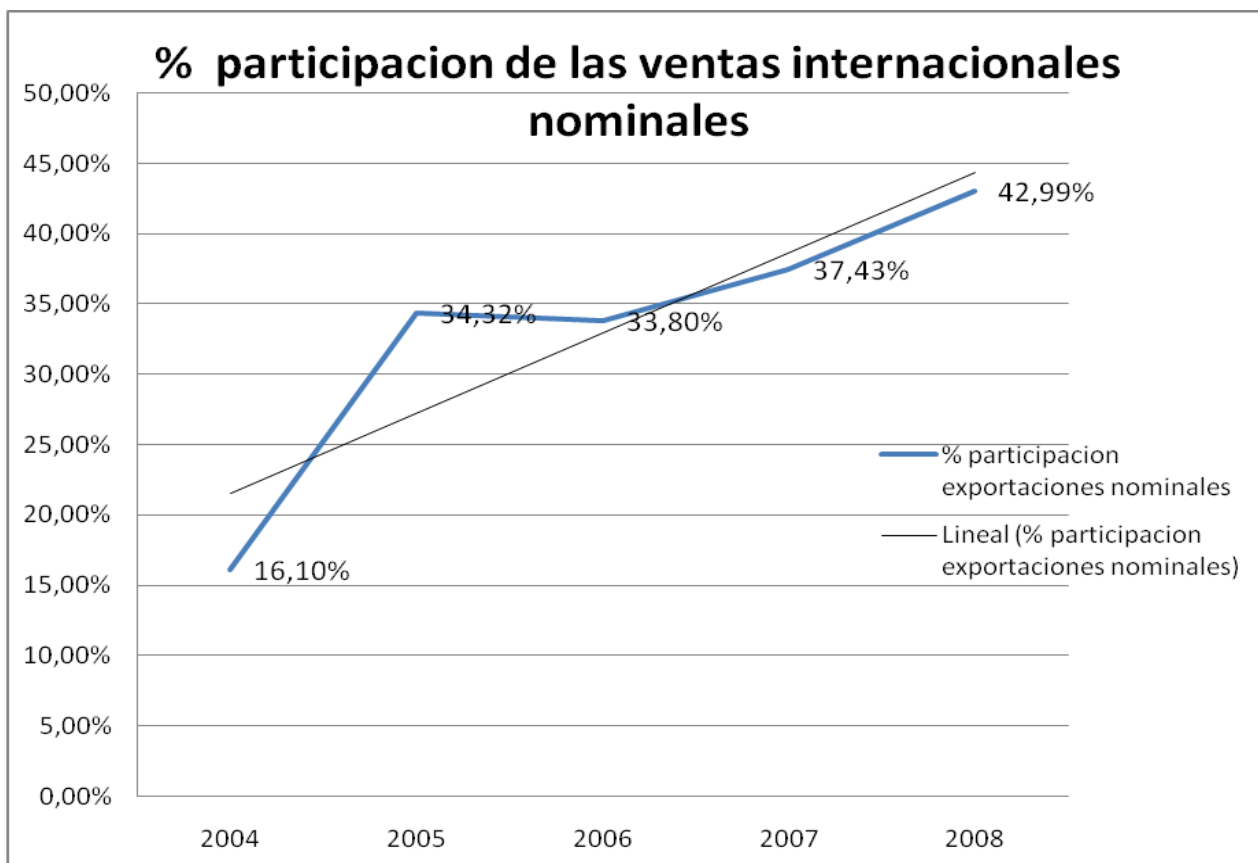
Con respecto al nivel de volumen de exportaciones, estas presentaron su mayor incremento en el año 2006 donde sus volumen de exportaciones se ubicaron en 50112, sin embargo al finalizar el 2008 el volumen de exportaciones presento un total de 37899, en general el volumen de exportaciones crecieron a una tasa del 20.94% año a año.

Grafico4: VENTAS TOTALES



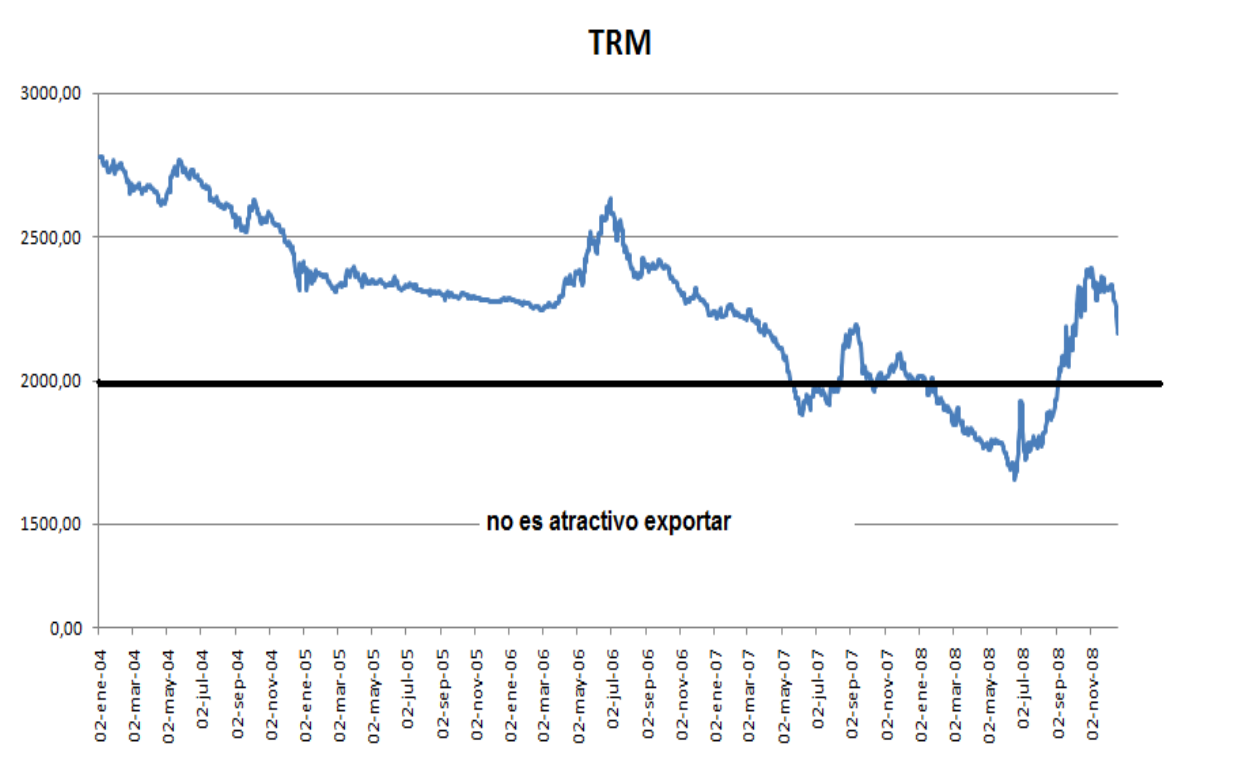
Con respecto al nivel de ventas totales, estas presentaron su mayor incremento en el año 2006 donde sus volumen de ventas fue de 4.117,462, sin embargo al finalizar el 2008 el total de ventas de 2.500,000.

