

Mientras llegaba el futuro

25 años de apertura
económica en el
Valle del Cauca

Esteban Piedrahíta
Carlos Andrés Pérez
Harold Londoño

Prólogo de César Gaviria



Cámara de
Comercio de Cali

Mientras llegaba el futuro

25 años de apertura
económica en el
Valle del Cauca

Esteban Piedrahíta
Carlos Andrés Pérez
Harold Londoño

Prólogo de César Gaviria

“Mientras llegaba el futuro”: 25 años de apertura económica en el Valle del Cauca / Esteban Piedrahíta, Carlos Andrés Pérez, Harold Londoño. -- Cali : Cámara de Comercio de Cali, 2017.

192 páginas : ilustraciones ; 23 cm.

ISBN 978-958-57940-3-0

1. Apertura económica - Historia - Valle del Cauca (Colombia)
2. Desarrollo económico - Historia - Valle del Cauca (Colombia)
3. Desarrollo social - Historia - Valle del Cauca (Colombia) 4. Valle del Cauca (Colombia) - Aspectos socioeconómicos I.

338.986152 cd 21 ed.

A1580575

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

Mientras llegaba el futuro
25 años de apertura económica en el Valle del Cauca
© Cámara de Comercio de Cali

ISBN 978-958-57940-3-0
Septiembre 2017

Autores:

Esteban Piedrahíta
Carlos Andrés Pérez
Harold Londoño

Dirección de arte:

Juan Carlos Velásquez

Diagramación:

María Fernanda Mujica Montero
Jorge Eliécer Palacios Muñoz

Preprensa e impresión:

Ingeniería Gráfica S.A.

El contenido de esta publicación no compromete el pensamiento de la Institución, es responsabilidad absoluta de sus autores.

Este libro no podrá ser reproducido en todo o en parte, por ningún medio impreso o de reproducción sin permiso escrito del titular del copyright.

Contenido

<u>7</u>	Prólogo
<u>11</u>	Introducción
<u>15</u>	Capítulo 1 <i>La apertura económica en Colombia: antes y después de 1990</i>
<u>27</u>	Capítulo 2 <i>Ciclos económicos y apertura externa en el Valle del Cauca</i>
<u>77</u>	Capítulo 3 <i>Gestión y finanzas públicas en Cali y el Valle del Cauca</i>
<u>99</u>	Capítulo 4 <i>Las transformaciones sociales</i>
<u>137</u>	Capítulo 5 <i>Las nuevas apuestas productivas</i>
<u>165</u>	Capítulo 6 <i>Una nueva narrativa estratégica de competitividad</i>
<u>181</u>	Epílogo

Prólogo

Al igual que la mayoría de los colombianos, desde muy joven he asociado al Valle del Cauca con la riqueza, el progreso y la prosperidad. Esta percepción comienza muy temprano en nuestras vidas, por el contacto visual con la belleza y la feracidad de esta región, el dinamismo de sus ciudades, las obras de sus escritores, la historia de sus empresarios y, claro, la cercanía del mar y la pujanza de Buenaventura, el principal puerto del país. Por esta razón, cuando acometí las reformas para buscar la internacionalización y la apertura de la economía, la descentralización y el desarrollo de nuevas instituciones sociales y políticas, siempre pensé que el Valle del Cauca iba a tener un papel especialmente destacado en la vanguardia de la modernización de Colombia.

El libro, que, en buena hora, han escrito Esteban Piedrahíta, Carlos Andrés Pérez y Harold Londoño Martínez, es precisamente un recuento analítico y profundo de lo que ha ocurrido en el Valle del Cauca a partir de las iniciativas que emprendió mi gobierno a partir de 1990. Lo que muestran los datos de esta obra es que, en este Departamento, como en otras regiones, como se esperaba, se dio una importante serie de avances y se alcanzaron notables logros que permitieron elevar la calidad de vida y el bienestar de los vallecaucanos. Pero, por supuesto, el camino no estuvo exento de dificultades y contratiempos.

Unas pocas cifras muestran el impresionante progreso del Valle del Cauca. A partir de la apertura económica, el ingreso per cápita de sus habitantes creció un 65% en términos reales, más que en Bogotá y Antioquia; la industria creció entre 1990 y 2015 un 69,4%, por encima de la de Bogotá, Antioquia y otras regiones; el valor agregado por trabajador se duplicó en ese período y los salarios reales de los trabajadores aumentaron un 63,5%; el Departamento se mantiene como el principal productor agrícola con el 9,6% de la producción nacional. Y estas cifras tuvieron un impacto muy positivo sobre la vida de los vallecaucanos.

El análisis de los indicadores sociales muestra con toda claridad que los habitantes del Valle del Cauca tuvieron una notable mejoría en los pasados 25 años, muchas veces mayor que el que tuvieron otras regiones de Colombia. Los resultados en materia de salud, educación y servicios públicos, fruto de las reformas que emprendió mi gobierno, son impresionantes. La cobertura en salud, a raíz de la Ley 100 de 1993, pasó de 54% a 95%, con un gran impacto sobre todo en los más pobres de la zona del Pacífico; la cobertura de educación secundaria saltó de 57% a 71% y los servicios públicos alcanzaron a la gran mayoría de la

población vallecaucana, una profunda revolución en el bienestar de su población. Estos cambios, junto con el crecimiento económico, se reflejan en la caída de la pobreza (del 39,9% al 22,6%). Es muy satisfactorio encontrar que en el Valle del Cauca el coeficiente Gini, que mide la distribución del ingreso, es de 0,483, mucho menor que el resto de Colombia e inferior al de Bogotá o Antioquia.

Los problemas y las dificultades se refieren a que la economía vallecaucana sufrió una reestructuración profunda ante la mayor competencia externa. Así, algunos sectores y subsectores se contrajeron, al tiempo que otros ganaban participación en el PIB departamental. Pero no hay que perder de vista que, después de la apertura, en este período también ocurrieron otros eventos económicos de gran importancia, muchas veces de carácter negativo, no solo en el Valle sino en todo el país. Entre otros, señalo los siguientes: (i) la enorme recesión de la economía colombiana ocurrida al final del siglo XX y comienzos del actual, fruto de la crisis asiática que golpeó a finales de los años 90 a una economía seriamente debilitada por un manejo macroeconómico laxo, agobiada por el enorme déficit fiscal y el gigantesco desequilibrio de la balanza de pagos de la segunda mitad de los años 90; (ii) la revaluación de la moneda que acompañó la gran bonanza minero energética que duró hasta hace pocos años que afectó seriamente a los sectores exportadores y a aquellos que competían con los bienes importados; (iii) la pérdida de importancia de la economía cafetera a raíz de la ruptura del pacto de cuotas en 1989, un hecho que, al igual que la revaluación, tuvo un impacto negativo en todo el occidente de Colombia y, en particular, en el Valle del Cauca. Estos 25 años, en otras palabras, fue un periodo de enormes cambios y oportunidades, de incentivos y señales encontradas, de sectores que se contrajeron, al tiempo que otros se expandían; unas décadas de crisis y bonanzas, avances y retrocesos. Si bien el balance total no es uniforme, comparto con los autores la convicción de que la economía del Valle del Cauca sorteó bien las dificultades y tuvo resultados razonablemente buenos. Así como este Departamento fue una especie de convidado de piedra de la fiesta del petróleo y la minería (una fiesta que se concentró, sobre todo en el oriente y el norte de Colombia), cuando la rumba terminó y el peso se devaluó, la economía del Valle ha mostrado mayor dinamismo que la del resto de las economías regionales del país.