GRAFICO 5: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA EXPORTACIONES DE LA EMPRESA EXPORTADORA EN EL LUSTRO 2004-2008



Observemos la grafica de ventas totales donde se observa que hay un crecimiento hasta el año 2006, y de ahí en adelante se presenta un decrecimiento de dicha variable hasta el año 2008. Sin embargo, como se puede observar en la grafica anterior el nivel de disminución de las ventas nominales totales estuvo representado por disminuciones en las ventas nominales nacionales y no en el nivel de ventas nominales internacionales; las cuales crecieron a una tasa compuesta del 5.85% año a año en el lustro 2004-2008.

Grafico 6: TRM histórica



Pero el tipo de cambio prevaleciente en el mercado mostró un panorama desastroso para la empresa en el periodo de mayo del 2007 a septiembre del 2008, donde este toco la banda de 2000 pesos para los cuales la empresa se manifestaba reacia a exportar e inclusive se mantuvo por debajo de este valor durante el periodo de enero de 2008 a septiembre del 2008.

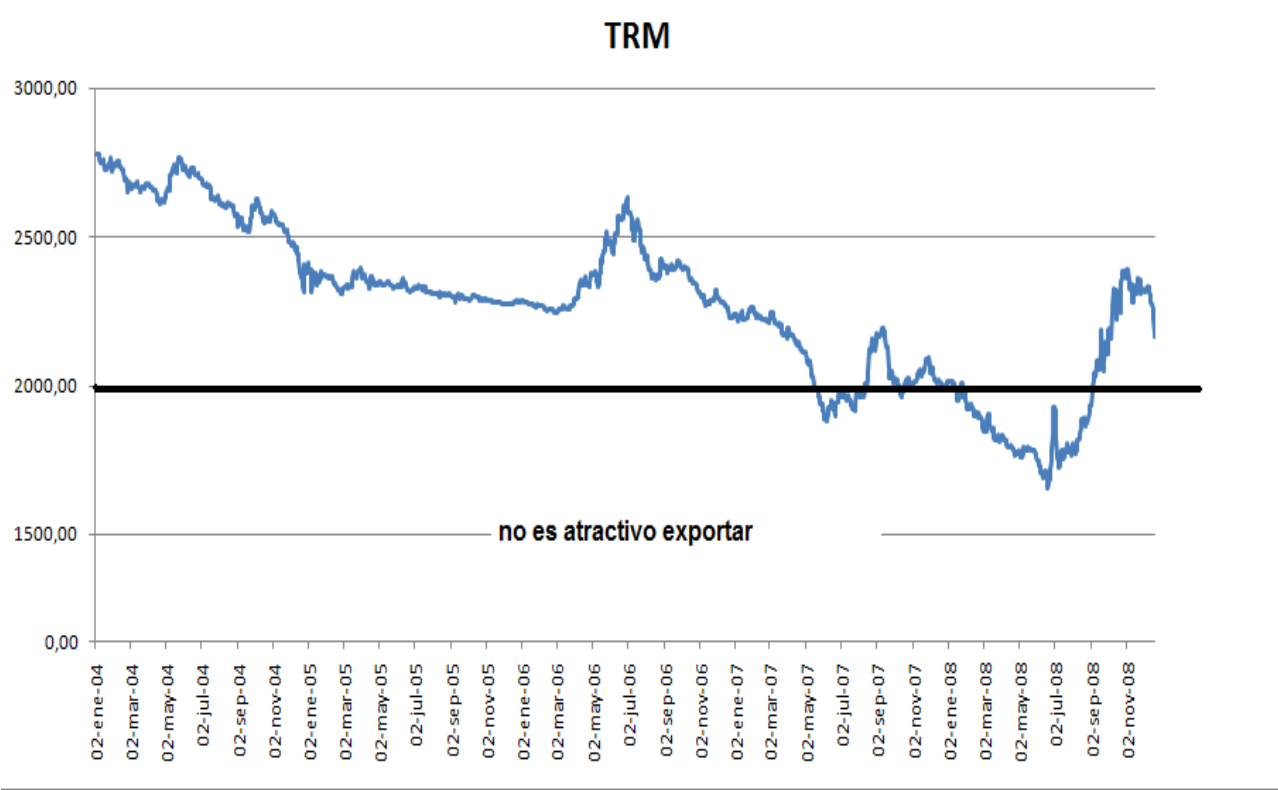
Nota: durante el periodo de mayo de 2007 a septiembre de 2008 la trm ha mostrado valores por debajo de los 2000 cifra en la cual la empresa reporto según la encuesta que no era atractivo exportar, sin embargo, vemos que la participación porcentual de las exportaciones sobre las ventas tuvo crecimiento durante este periodo al pasar de 37.43% a 42.99% con respecto al total de ventas nacionales. ¿Se vio más afectado el mercado nacional que el internacional? ¿Fue en este periodo en el cual la empresa utilizo el mecanismo forward non- delivery para protegerse? De no ser así, ¿qué mecanismo utilizo?

Ciertamente hubo disminuciones en el nivel de exportaciones nominales como en el nivel de ventas nacionales, ¿cuál fue la razón por la que el impacto fue mayor en el mercado nacional que en el internacional?

CONCLUSIONES.

OBJETIVO 1

GRAFICO 6: COMPORTAMIENTO DE LA TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO EN EL LUSTRO 2004-2008.



Con el tipo o tasa de cambio se expresa el valor de una divisa o moneda extranjera expresada en unidades de moneda nacional; el primero de enero de

2004 la Tasa Representativa del Mercado presento un valor de Cop \$ 2778,21 lo que significa que esta es cantidad necesaria de pesos para comprar un dólar en este periodo. Los precios de los bienes y servicios colombianos vienen expresados en pesos, este tipo de cambio es importante ya que permite comparar los precios de bienes y servicios producidos en Colombia y los bienes producidos en el exterior.

En lustro 2004 – 2008 la tasa representativa del mercado registro un precio mínimo en Cop \$ de 1652.41 y un precio máximo Cop \$ 2778,21 sin embargo la mediana de esta variable durante este periodo fue de Cop \$ 2295,31 por dólar.

TABLA 2: RANGOS DE PRECIOS DE LA TRM POR DIAS

Valor	Días	Porcentaje	Cantidad Acumulada	Porcentaje Acumulado
1500, 2000	341	19.02	341	19.02
2000, 2500	1082	60.35	1423	79.36
2500, 3000	370	20.64	1793	100.00
Total	1793	100.00	1793	100.00

Durante el lustro 2004 – 2008, la TRM se ubico en los siguientes rangos: de Cop \$ 1500 a 2000, con un acumulado de 1082 días. Entre el rango Cop \$ 2000 a 2500 con un acumulado de 370 días estuvo por encima de los Cop\$ 2500. En general la TRM en un 80.98% del periodo estuvo por encima de los 2000 pesos lo que evidencio un buen clima económico para los exportadores que plantearon sus expectativas de exportación con un tipo de cambio superior al Cop\$ 2000 en este lustro.