Aparte de los factores puramente económicos que causaron alguna zozobra en los pasados 25 años a todo el país, hay otros, propios de la vida vallecaucana, que los autores reconocen, que también dificultaron la transición hacia una economía moderna, más articulada con el resto del mundo: (i) El primero es el lastre de la influencia del narcotráfico, la abundancia de dinero fácil, que pudo

haber permeado la economía y dificultado el espíritu de ahorro y emprendimiento, un elemento necesario en el desarrollo económico; (ii) la persistencia de grupos políticos pre modernos, algunos con una tradición de corrupción y clientelismo, distantes de la vanguardia del cambio y la modernización, un hecho visible y lamentable en el control de ciertas alcaldías de sus ciudades; (iii) la captura de algunas empresas de servicios públicos que impusieron sobre Cali y otras ciudades un lastre para su modernización y el aumento de su productividad; (iv) el atraso durante varios años de la construcción de autopistas de doble calzada que debían conectar a Buenaventura con el resto del país, un objetivo que solo ahora, ya en el final de la segunda década del siglo XXI, parece que será alcanzado. Con el avance institucional y la participación activa de sus estamentos sociales, estos hechos negativos tienen hoy, por fortuna, cada día menos relevancia, y dejan de constituirse en un obstáculo para el desarrollo del Valle del Cauca. Sus líderes sociales, políticos y empresariales contribuyen decididamente no solo al progreso de su Departamento sino al avance de todo el país.

Echo de menos en este estupendo libro un mayor detenimiento sobre la innovación, la investigación y el necesario aporte de las pujantes universidades del Valle del Cauca al aumento de la productividad y la solución de los problemas de las empresas y los hogares de su región. Así como en el pasado, sus centros de investigación hicieron aportes importantes en el campo agropecuario, la salud y los estudios sociales, sus esfuerzos en los años por venir deben guiar buena parte de la modernización y la elevación del nivel de vida de los vallecaucanos.

Mi conclusión, después de conocer este texto que nos muestra de manera profesional y lúcida el progreso que se registró en los 25 años pasados en el Valle del Cauca, así como la forma en que a lo largo de este período superó las crisis y desafíos, me lleva a renovar mi optimismo en el futuro no solo del Valle del Cauca sino de todo Colombia. Pasada la fugaz bonanza del petróleo y la minería, que afectó a los sectores exportadores, y que no benefició especialmente al Valle del Cauca ni al occidente de Colombia, en 2017 podemos decir que, por fin, este Departamento, con los instrumentos de la internacionalización, será el gran beneficiado de la necesaria reestructuración de la economía colombiana impulsada por la reciente caída de los precios del crudo. El Valle de Cauca, de esta manera, vuelve a colocarse en el sendero que soñamos y trazamos a comienzos de la década de 1990.

César Gaviria Trujillo

Expresidente de la República de Colombia

Mientras llegaba el futuro

Introducción

El Valle del Cauca le debe su desarrollo, en gran medida, a la internacionalización. Aunque Cali es una de las poblaciones más antiguas de Colombia –se fundó en 1536, 80 años antes que Medellín y 277 años antes que Barranquilla–, hasta hace poco más de 100 años era prácticamente una aldea, con una tercera parte de la población de la primera y la mitad de la población de la segunda. Su destino, y el de todo el Departamento (fundado apenas en 1910), cambiaron en 1915 con la inauguración del Ferrocarril del Pacífico, un año después de la del Canal de Panamá, que los acercó tanto al mar como al mundo.

Las décadas que siguieron fueron de crecimiento vertiginoso, sin parangón en Colombia y con pocos paralelos en América Latina. Una salida más eficiente a los mercados internacionales contribuyó a la migración de la industria cafetera –entonces, por lejos, la más importante de Colombia– del nororiente al suroccidente del país. De despachar menos del 5% de las exportaciones del grano antes de la inauguración del ferrocarril, Buenaventura alcanzó el 50% a finales de los 30 y superó el 80% a fines de los 50, y Cali, y en menor medida otras ciudades del Valle se convirtieron en centros importantes para la industria trilladora y los servicios conexos.

La instalación de nuevas infraestructuras vinculadas a la internacionalización, como el primer aeropuerto en 1933 y la Vía al Mar en 1945, además de sus excepcionales condiciones naturales y de un liderazgo político y empresarial visionario, permitieron a Cali y al Valle del Cauca aprovechar, quizás mejor que cualquier otra región de Colombia, el modelo de sustitución de importaciones que se profundizó tras la crisis económica de los años 30. Entre esa década y los años 70 llegaron al Departamento más de 40 empresas industriales norteamericanas y europeas en sectores como los de alimentos procesados, farmacéuticos y otros químicos, productos de aseo del hogar y personal, llantas, materiales de construcción, y papel y cartón, entre otros.

El *know how* que inyectaron estas empresas al tejido económico local (pero también al cultural y al educativo) fueron determinantes para que Cali se convirtiera, durante la mayor parte de ese período, en la ciudad de mayor crecimiento en Colombia –la población se multiplicó por 10 entre 1938 y 1973– y para que todavía, en muchos de esos sectores, el Valle del Cauca sea líder indiscutido en Colombia, a la vez que presenta algunos de los mejores indicadores sociales del país.

Esta especie de ‘internacionalización contenida’, con mejor conexión al resto

del mundo y éxito en la atracción de empresas extranjeras, pero con comercio exterior administrado y restringido, que había resultado tan provechosa para Cali y el Valle del Cauca, empezó a mostrar su agotamiento en toda América Latina en la década de los 70, y entró en franca crisis en los 80 cuando se cerró el financiamiento externo para la región. Lo que le seguiría, la liberalización económica y apertura comercial y de capitales, implementada simultáneamente por casi todos los países latinoamericanos entre finales de los 80 y principios de los 90, presentaría importantes desafíos para nuestra región.

Si bien existe una amplia literatura académica que analiza las consecuencias de este importante capítulo de la historia económica nacional, estos trabajos suelen dejar de lado, o apenas comentan, sus efectos regionales diferenciados. El presente libro se enfoca en el análisis histórico del desarrollo económico y social del Valle del Cauca tras la apertura económica en Colombia, tomando como punto de partida el año 1990, correspondiente al inicio del gobierno del presidente César Gaviria, principal impulsor de estas reformas. Su objetivo es contribuir al entendimiento de lo que sucedió en materia económica y social en ese período y arrojar enseñanzas y luces para el desarrollo futuro de nuestro Departamento.

Para avanzar en este propósito, el libro se ha dividido en seis capítulos. El primero de ellos presenta los antecedentes de la apertura económica en Colombia, así como los principales lineamientos de política pública implementados. El segundo cubre el desempeño económico y comercial del Valle del Cauca frente a los principales departamentos del país desde 1990.

El tercer capítulo se ocupa del desempeño fiscal de Cali y el Valle del Cauca, ante el proceso de descentralización previsto por la Constitución Política de 1991. El cuarto presenta un análisis detallado de las principales transformaciones sociales del Departamento, resaltando los cambios demográficos, los avances de los indicadores de condiciones de vida y los principales desafíos sociales que enfrenta el Valle del Cauca.

El quinto capítulo muestra aquellas apuestas productivas que se han convertido en el motor de crecimiento del tejido empresarial del Valle y norte del Cauca. En el sexto se presenta la Narrativa Regional de Competitividad, que da cuenta de las principales fortalezas del Valle del Cauca para competir exitosamente en la economía global. Finalmente, en el epílogo, se dan las principales conclusiones derivadas de este trabajo.

Para la elaboración de este libro se contó con el respaldo de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Cali y el apoyo técnico de todos los profesionales de la Unidad Económica y de Competitividad de la misma entidad.

El momento para la publicación de este trabajo no puede ser más propicio, si se tienen en cuenta los nuevos vientos de proteccionismo que vienen creciendo en el mundo, incluso en algunos países desarrollados. Este trabajo invita a realizar un balance objetivo sobre los principales resultados de la apertura económica en la ciudad-región de Cali y el Valle del Cauca y plantea algunas hipótesis de trabajo para futuras investigaciones.

Mientras llegaba el futuro

Capítulo 1

La apertura económica en Colombia: antes y después de 1990

La apertura de la economía colombiana ha sido un proceso largo que no inició precisamente en 1990, como comúnmente se refiere en varios textos de historia económica. Tampoco puede afirmarse que dicho proceso haya culminado, ni que no pueda desacelerarse o restringirse en los próximos años, toda vez que su dinámica no corresponde a un proceso evolutivo natural, sino que está determinado por decisiones de política económica.

Si bien Colombia tuvo durante el siglo XIX varios productos que accedieron a los mercados internacionales (banano, quina, tabaco, oro, entre otros), ninguno de ellos logró incidir de manera importante en la economía de la nación. En las tres primeras décadas del siglo XX, sin embargo, esta situación cambió con el vertiginoso aumento de la producción y exportación de café; fenómeno que tendría un impacto relevante no solo en la estructura económica y social, sino también en la política colombiana.

En paralelo al despegue cafetero, la economía nacional experimentó un incipiente proceso de industrialización que se formalizaría en la década del cincuenta, siguiendo los postulados de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) enmarcados dentro del llamado Modelo de Sustitución de Importaciones.

En este capítulo se describen, de manera general, los antecedentes del proceso acelerado de reformas que inició en la última parte del siglo XX y que llevó a la economía colombiana a estar más integrada con el mundo.

Antecedentes de la apertura económica en Colombia

La intensidad o fortaleza de la interrelación de una economía con el contexto exterior se denomina “grado de apertura económica”. Usualmente, dicho concepto se relaciona con la importancia del comercio exterior para una economía regional o nacional, es decir, con la importancia relativa del valor de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios. Sin embargo, existen múltiples dimensiones que reflejan el grado de interdependencia de una economía con los flujos de comercio, capital y conocimiento globales.

Desde el financiamiento de la campaña libertadora por parte de inversionistas ingleses, la economía colombiana, en ese entonces neogranadina, ha mantenido, en mayor o menor medida, relación con otras economías. De hecho, como señala Ocampo (2015), todas las crisis económicas del país han estado ligadas a la interrupción de los flujos de capital externo, a su vez, derivados de distintos fenómenos económicos como contracciones de la demanda global, restricciones de liquidez en países financiadores, pérdida de confianza en la economía nacional y, más comúnmente, por el deterioro de los términos de intercambio.¹

En las últimas dos décadas del siglo XX, la economía colombiana profundizó su inserción en la economía mundial a través de la implementación de una serie de reformas estructurales. No obstante, antes de llegar a este punto debió evolucionar, pasando de ser una economía agropecuaria y extractiva con vocación exportadora, hacia una más industrial con amplia presencia de inversión extranjera.

Del despegue cafetero a la sustitución de importaciones

Durante las tres primeras décadas del siglo XX la economía colombiana registró un desempeño notable,² dejando atrás las secuelas de la Guerra de los Mil Días (1899 -1902) y la separación de Panamá (1903). En efecto, a comienzos de siglo Colombia experimentó un incipiente proceso de industrialización que se vio favorecido por el despegue de la economía cafetera. Después de 1905, se dieron los primeros pasos para fomentar la refinación del petróleo, se fundaron nuevos ingenios azucareros y se modernizaron los existentes, se inició la producción

¹ Relación entre los precios de lo que se exporta y lo que se importa en un país.

² El PIB creció a una tasa promedio anual de 5,7% entre 1905 y 1929 (GRECO, 2002).

de cemento, ácido sulfúrico, chocolates, fósforos, velas, cervezas y gaseosas; actividades que hasta entonces no pasaban de ser artesanales (Bejarano, 2015).

La producción cafetera, por su parte, experimentó una gran expansión sustentada en pequeñas y medianas parcelas en el occidente colombiano, contrario al modelo de grandes haciendas que había imperado a finales del siglo XIX, especialmente en los Santanderes, Cundinamarca y algunas zonas de Antioquia. El despegue de la producción cafetera tuvo una gran influencia en la economía colombiana durante un buen tramo del siglo XX, debido a los encadenamientos productivos que propició (trilladoras, sacos de fique, casas comerciales, transporte, servicios financieros, entre otros) y a la democratización del cultivo, que aumentó la base poblacional que disponía de ingresos para demandar bienes industriales. Cabe anotar que los anteriores episodios de auge de producción de otras mercancías como tabaco, quina, oro, petróleo y banano, no habían logrado articular la estructura productiva nacional en torno a ellas.