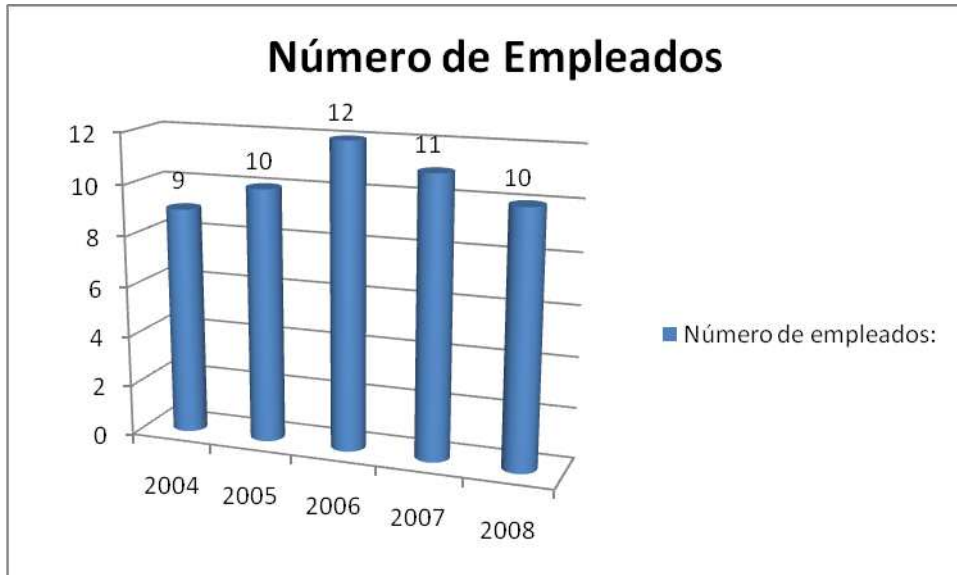
OBJETIVO 2

Identificar el tipo de sociedad exportadora de EMPRESA EXPORTADORA teniendo en cuenta el número de empleados y sus activos.

TABLA 3: NÚMERO DE EMPLEADOS EMPRESA EXPORTADORA

EMPRESA EXPORTADORA					
Tipo de sociedad:	Anónima				
Número de empleados:	2004	2005	2006	2007	2008
	9	10	12	11	10
Activos: (Miles)	2004	2005	2006	2007	2008
	\$ 1.373.985	\$ 1.953.491	\$ 2.377.924	\$ 2.117.909	\$ 1.883.565

GRAFICO 7: NÚMERO DE EMPLEADOS



La empresa EMPRESA EXPORTADORA S.A, muestra una cantidad de empleados constante, observándose poca variación en los cinco años de estudio. El máximo de empleados contratados fue logrado en el año 2006 con 12 empleados y su nivel de activos no supero el valor de \$ 2.485.497.000, límite máximo para definirse como empresa pequeña. Por lo tanto de acuerdo al artículo 2 de la ley 905 de 2004, EMPRESA EXPORTADORA se define como Pequeña empresa porque la planta de personal se encuentra entre 11 y 50 trabajadores y sus activos en el periodo de estudio siempre se han mantenido dentro del rango de 501 y menos de 5000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Debe ser claro, la nueva estructura organizacional encontrada en esta empresa, donde la figura del outsourcing, juega un papel predominante en el ambiente de los negocios internacionales, es por esto, que encontramos una actividad como las confecciones de prendas de vestir que utiliza abundante mano de obra y la cual es reflejada en la contratación a terceros, esto con el fin de disminuir costos

laborales y costos de producción de las diferentes prendas ofrecidas al mercado por la empresa.

Con el fin de generar mayor claridad, en cuanto a la figura empresarial bajo la cual realiza actividades EMPRESA EXPORTADORA se enuncia a continuación el artículo 2 de la ley 905 de 2004 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

Artículo 2º. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los

Siguientes parámetros:

1. Mediana empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña empresa:

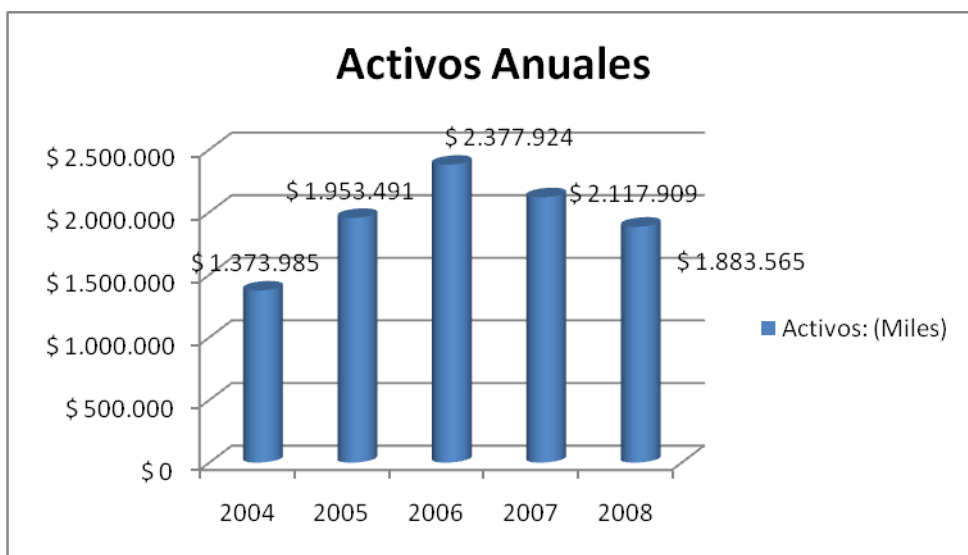
- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabaja-dores, o
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales, excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

Grafico 8 : ACTIVOS ANUALES



Se puede apreciar durante el periodo de estudio, un crecimiento continuo y estable, alcanzando así su máximo nivel de activos en el año 2006 con un valor de \$ 2.377.924, record logrado gracias al aumento en el nivel de exportaciones hacia Ecuador. A su vez se observa una tendencia decreciente en los años 2007 y 2008 mostrando signos de recesión económica en la región, y posible problemática política bilateral entre los gobiernos de Colombia y Ecuador, implementando políticas arancelarias que buscan disminuir los intercambios comerciales entre las dos naciones.

OBJETIVO 3

Analizar la variación en el número de empleados, teniendo en cuenta el volumen de exportaciones año a año, por empresas.

En concordancia con el valor de las exportaciones, las variaciones en el número de empleados presenta una innegable correlación, en ambas variables se observa una tendencia creciente desde el 2004 donde el valor de las exportaciones oficiales fue de USD 154.206 y el número de empleados fue de 9, de este punto crece en el años 2005, hasta ubicarse el valor de las exportaciones en USD 536.847 presentando un porcentaje de crecimiento astronómico de 248% con respecto al año anterior. Igual al crecimiento de las exportaciones crece el número de empleados a 10 una aumento de 11% respecto al año anterior. El 2005 muestra claramente que para tener una crecimiento elevado en el valor de las exportaciones – 248% en ese año – no muy determinante aumentar demasiado la mano de obra directa vinculada a la empresa – solo 11% en el año en cuestión – y que además en notable que para explicar el crecimiento de las exportaciones debe ser imperativo analizar otras variables que afectan el valor de las mismas como el tipo de cambio o la inflación del país de destino, entre otras.