En julio de 1927, en el marco del segundo congreso nacional del ramo, se constituyó la Federación Nacional de Cafeteros con el objetivo de impulsar políticas económicas de orden nacional que promovieran la sostenibilidad de esta actividad productiva. Efectivamente, desde su fundación y hasta finales de la década de los ochenta, la Federación desempeñó un importante papel en el devenir económico y político del país.

Uno de los departamentos más beneficiados por la expansión de la economía cafetera fue el Valle del Cauca.³ En primer lugar, por el notable aumento en la cosecha de este cultivo en su territorio: la producción pasó de 20 mil sacos en 1898 a 354 mil en 1932 (Cuadro 1.1). En segundo lugar, por el impulso a la conectividad del Departamento con el Pacífico y el interior del país. En efecto, el gran dinamismo de las exportaciones de café por el puerto de Buenaventura y la culminación de las obras del Ferrocarril del Pacífico en 1915, que habían iniciado en 1878, permitieron que la zona plana del Valle del Cauca, especialmente el eje Cali-Yumbo-Palmira se presentara como una región con importantes ventajas para la ubicación de empresas con modelos de negocio vinculados a actividades de comercio exterior, es decir, tanto importadoras de materias primas que podían ser transformadas en la región para atender el mercado interno o empresas nacionales y extranjeras con interés de atender la demanda externa.

La adecuación de infraestructura en la región del Eje Cafetero y Antioquia, así como la conexión con Bogotá y Tolima, permitieron que se

³ El departamento del Valle del Cauca fue fundado en 1910 con la expedición del decreto 340 del 16 de abril.

registrara un importante auge de las actividades industriales y de servicios más sofisticados en la región.

Contrario a lo sucedido en el Valle del Cauca, la economía del Caribe colombiano experimentó un retroceso en la primera parte del siglo XX. Como lo destaca Meisel (2010), los episodios de revaluación originados por las crecientes exportaciones de café afectaron la competitividad de productos diferentes al grano durante la primera parte del siglo XX. El menor dinamismo de las exportaciones de banano en los departamentos productores del Caribe colombiano contribuyó a que esta región se rezagara frente al resto del país. Entre 1905 y 1950, la tasa de crecimiento promedio anual del valor real de la producción de banano, principal exportación del Caribe colombiano, fue de 0,8%. Por el contrario, las exportaciones de café registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 6,1% durante el mismo periodo (Meisel, 2010).

Cuadro 1.1. Producción cafetera por departamentos 1898 - 1932
(miles de sacos de 60kg.)

Departamento	1898	1913	1925	1932
Viejo Caldas ^a	20	199	495	1.004
Antioquia	70	185	415	617
Tolima	26 ^b	60 ^b	156	448
Cundinamarca	204	200	312	405
Valle del Cauca	20	50	50	354
Subtotal	340	694	1.428	2.828
N. Santander	150	200	233	270
Santander	120	105	98	150
Otras zonas	-	38	44	184
Magdalena ^c	-	25	13	21
Subtotal	270	368	388	625
Total nacional	610	1.062	1.816	3.453

^a Incluye los actuales departamentos de Quindío, Caldas y Risaralda.

^b Incluye los actuales departamentos de Huila y Tolima.

^c Incluye los actuales departamentos de Magdalena, La Guajira y Cesar.

Fuente: Tomado de Bejarano (2015), con base en Sideri y Jiménez (1984).

El proceso de industrialización colombiano, que se había acelerado desde los años treinta,⁴ se consolidaría debido a las restricciones comerciales derivadas de la Segunda Guerra Mundial y a los esquemas proteccionistas de las economías avanzadas. En los primeros años de la década del cincuenta, Colombia, al igual que la mayoría de países latinoamericanos, acogió formalmente el modelo de sustitución de importaciones, cuyos lineamientos teóricos provenían de la CEPAL.

La primera etapa del modelo de sustitución de importaciones estuvo orientada hacia la fabricación de bienes de consumo no duradero, utilizando los aranceles como principal instrumento de protección. El nuevo proyecto de desarrollo también estuvo acompañado de una política de financiamiento industrial, y más adelante, de un esquema de promoción a las exportaciones.

El proceso de industrialización de Colombia mantuvo un interesante ritmo hasta mediados de la década de los setenta. El modelo de sustitución de importaciones estimuló la diversificación del aparato manufacturero⁵ y consolidó polos industriales en distintas regiones del país.

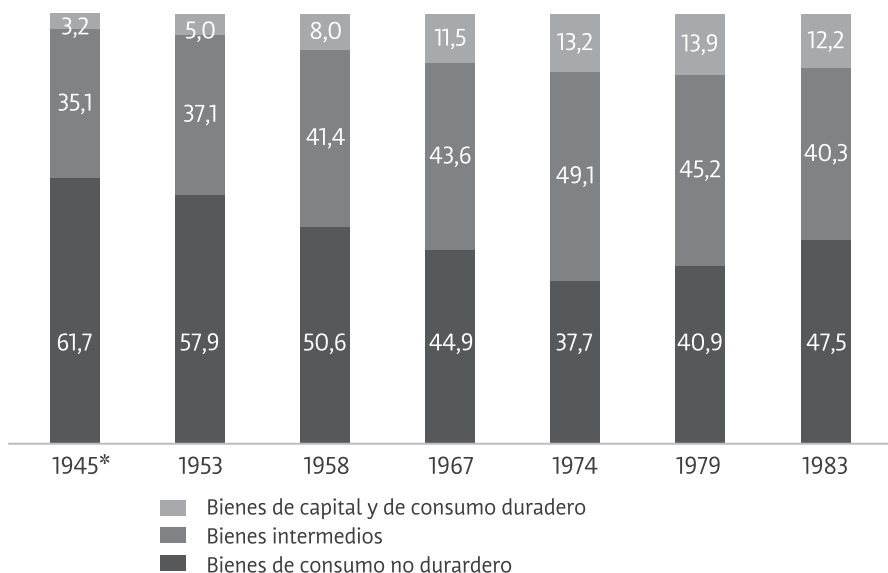
Sobre el primer punto, la producción de bienes de consumo no duradero redujo su participación en el valor agregado manufacturero colombiano entre 1945 y 1979: de 61,7% a 40,9%; en contraste, la fabricación de bienes de capital y de consumo duradero, que requieren mayor tecnología y conocimiento, pasaron de representar 3,2% en 1945 a 13,9% en 1979 (Gráfico 1.1).

En el caso del Valle del Cauca, la etapa comprendida entre 1950 y 1975 representó la instalación de 34 empresas multinacionales industriales en su territorio. Las ventajas competitivas del Departamento para operar como plataforma de abastecimiento del mercado interno colombiano y de exportación a las economías de la región andina en Suramérica favorecieron el proceso de industrialización.

⁴ Para profundizar sobre los efectos de la crisis de los años treinta en la industrialización colombiana, consultar Echavarría (1999).

⁵ Para 1970, el aparato industrial colombiano contaba ya con producción de papel, petroquímica, metales básicos y metalmecánica (Ocampo, 2015).

Gráfico 1.1. Composición (%) del valor agregado industrial en Colombia 1945 - 1983



Fuente: Ocampo, et al. (2015), con base en censos industriales y encuestas anuales manufactureras del DANE.

Bienes de consumo no duradero: alimentos, bebidas, tabaco, vestuario y calzado, muebles, imprentas, artículos de cuero y manufacturas diversas.

Bienes intermedios: textiles, madera, papel, productos químicos, derivados del petróleo, minerales no metálicos y metales básicos.

Bienes de capital y consumo duradero: productos metálicos, maquinaria eléctrica y no eléctrica y material de transporte.

*Estimado con base en el valor agregado en 1953 y el crecimiento durante el período 1945-53, según CEPAL.

Desgaste del modelo y crisis del pacto cafetero

A mediados de la década de los setenta, el modelo de sustitución de importaciones empezó a mostrar señales de agotamiento en la medida que se frenó la diversificación hacia productos de mayor valor agregado. Adicionalmente, la política de protección había generado un “sesgo antiexportador”, toda vez que los márgenes de operación en el mercado interno eran superiores a los de las operaciones de exportación.

En este contexto, la producción industrial en Colombia disminuyó sustancialmente su ritmo de crecimiento, pasando de 7,5% anual entre 1929 y 1973 a 3,4% entre 1975 y 1989 (Echavarría y Villamizar, 2006). Durante toda la década de los ochenta no volvieron a surgir nuevas ramas industriales destacadas a partir de la

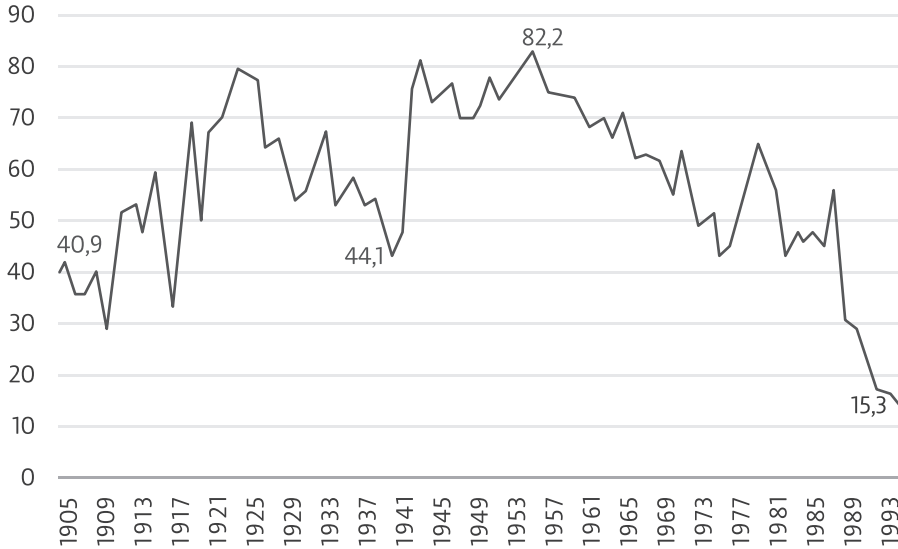
sustitución de importaciones y el crecimiento manufacturero resultó supeditado a dinámicas coyunturales específicas (Garay, 1998).

Pese al bajo dinamismo de la actividad industrial, la economía colombiana registró un desempeño destacado en el contexto regional durante la década de los ochenta, con una tasa de crecimiento anual promedio de 3,4%, mientras la región creció a una tasa promedio de 2,1% en ese periodo. Durante esta década, las economías latinoamericanas registraron graves síntomas de desaceleración como consecuencia de la denominada crisis de la deuda, por lo que comúnmente se conoce a este periodo como “la década perdida de Latinoamérica”.

Por otra parte, impulsado por el fin de la Guerra Fría entre EE.UU. y la Unión Soviética, el 4 de julio de 1989 se daba fin al acuerdo de cuotas de la Organización Internacional del Café.⁶ En este nuevo escenario, la importancia relativa de Colombia en el mercado mundial cafetero vendría en declive, debido principalmente al aumento de la oferta y los consecuentes menores precios, los cuales llegaron a estar por debajo de los costos de producción y exportación de los caficultores colombianos. La importancia del café como motor de las exportaciones nacionales se redujo ostensiblemente: pasó de representar más de la mitad de las exportaciones totales de Colombia en 1985 a 15,3% en 1993 (Gráfico 1.2).

⁶El primer pacto cafetero se había sellado en 1962 con el objetivo de regular la oferta internacional del grano y asegurar que los precios internacionales cubrieran los costos de producción en los principales países productores.

Gráfico 1.2. Participación (%) del café en las exportaciones de Colombia 1905 - 1993



Fuente: GRECO (2002) – Elaboración propia.

La crisis cafetera de principios de los años noventa generó una presión adicional a la que ya enfrentaba el Gobierno Nacional por parte de la banca multilateral para propiciar los ajustes requeridos en procura de impulsar las exportaciones no tradicionales, modernizar su estructura productiva y abrir la economía colombiana a la competencia internacional.

El momento de la verdad: consolidación de la apertura económica

El 9 de noviembre de 1989 cayó el Muro de Berlín y con él se afianzó el modelo de desarrollo económico capitalista en el mundo, que solo volvería a tener un contrapeso importante hasta principios del siglo XXI con el auge de la economía china, como una versión de “capitalismo de Estado”. En aquel momento, las principales economías latinoamericanas avanzaban en la implementación de los preceptos del Consenso de Washington, que correspondían al conjunto de reformas que representaban un cambio de modelo económico en la región para hacerle frente a la crisis de deuda.

Estos lineamientos promovían el ajuste de déficit fiscal, control de la inflación, apertura comercial y financiera, ajuste tributario, desregulación de la economía y reducción de la participación del Estado en sectores como la banca, los servicios públicos, la infraestructura, entre otros, a través de la privatización de empresas estatales.

En el frente doméstico, ante los signos de agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (evidentes desde el segundo lustro de los setenta), durante el gobierno de Virgilio Barco (1986 - 1990) se implementarían las primeras medidas para preparar la economía nacional para un escenario de apertura económica. Estas primeras acciones apuntaban a una reforma estructural del modelo económico en Colombia. Era evidente en ese entonces que los principales frentes de reforma corresponderían a la apertura en los mercados de bienes y capitales.