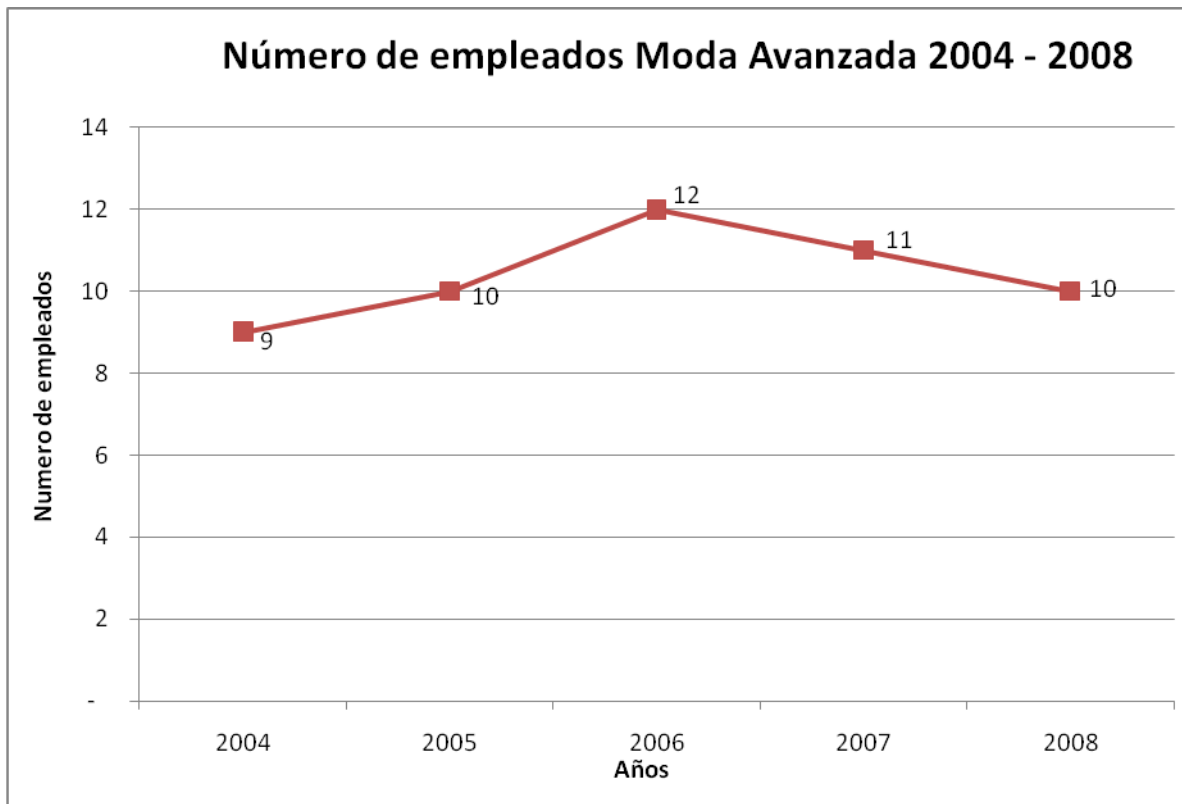
Continuando con el análisis el año 2006 presenta el nivel más alto tanto del valor exportado como de empleados que la empresa presento en el lustro de estudio. Mostrando un valor exportado de USD 596.789 y 12 empleados directos, un crecimiento del 11 y 20% respectivamente respecto al año anterior.

Luego de lograr el punto máximo en 2006 ambas variables, empleo y valor de las exportaciones presentaron decrecimientos, en 2007 las exportaciones caen a USD 567.517 (un -5%) y los empleados a 11 (un -8%) tendencia que continuo presentándose hasta el final de lustro de estudio donde en 2008 las exportaciones caen a USD 498.092, 19% menos que el año anterior, los empleados siguiendo la correlación caen a 10, un 9% menos que el 2007

GRAFICA 10: EXPORTACIONES EMPRESA EXPORTADORA 2004-2008



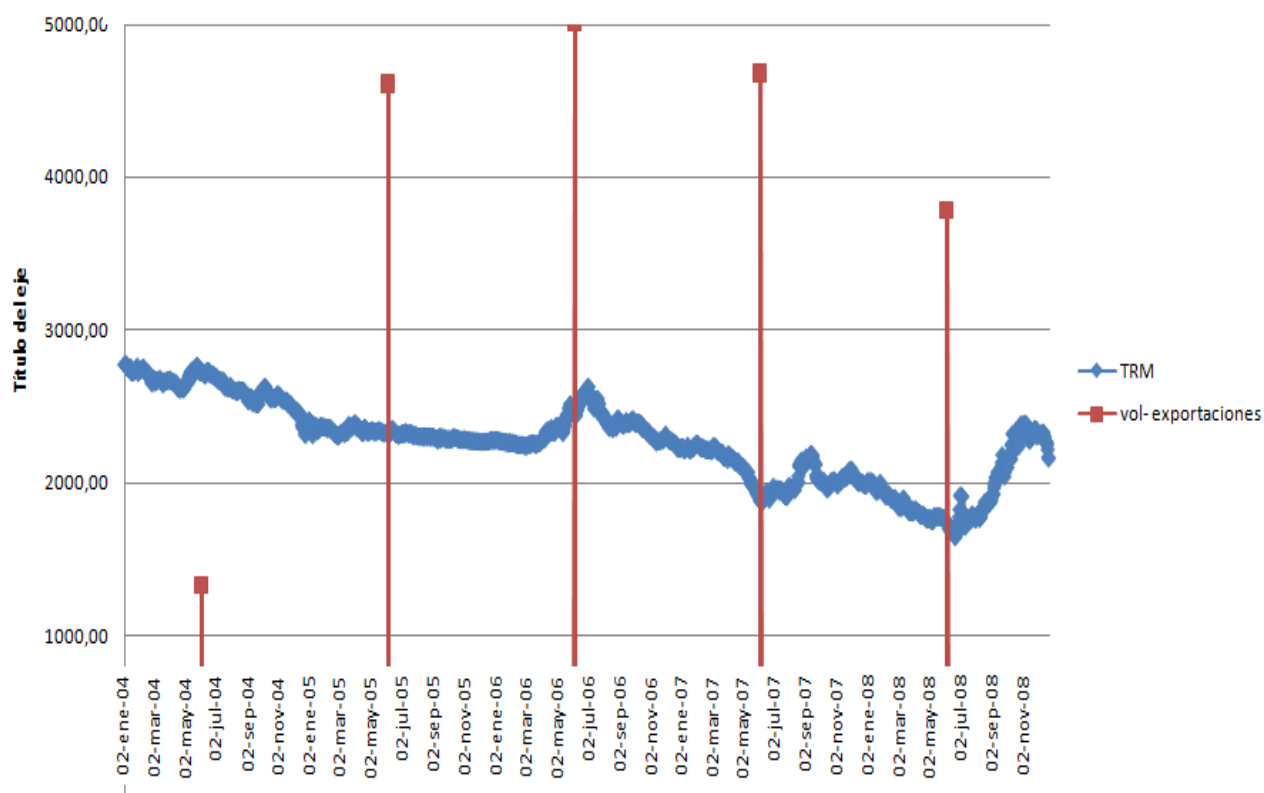
GRAFICA 11: NÚMERO DE EMPLEADOS EMPRESA EXPORTADORA 2004-2008



OBJETIVO 4

Determinar la relación existente entre el volumen de exportaciones sobre TRM en el lustro 2004 - 2008.

GRAFICO 12: TRM VS VOLUMEN DE EXPORTACIONES 2004 - 2008



De acuerdo con la información suministrada por la empresa, esta manifiesta incentivos para exportar siempre y cuando la TRM, esté por encima de la línea de los 2000 pesos. Por tanto como se observa en la grafica, la tendencia de las exportación en los primeros periodos que van desde Marzo/04 hasta Mayo/06, se muestra un comportamiento al alza con respecto a las variaciones en el volumen exportado por la empresa, cabe destacar que aunque se presentan variaciones en

la TRM con una tendencia a la baja, la empresa todavía se encuentra con incentivos para realizar las exportaciones, porque la TRM está por encima de la línea de los 2000 pesos, así que esta empresa seguirá exportando.