Durante el último tramo de la administración Barco, en febrero de 1990, fue presentado el Documento CONPES denominado “Programa de Modernización de la Economía Colombiana”, el cual contemplaba una serie de ajustes estructurales y un plan de implementación de mediano plazo que llevaría la economía colombiana a una etapa de apertura externa y modernización en cinco años. Este proceso incluiría dos frentes: apertura comercial y financiera, en un contexto de libertad cambiaria.

En agosto de 1990, César Gaviria asumió la presidencia de la República con un amplio respaldo en las urnas.⁷ Esta condición le permitiría iniciar su mandato con la implementación de ajustes estructurales en cuyo diseño había participado como ministro de Hacienda y de Gobierno en el periodo de Barco.

De esta manera, Colombia emprendió a comienzos de los años noventa una serie de medidas estructurales dirigidas hacia una mayor integración con la economía mundial.

En cuanto a la liberalización comercial, durante el primer año del gobierno de Gaviria se dio inicio a un proceso de desgravación arancelaria, el cual sería implementado de manera gradual hasta mediados de 1995. Sin embargo, debido a la expectativa por parte de los inversionistas sobre el desempeño de la economía colombiana, el anuncio de reducción en los aranceles de importación, el aumento de las reservas internacionales y el consecuente desajuste en la cuenta corriente con la gran acumulación de divisas provenientes de las exportaciones petroleras y el flujo de inversión extranjera, se registró un inesperado y pronunciado proceso de revaluación real.

⁷Durante la campaña presidencial de 1989, Gaviria asumió el rol de jefe de debate de la campaña del candidato liberal a presidencia de Colombia, Luis Carlos Galán, quien sería asesinado el 18 de agosto de ese mismo año en la plaza principal de Soacha.

En este contexto, en septiembre de 1991, el Gobierno descartó el esquema de desgravación gradual y eliminó el control directo a las importaciones, ajustando la estructura arancelaria a los niveles presupuestados para 1994. Así, el total de partidas arancelarias en régimen de libre importación pasó de 39% a 97% y el arancel promedio pasaría de 43,7% en 1989 a 11,7% en 1992. A su vez, se disminuyó el subsidio implícito⁸ a las exportaciones, que pasó de 22,4% en 1989 a 7,0% en 1994 y 3,5% en 2006 (Ocampo y Romero, 2015).

Cabe mencionar que, pese a estas medidas, varios sectores productivos siguieron gozando de protección. En el caso de la industria automotriz, el arancel para vehículos terminados se fijó en 35%. En el sector agrícola, por su parte, se diseñó el sistema de franjas de precios, con el objetivo de proteger a los productores nacionales de las oscilaciones en los precios internacionales. Adicionalmente, según un estudio reciente de Echavarría (2015), citado por Caballero (2016), la dispersión del arancel se incrementó a partir de 1990, en especial después de 2002. Esto significa que, en la práctica, existe una gran diversidad de aranceles para los diferentes productos que se importan al país.

En cuanto a la apertura del mercado de capitales, en 1991 se eliminaron las restricciones a la inversión extranjera directa, lo que permitió reducir el papel de Estado-empresario ante la privatización de empresas estatales en distintos sectores. Debe destacarse que los empresarios nacionales también quedaron con mínimas restricciones para realizar inversiones en otros países, sentando las bases para la consolidación de empresas *multilatinas* de capital nacional.

En el frente cambiario, se liberaron los movimientos de capital, se eliminó el control de cambios y se autorizaron los préstamos en moneda extranjera para los intermediarios locales. Como se verá más adelante, estas medidas tuvieron efectos relevantes sobre la volatilidad de la tasa de cambio y, de manera más general, sobre el desempeño de la economía colombiana.

Finalmente, la estructura institucional también fue ajustada ante el nuevo modelo económico propuesto. Se reconocía la necesidad de no solo adecuar la regulación comercial y de otros aspectos, sino también de diseñar una institucionalidad que soportara el ajuste del sector productivo a la nueva realidad económica. Con el objetivo de apoyar el acoplamiento tecnológico, operativo y financiero del sector privado, se daría origen al Ministerio de Comercio Exterior,

⁸ Un subsidio implícito a las exportaciones se configura por la exoneración o reducción de las tasas impositivas a las empresas exportadoras, bien sea en la reducción del pago de impuestos de importación de materias primas o sobre otros gravámenes comunes.

financiero del sector privado, se daría origen al Ministerio de Comercio Exterior, así como al Consejo Superior de Comercio Exterior, y se crearían el Banco de Comercio Exterior (Bancoldex), Fiducoldex y Proexport (inicialmente Proexpo y hoy Procolombia) para impulsar el acceso de las exportaciones colombianas a los mercados internacionales.

Debe destacarse que todos estos ajustes se dieron en el marco de operación de un banco central independiente al que se le concedió, a través de la nueva Constitución promulgada en julio de 1991, el manejo de la política monetaria y cambiaría. Esta medida generó un impacto positivo en la confianza de los inversionistas internacionales para efectuar operaciones de inversión extranjera directa en el país, así como en la de los inversionistas de portafolio en el aún incipiente mercado de capitales colombiano.

Además del rol del Banco de la República, la nueva Constitución dio lineamientos de tipo institucional que posteriormente implicarían ajustes importantes sobre el modelo de desarrollo económico. Se afianzó la descentralización fiscal, el reforzamiento del papel regulador del Estado en la economía y el diseño de uno de corte garantista que debía crear nuevas instituciones que impulsarían el aumento del gasto y del costo de funcionamiento del aparato público.

En este contexto, se daba inicio al proceso de apertura económica más importante en la historia de Colombia, el cual tendría efectos inmediatos y otros de largo plazo sobre la estructura productiva y social de las regiones. Veinticinco años después de iniciado ese proceso, es pertinente hacer una revisión histórica sobre lo ocurrido en el Valle del Cauca y comprender mejor los retos que se enfrentan para promover el desarrollo empresarial y de las condiciones de vida de sus habitantes.

Mientras llegaba el futuro

Capítulo 2

Ciclos económicos y apertura externa en el Valle del Cauca

La economía colombiana exhibió ciclos económicos más pronunciados durante la apertura económica que en las décadas anteriores a su implementación. En el caso del Valle del Cauca, su economía siguió la misma trayectoria del resto del país, aunque registrando periodos más acentuados (década de los noventa) y otros más moderados (auge minero energético 2003-2013).