Con respecto a la segunda parte de la grafica, en los periodos que van desde Julio/06 hasta Julio/08, se presenta una disminución notable en el volumen de exportaciones, ya que ocurre una variación en la TRM con tendencia a la baja, en donde se resalta que esta, traspasa la línea de los 2000 pesos, por tanto se da la explicación en la disminución del volumen de exportación ya que como lo había manifestado la empresa, esta mostraría incentivos a la exportación siempre y cuando la TRM esté por encima de los 2000 pesos.

Aunque las variaciones en el volumen de exportación en este caso, son explicadas por la TRM, también se tienen en cuenta otros factores como lo han sido las relaciones comerciales y políticas, por las que ha pasado el país, como así también nuevas legislaciones que se han presentado en el transcurso de este lustro en estudio.

OBJETIVO 5

Identificar el tipo de contrato de venta realizado para las exportaciones en EMPRESA EXPORTADORA S.A. es el siguiente:

El tipo de contrato de venta para las exportaciones de EMPRESA EXPORTADORA S.A. es un contrato Forward non - delivery, el cual es utilizado para minimizar el riesgo cambiario y la volatilidad que ha presentado el tipo de cambio en los últimos años.

Para minimizar este riesgo el forward non delivery es un acuerdo entre dos partes, donde dos agentes económicos intercambian en una fecha futura establecida un monto determinado de una moneda futura a cambio de otra a un tipo de de

cambio acordado y que refleja el diferencial de tasas. Pero en este contrato el día de vencimiento no se hace entrega de los flujos de monedas; aquí las partes se obligan a que la liquidación y cumplimiento se realice utilizando el mecanismo de neteo , el cual consiste en comparar la tasa forward pactada con el índice de referencia, multiplicado por el valor nominal de la operación acordado entre las partes, para el caso de los Forward Non Delivery peso/dólar normalmente el índice de referencia utilizado es la tasa representativa del mercado TRM publicada al día hábil siguiente a la fecha de vencimiento.

La liquidación se hace mediante compensación contra un índice (pactado desde el inicio), y la contraparte que pierde en la transacción le gira el dinero correspondiente a la parte ganadora. La modalidad de cumplimiento puede cambiarse hasta 2 días hábiles antes a la fecha de vencimiento del forward.

Para establecer cuál parte de la operación es el beneficiario y cuál es el no beneficiario, se compara el índice de referencia y la tasa Forward pactada, como se indica a continuación:

- Cuando el índice de referencia (IR) es menor a la tasa forward (TF) el vendedor de las divisas recibe el flujo monetario producto del neto, en este caso este es el beneficiario; mientras que el no beneficiario es el comprador de divisas quien entrega el flujo monetario producto del neto.
- Cuando el índice de referencia (IR) es mayor a la tasa forward (TF) el comprador de las divisas recibe el flujo monetario producto del neto siendo este el beneficiario; mientras que el no beneficiario es el vendedor de divisas quien entrega el flujo monetario producto del neto.

A continuación estas son las formulas con las cuales se calcula el valor del neto y el precio del forward:

- Valor Neto = $VN \cdot \text{Abs}(Tc - Fw)$

Dónde:

N: Valor neto en pesos de la operación forward en la fecha de cumplimiento.

VN: Valor nominal en dólares adjudicados en la fecha de celebración de la operación forward.

Tc: Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) vigente al día hábil siguiente a la fecha de vencimiento de la operación forward.

Fw: Tasa de cambio peso/dólar futura, que se pacte en la fecha de celebración de la operación forward.

Abs: Valor absoluto.

- Determinación del precio del forward

Para la determinación de los tipos de cambio forward se toma en cuenta el tipo de cambio spot, el diferencial de tasas de interés y el plazo de vigencia del contrato:

$$F_p = S_p \times \left[\frac{(1 + R_{S/.})}{(1 + R_{\$})} \right]^{n/360}$$

Donde:

F_p = Tipo de Cambio forward

S_p = Tipo de Cambio spot (al contado)

R_{S/.} = Tasa de interés en pesos (efectiva anual)

R_{\$} = Tasa de interés en dólares (efectiva anual)

n = Plazo

OBJETIVO 6

Cuantificar que porcentaje de las utilidades generadas por las ventas internacionales, representan en las utilidades netas de la empresa

TABLA 4: EXPORTACIONES NOMINALES VS VENTAS TOTALES

Exportaciones nominales: (miles)	2004	2005	2006	2007	2008
	393,632	1.237,166	1.391,822	1.236,277	1.074,859
Porcentaje de utilidades generadas por las exportaciones con respecto a las utilidades netas totales: (Miles)	2004	2005	2006	2007	2008
	Ventas totales 2.445,171	3.605,013	4.117,462	3.303,247	2.500,000

En el lustro 2004-2008 se presentaron los siguientes fenómenos:

- Las exportaciones nominales en el periodo 2004-2005 tuvieron un incremento real equivalente a 843.534 prendas que nominalmente corresponden al 214,29% de la producción de primer año (2004).

- Las exportaciones nominales a partir del año 2006 comenzaron a decrecer, este fenómeno es visible a través de los siguientes datos.

2006	2007	2008
1'39.1820	1'236.270	1'074.850

$\Delta = -155550$ En términos reales

$\Delta = -164420$ En términos reales

- En el periodo 2006-2007, las exportaciones decrecieron en un 11,17%, luego en el periodo 2007-2008 decrecieron en un 13,05%.
- El total de las exportaciones del 2006-2008 fue de 3'702.940, el total de la pérdida en términos reales fueron 316.970 que en términos nominales equivalen a 8,56% aproximadamente.
- Es recomendable tener en cuenta bajo que escenarios internacionales, políticos y cambiarios se desarrollaron los dos fenómenos anteriormente mencionados, para tomar decisiones que tengan como objetivo la optimización de las exportaciones.

Según su número de empleados frente a las exportaciones nominales, se cumple la teoría del modelo de producción:

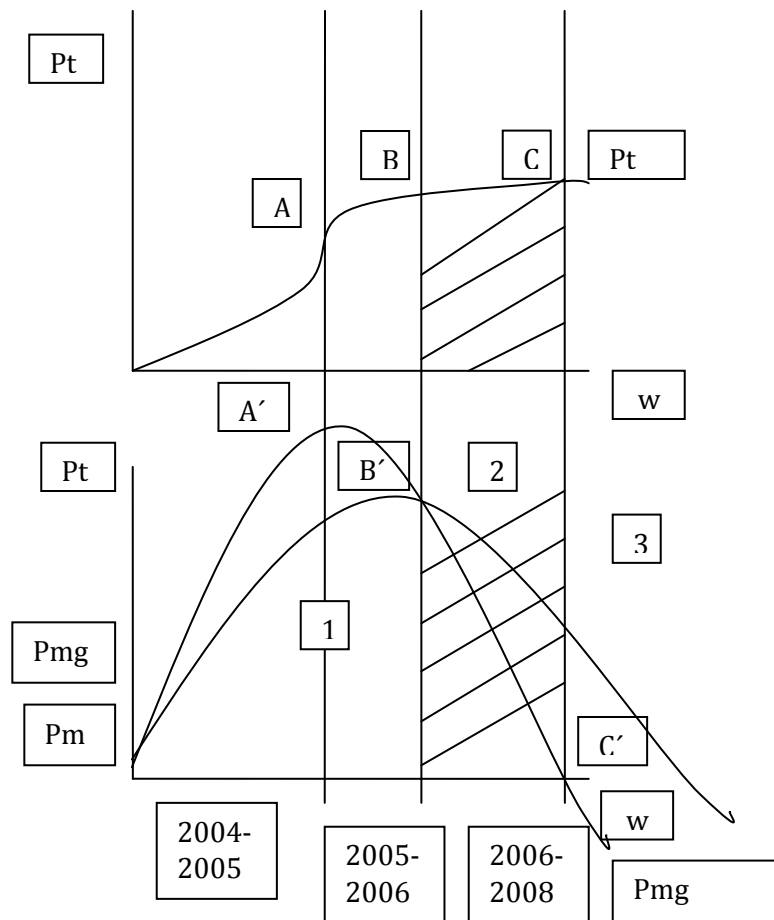
TABLA 5: EXPORTACIONES NOMINALES Y NÚMERO DE EMPLEADOS.

Número de	2004	2005	2006	2007	2008
Empleados :	9	10	12	11	10
Exportaciones nominales(Miles)	2004	2005	2006	2007	2008
	393,632	1.237,166	1.391,822	1.236,277	1.074,859

Esta situación puede ser ilustrada con las exportaciones de EMPRESA EXPORTADORA en el lustro 2004-2008, en la que se van aumentando unidades del factor trabajo. Se muestra claramente en la tabla y grafica, que al aumentar un factor variable-trabajo, la producción aumenta hasta el doceavo trabajador, pero si desagregamos un trabajador, la producción desciende hasta que es menor a la que se tenía con diez trabajadores.

MODELO DE PRODUCCION

La producción es el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir para consumirlos y satisfacer sus necesidades. El proceso de producción se lleva a cabo en las empresas, las cuales se encuentran integradas en ramas productivas y éstas en sectores económicos.



Pt = Productividad total

Pm = Productividad media

Pmg = Productividad marginal

A': Productividad marginal mayor a la productividad media y la productividad total es creciente.

B': Productividad marginal igual a la productividad media. La productividad hecha por el último trabajador es igual a la hecha por el resto de todos los trabajadores.

C': Donde la productividad marginal es igual a cero, la productividad total es máxima.

Etapa 1: (2004-2005) IMPRODUCTIVA: Faltan trabajadores.

Etapa 2: (2005-2006) ETAPA PRODUCTIVA

Etapa 3: (2006-2008) IMPRODUCTIVA: Sobran trabajadores

Pmg

Ley de rendimientos decrecientes

Dadas las técnicas de producción, si a una unidad fija de un factor de producción le vamos añadiendo unidades adicionales del factor variable, la producción total tenderá a aumentar a un ritmo acelerado en una primera fase, a un ritmo más lento después hasta llegar a un punto de máxima producción, y, de ahí en adelante la producción tenderá a reducirse.

OBJETIVO 7

Identificar los principales destinos de exportaciones de EMPRESA EXPORTADORA S.A en el lustro 2004-2008.

Las exportaciones de Colombia a Ecuador en los últimos años han representado un significativo valor dentro del total de las exportaciones colombianas. Estas crecieron 28.4% al pasar de USD 779 millones en 2003 a USD 999.9 millones en el 2004.

En el 2005 representaron un valor FOB de USD 1.292.466.000 registrando una balanza bilateral positiva para Colombia de de USD 877.624.00.

Existen en Ecuador segmentos de gran potencial exportador para Colombia. Como el agroindustrial (exportación de productos terminados). Otros sectores son: textiles, confecciones y prendas de vestir (ropa interior y formal) manufacturas de cuero; materiales de construcción. Dotación hotelera. En estos sectores las exportaciones colombianas tiene clara factibilidad de crecer, pues Ecuador presenta amplia demanda que suple con importaciones de terceros países. Los servicios es otro sector de gran potencial exportador para Colombia. Especialmente servicios médicos. Otros servicios son: servicios de construcción; editorial y joyería; de impresión; de consultoría y educación.

La dinámica del comercio colombo ecuatoriano ha estado enmarcada por la expansión de la demanda interna en Ecuador que se ha visto reflejada en la 853

empresas colombianas que tuvieron a este país como único mercado de exportación. De igual manera las 456 empresas colombianas que destinaron al Ecuador más del 50% de sus exportaciones totales y al establecimiento cada vez más alto del capital colombiano en empresas de ese país (871 empresas en 2001, 988 en 2002 y 1.008 en 2003).

El comercio Colombo Ecuatoriano es uno de los más dinámicos de la región, factor demostrado en los índices y valores registrados en los últimos años, especialmente en 2005. Una de los principales elementos que ha hecho posible esto es el aumento en las exportaciones no tradicionales de Colombia hacia Ecuador que crecieron cerca de USD 300 millones en el 2005.

En 2005 los principales productos de exportación de Colombia a Ecuador, en razón de su cuantía, fueron: vehículos automotores y sus partes, energía eléctrica, combustibles, materiales de construcción, fungicidas, extractos esencias y concentrados, papeles y cartones, textiles y confecciones, dulcería, medicamentos de uso humano y animal, materias primas de origen industrial, y alimentos procesados.

Los principales productos de exportación de Ecuador hacia Colombia, en 2005, fueron: vehículos automotores y sus partes (automóviles), conservas de pescado, aceites, calzado, chicles, confitería, llantas, alcohol etílico sin desnaturalizar, maíz amarillo duro, harina y pallets de pescado.⁶

El principal destino de exportación del sector en comento es 100% a Ecuador.

OBJETIVO 8

Proyecciones de algunas variables representativas para el proyecto como: PIB, TRM, tasa de empleo y exportaciones y analizar el comportamiento de estas.

⁶ Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria y Comercio- CCEIC.
<http://www.ecuadorcolombia.com.co/ecuadorcomer.asp>. (en línea). 20 de agosto de 2009.

$$PIB_t = 17.82 + 0.015t^7$$

$$e^{0.015t} - 1 = 1.52\%$$

Durante el periodo del primer trimestre de 2004 al tercer trimestre de 2008 el PIB colombiano creció a una tasa compuesta de 1.52% trimestral según el DANE.

GRAFICA 5

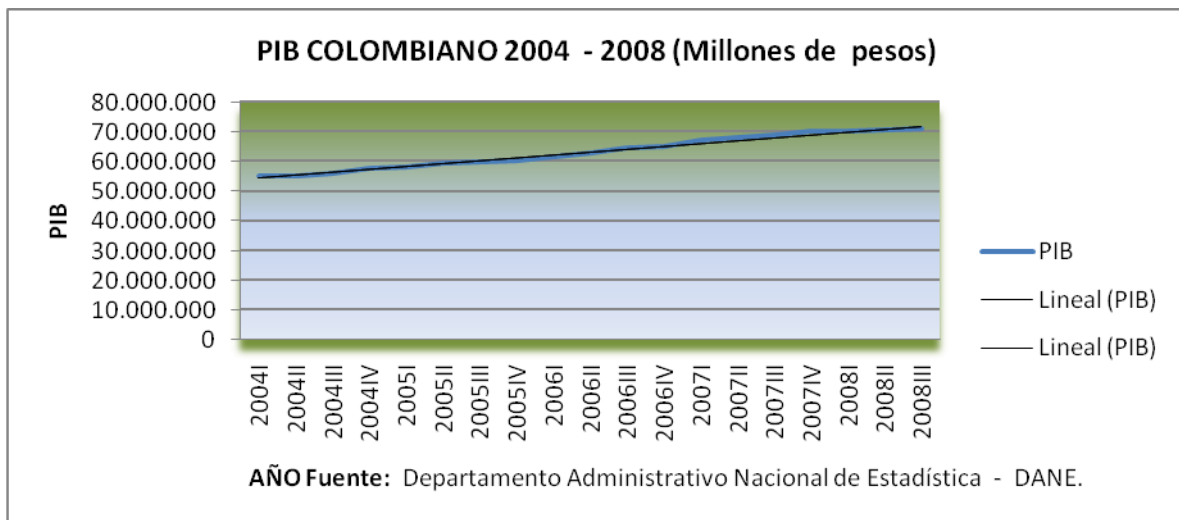


GRAFICO 12: PIB COLOMBIANO 2004-2008

El PIB ha presentado una tendencia creciente tal como puede observarse en la grafica 1.