Los sectores de construcción y servicios fueron los más dinámicos durante los 25 años de apertura económica. En contraste, los sectores transables —agropecuario e industria manufacturera— fueron los de menor crecimiento. Sin embargo, estos resultados deben ser matizados, por lo menos para el caso industrial, a la luz de las nuevas estrategias corporativas, como la especialización en líneas de producción y la subcontratación de algunos servicios.

En el frente de comercio exterior, el Departamento aumentó su déficit comercial con el resto del mundo debido al acelerado ritmo de crecimiento de sus importaciones, que respondieron a las necesidades de materias primas de la industria regional, a la modernización en maquinaria y tecnología y a nuevos patrones de consumo de una creciente población de ingresos medios.

Entre 1991 y 2016, el valor de las exportaciones del Valle del Cauca se duplicó en términos reales. A su vez, el valor de las exportaciones que incorporan alta y media intensidad tecnológica, registró un aumento sostenido, lo que significa que la estructura exportadora del Departamento ha evolucionado, incorporando mayor conocimiento en los procesos de producción, materializado en bienes más complejos y sofisticados.

Desempeño económico de Colombia durante la apertura económica

La economía colombiana se había destacado en el contexto latinoamericano por registrar una evolución relativamente estable, con ciclos económicos más bien moderados.⁹ A su vez, los períodos de aceleración económica coincidieron en su gran mayoría con términos de intercambio positivos, en el que el precio internacional del café jugó un papel preponderante.

Después de iniciada la apertura económica, los términos de intercambio continuaron siendo determinantes para el desempeño de la economía nacional. No obstante, el protagonismo que tuvo el café durante buena parte del siglo XX se vio desplazado por el del sector minero-energético (petróleo, oro, carbón, níquel y ferroníquel) desde mediados de la década del noventa.

Por otra parte, la economía colombiana experimentó ciclos mucho más pronunciados que los exhibidos antes del proceso de apertura. En especial, la demanda interna se tornó menos estable: entre 1975 y 1990 la demanda agregada interna creció a una tasa promedio anual de 3,5%. Durante la década de los noventa esta situación cambió, presentando variaciones positivas de la demanda interna superiores al 12% en 1993 y 1994 y una caída de 8,3% en 1999.

Esta mayor inestabilidad, sin embargo, no se ha traducido en un menor crecimiento del ingreso por habitante. Entre 1991 y 2016, el producto interno bruto (PIB) colombiano creció a una tasa promedio anual de 3,6%, por debajo del crecimiento registrado entre 1950 y 1990 (4,9%). No obstante, debido a que el ritmo de crecimiento de la población también se desaceleró, pasando de 2,7% promedio anual entre 1950 y 1990 a 1,4% entre 1991 y 2016, el PIB por habitante después de la apertura económica mantuvo una dinámica similar a la del periodo anterior: 2,2% anual.¹⁰

Evolución de la economía del Valle del Cauca en el contexto nacional

En línea con el desempeño de la economía nacional, el PIB del Valle del Cauca presentó importantes ajustes en los últimos 25 años, aunque con variaciones menos pronunciadas que las de otros departamentos como Atlántico y Bogotá.

Dichos ciclos han guardado, en la mayoría de los casos, relación con los de los

⁹ Antes de la apertura económica, el último año de crecimiento negativo del PIB en Colombia fue en 1931.

¹⁰ Cálculos propios con base en GRECO (2002) y DANE.

otros principales departamentos del país. Así, la economía del Valle del Cauca ha evolucionado acompañada por el desempeño de la economía nacional (Gráfico 2.1).

Según estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el PIB del Valle del Cauca creció a una tasa promedio anual de 3,3% entre 1991 y 2015,¹¹ por debajo del registro de los otros principales departamentos:¹² Santander (4,7%), Atlántico (3,8%), Bogotá (3,6%) y Antioquia (3,5%). Como se detallará más adelante, buena parte de los auges económicos de Colombia en los últimos 25 años han estado asociados al desempeño de la actividad minera. En estos, el Valle del Cauca, por su vocación manufacturera y agroindustrial, no ha sido gran protagonista.

En lo que se refiere al PIB por habitante, el del Valle del Cauca pasó de \$10,1 millones en 1990 a \$16,6 millones en 2015,¹³ lo que significó un crecimiento de 65,3% en términos reales. Expresado de otra manera, el ingreso anual promedio de un vallecaucano aumentó \$6,5 millones en los últimos 25 años.

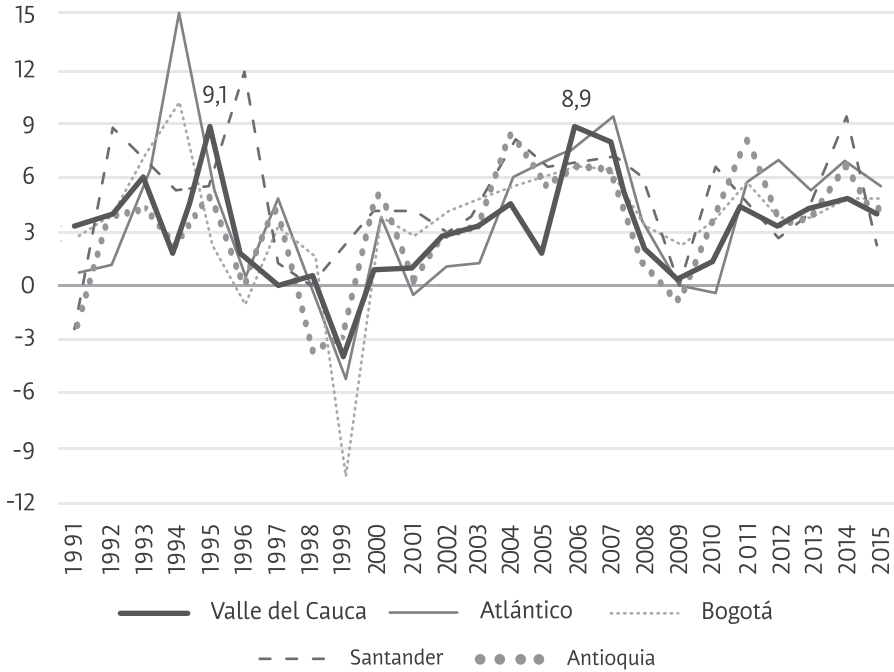
Al evaluar por departamentos, conviene detenerse en tres aspectos. En primer lugar, las grandes diferencias que existen entre ellos: el departamento con mayor ingreso por habitante en 2015 (Casanare), supera por 7 veces al de menor ingreso (Vaupés). En segunda instancia, los tres departamentos con ingreso per cápita más alto, cuentan con un aparato productivo altamente concentrado en actividades de minería e hidrocarburos: Casanare, Meta y Santander.