⁷ PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL A PRECIOS CONSTANTES DE 2000 Grandes Ramas De Actividad Económica - Millones De Pesos

Los resultados obtenidos de la economía colombiana muestran para el primer trimestre del 2004 el PIB esta cercano a la cifra de 55.333.611 millones de pesos y al finalizar el tercer trimestre de 2008 esta cifra se centraba en 70.962.810 millones de pesos. Es decir que desde el año 2004 hasta el tercer trimestre de 2008 el PIB ha reportado un crecimiento de 15.629.199 millones de pesos, que es un poco más de una cuarta parte del PIB de 2004.

GRAFICA 13: TOTAL EXPORTACIONES (MILLONES DE DOLARES FOB)



$$EXP_t = 7.24 + 0.013662t$$

$$e^{0.01366t} - 1 = 1.375\%$$

Durante el periodo de 2004 a 2008 las exportaciones colombianas crecieron a una tasa compuesta de 1.375% mes a mes en promedio, sin embargo fue en noviembre de 2007 y en julio de 2008 donde alcanzaron sus niveles más altos cuando se situaron en 3176 millones de dólares y 3789 millones de dólares respectivamente, aun así es a partir de julio de 2008 que las exportaciones colombianas empiezan a descender hasta octubre donde tocan su pico más bajo situándose en 2272 millones de dólares y finalizar en febrero de 2009 en 2711 millones de dólares.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Hasta este punto tanto el PIB, como las exportaciones han presentado una tendencia creciente en el periodo de 2004 a 2008, lo que evidencia una clara relación positiva entre ambas variables.

$$PIB_t = 49.853.682 + 6.352EXP_t + u$$

Así durante el periodo en estudio se observa que un aumento en las exportaciones de un millón de dólares generó un aumento en el PIB colombiano de cerca de 6.352 millones de pesos en promedio trimestre a trimestre desde el año 2004. De igual forma cuando las exportaciones alcanzaron un total de 3.661.2 millones de dólares el primer trimestre del 2008 se esperaba que el PIB pasara de 70.041.634 cifra reportada por el DANE equivalente al primer trimestre del 2008, a 71.109.802 millones de pesos para el segundo trimestre del 2008 permaneciendo las demás variables que afectan al PIB constantes, sin embargo para el segundo trimestre del 2008 el DANE reporta un PIB de 70.450.884, cifra por debajo de las estimaciones, hay que tener en cuenta que el PIB no solo reporta crecimiento o decrecimiento por las exportaciones.

TABLA 6: PROYECCIONES PIB COLOMBIANO

2008IV	72466423
2009I	73674686
2009II	74751552
2009III	75769962
2009IV	76762365
2010I	77743199
2010II	78718886
2010III	79692282
2010IV	80664660

TABLA 7: PROYECCION DE LAS EXPORTACIONES

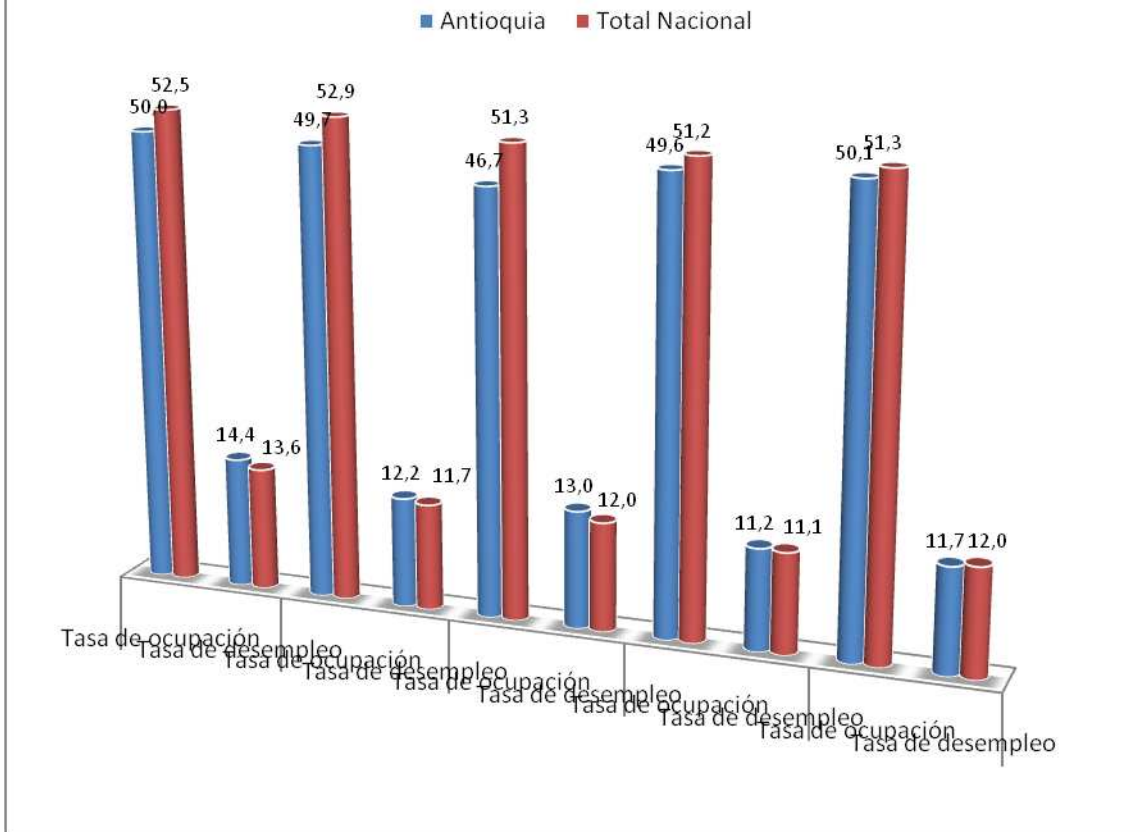
MILLONES DE DÓLARES FOB

Abril	2.893.798	2009
Mayo	3.018.070	
Junio	3.106.335	
Julio	3.172.335	
Agosto	3.224.567	
Septiembre	3.268.284	
Octubre	3.306.737	

Noviembre	3.341.935	
Diciembre	3.375.119	
Enero	3.407.058	2010
Febrero	3.438.228	
Marzo	3.468.921	
Abril	3.499.320	
Mayo	3.529.537	

GRAFICA 14: EMPLEO Y DESEMPLEO EN ANTIOQUIA

EMPLEO Y DESEMPLEO EN ANTIOQUIA

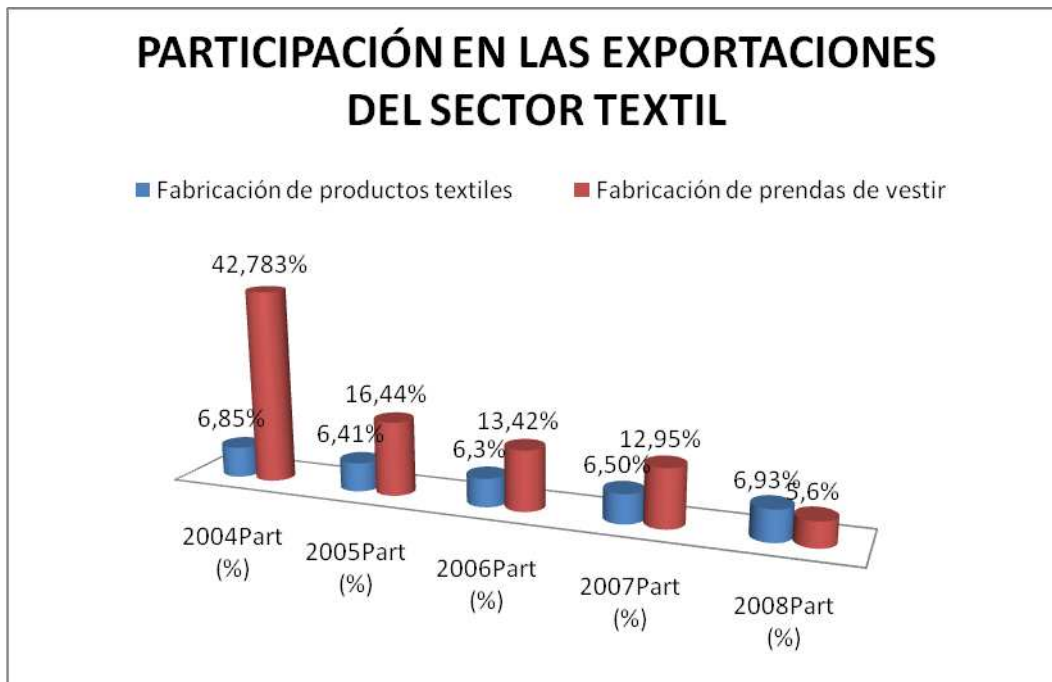


Durante el periodo de 2004 a 2008 el nivel de empleo y desempleo en Antioquia a presentando una leve disminución con respecto al año 2004 donde el desempleo se situaba en 14.4%, para el 2008 según el DANE esa cifra se encuentra en 11,7% lo equivale a una disminución de 2,7 puntos porcentuales durante este periodo, de igual forma fue en el año 2007 donde presento su cifra más baja situándose en 11.2%. Aun así la tasa de ocupados no muestra un cambio significativo y las condiciones de empleo del 2004, prevalecen aun en el 2008

EL SECTOR TEXTIL

En la grafica siguiente se puede observar claramente la tendencia que ha venido teniendo la fabricación de prendas de vestir en las exportaciones, es evidente el decrecimiento pues al iniciar el año 2004 la participación de dicho sector era del 42.78% en el total de exportaciones, frente a solo un 5.6% en el 2008, lo que evidencia la dura situación que presentan los exportadores colombianos en dicho periodo, sin embargo las exportaciones de productos textiles ha permanecido en general con una tendencia constante reportando un leve crecimiento en 2008 con respecto al 2004 en 0.08%.

GRAFICA 15: PARTICIPACIONES DE LAS EXPORTACIONES SECTOR TEXTIL.



BIBLIOGRAFÍA

TORRES PEÑA, Jorge Alberto. Estudio prospectivo de las empresas de confecciones organizadas en el "El Madrugón" en Bogotá, 2010. [en línea] Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2004
<http://administracion.uexternado.edu.co/posgrado/espep/matdi/GENERAL/prospectivaSectorial/> (Consulta: 18 marzo, 2009).

MESA, Fernando. PERILLA, Juan. Exportaciones y políticas comerciales optimas para la industria textil y de confecciones: casos de Colombia y México 1990-2002. [en línea] Bogotá: DNP (Departamento Nacional de Planeación), 2006
http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DEE/Archivos_Economia/308.pdf (Consulta: 18 marzo 2009).

CARDONA, Marleny. VASQUEZ, Juan. MONTES, Isabel y Monsalve, Eliana. La micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) exportadora del sector textil confección en el Valle de Aburra: hallazgos a partir de análisis de casos. [en línea] Medellín: Universidad EAFIT, 2007 <http://www.eafit.edu.co/ecos/ed25/25-6.pdf> (Consulta: 15 Marzo 2009).

BARBACHÁN, Marco. Desempeño de la pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil confecciones en el Perú. [en línea] 1ed. Lima: OIT (Organización Internacional del Trabajo), 1999
<http://www.ilo.org/public/spanish/employment/strat/publ/etp50.htm> (Consulta: 16 marzo, 2009).

ALCALDIA DE MEDELLIN, CAMARA DE COMERCIO Y AGENCIA DE COOPERACION INTERNACIONAL. Manual para invertir en Medellín en el sector textil-confección. [en línea] Medellín: Alcaldía de Medellín, 2006
http://www.medellin.gov.co/alcaldia/jsp/modulos/V_medellin/obj/pdf/Manual%20inversion%20textil%20confeccion%202006.pdf (Consulta: 25 marzo, 2009).

PINEDA, Saúl. Comportamiento y evolución de las exportaciones en Bogotá y Cundinamarca. En: Semana del Exportador (Nov. 2006: Bogotá): Memorias. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá, 2006.

MILLER, Roger. PULSINELLI, Robert. Moneda y banca. Bogotá, Colombia: Mc Graw-Hill, 1992 p. (86-109), (216-229)

DORNBUSCH, Rudiger. FISCHER, Stanley. STARTZ, Richard. Macroeconomía, 7 ed. Madrid, España: Mc-Graw-Hill, 1998 p. (255-265)

BANCOLDEX. A mejorar la competitividad de las MIPYMES. [en línea] Bogotá: 2008. http://www.bancoldex.com/documentos/1319_lupa_08.pdf (Consulta: 22 abril, 2009)

PELAYO, Carmen María. La competitividad. [en línea] Bogotá, 2007. <http://www.monografias.com/trabajos/competitividad/competitividad.shtml> (Consulta: 22 abril, 2009)

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO. Incentivos para las MIPYMEs. [en línea] Bogotá: 2008. <http://www.desarrolloeconomico.gov.co/documentos/cofoMIPYME/4.1IncentivosMIPYMEsIndustriales,Serviciosyotras.pdf> (Consulta 18 abril, 2009)

RIVAS VILLATORO, Álvaro. La competitividad una lucha sin fin para las PYMES. [en línea] Bogotá, 2003. <http://www.monografias.com/trabajos15/competitividad-pymes/competitividad-pymes.shtml> (Consulta: 20 abril 2009)

<http://www.dane.gov.co/>

LEY 590 de 2000. [en línea] http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/leyes/2004/agosto/Ley%20No.%20905.pdf

LEY 905 de 2004. [en línea] http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0905_2004.html