¹¹ Para 2015 las cifras son provisionales.

¹² Según su participación en el PIB industrial de Colombia.

¹³ Ambos, a precios de 2015.

Gráfico 2.1. Variación (%) PIB real principales departamentos 1991 – 2015*



Fuente: DANE - Elaboración propia.

* 1991-1999 con cuentas nacionales base 1994; 2000 – 2015 con cuentas nacionales base 2005.

En tercer lugar, cabe subrayar las diferentes trayectorias en la evolución del PIB total y el PIB por habitante de los departamentos colombianos. Pese a que Bogotá y Antioquia presentaron un mayor ritmo de crecimiento económico que el Valle del Cauca entre 1990 y 2015, el aumento del PIB per cápita de estos dos territorios (Antioquia (62,4%) y Bogotá (50,7%)) fue inferior que el del Valle del Cauca (65,3%) (Cuadro 2.1). Fenómenos demográficos como los flujos migratorios internos y la emigración hacia otros países, explican estas diferencias. En el capítulo 4 se estudian estas tendencias.

Cuadro 2.1. Evolución PIB per cápita 1990 – 2015
(millones de pesos de 2015) y variaciones (%)*

Departamento	1990	1995	2000	2005	2015	Var (%) 1995 Vs. 1990	Var (%) 2000 Vs. 1990	Var (%) 2015 Vs. 2005	Var (%) 2015 Vs. 1990
Casanare	27,2	37,8	61,9	33,1	35,9	39,2	127,9	8,6	32,3
Meta	9,3	11,6	11,3	12,7	31,9	24,7	21,8	150,2	242,0
Santander	12,0	14,1	16,4	20,5	30,6	17,6	35,9	49,7	154,7
Bogotá	17,2	19,4	16,8	19,4	25,9	12,6	-2,5	33,9	50,7
Boyacá	9,7	10,9	10,5	11,2	18,4	12,2	8,1	63,5	89,5
Arauca	43,7	35,2	22,8	21,9	17,3	-19,6	-48,0	-21,1	-60,5
Antioquia	10,5	11,2	10,8	12,4	17,1	5,4	2,5	37,5	62,4
Valle del Cauca	10,1	11,7	11,1	12,1	16,6	16,1	10,2	37,0	65,3
Colombia	9,6	11,0	10,7	12,0	16,6	14,0	11,2	38,5	72,3
San Andrés	9,6	8,6	10,4	11,4	16,1	-9,9	8,5	41,6	68,3
Cundinamarca	9,8	10,8	10,4	11,5	15,5	9,3	6,0	35,1	57,6
Bolívar	8,2	8,8	9,1	11,2	14,6	7,0	10,8	30,5	77,4
Cesar	5,9	7,0	7,1	9,8	13,9	17,7	19,8	42,3	134,4
Atlántico	7,8	9,2	8,8	9,4	13,3	18,3	13,0	41,8	71,5
Huila	9,0	10,3	10,1	10,2	12,5	14,4	11,6	23,2	38,8
Risaralda	7,9	8,8	7,8	9,3	12,3	11,0	-1,5	32,5	55,5
Tolima	6,5	7,9	8,2	9,1	12,3	21,3	25,9	34,3	88,2
Caldas	6,6	8,3	7,7	9,4	12,1	25,1	15,9	29,1	82,7
Quindío	7,4	9,5	8,5	7,6	10,9	28,1	14,4	43,8	47,6
Cauca	4,1	4,4	5,0	6,1	10,1	8,3	22,6	64,5	148,0
Norte de Santander	5,9	6,3	6,5	6,9	9,8	6,6	10,0	41,5	65,3
Putumayo	2,0	2,4	5,4	4,6	9,6	21,3	177,0	109,3	392,6
Guajira	88,1	8,2	8,6	8,5	8,5	0,4	5,4	-0,4	4,1
Magdalena	4,3	5,5	5,1	6,0	8,2	27,4	19,0	35,3	90,3
Córdoba	4,3	5,7	6,3	7,1	8,1	31,3	46,9	14,0	87,6
Caquetá	4,6	5,0	5,3	5,4	7,7	8,3	15,1	42,4	66,6
Sucre	3,9	4,9	4,8	5,3	7,7	26,0	23,2	46,9	98,3
Amazonas	8,5	7,2	5,5	6,0	7,4	-15,3	-35,6	23,5	-13,6
Nariño	3,8	4,5	4,5	5,4	7,3	19,5	19,6	36,2	93,0
Chocó	4,2	4,3	4,0	5,1	6,6	3,1	-3,5	30,4	59,2
Guainía	5,8	7,1	5,8	5,4	6,5	21,8	-0,5	21,8	12,8
Guaviare	12,0	12,7	6,7	5,8	6,5	5,9	-44,0	11,2	-45,8
Vichada	9,3	7,2	5,8	6,2	6,0	-22,5	-37,7	-3,7	-35,7
Vaupés	3,7	4,1	4,2	3,3	5,1	10,2	12,0	53,3	35,1

Fuente: DANE - Cálculos propios.

* 1991-1995 con cuentas nacionales base 1994; 2000-2015 con cuentas nacionales base 2005.

Auge y recesión en los noventa

Durante la primera parte de los noventa, la economía nacional experimentó un acelerado crecimiento impulsado por mayores niveles de gasto e inversión. Varias razones contribuyen a explicar esta dinámica.

Para empezar, el descubrimiento de los yacimientos de petróleo en Cusiana¹⁴ a mediados de 1991 alentó el ingreso de capitales al país y sirvió de garantía para aumentar el endeudamiento público y privado. Desde el sector público, dicho endeudamiento sirvió para elevar el gasto del Gobierno Nacional¹⁵ y por ende la demanda agregada. Los territorios subnacionales (municipios y departamentos) también experimentaron considerables crecimientos en los niveles de gasto e inversión, financiados en gran medida por altos niveles de endeudamiento. Esta situación se produjo, en buena parte, como respuesta a la Constitución de 1991, que planteó una mayor descentralización fiscal, así como mayores responsabilidades para los entes territoriales.

Además de gastar lo correspondiente al sistema de participaciones, buena parte de los municipios y departamentos también acudieron a la banca para contraer deuda. En Cali, como en el Valle del Cauca, los niveles de endeudamiento público llegaron a ser los más altos de Colombia a mediados de la década del noventa,¹⁶ lo que contribuyó a estimular la economía en el corto plazo, pero la hizo más vulnerable a los choques externos.

El mayor ingreso de dólares, provenientes de la *cusianización* de la economía y el subsecuente flujo de crédito, fortalecieron la moneda colombiana. En este contexto, el sector privado del Valle del Cauca aprovechó las facilidades de endeudamiento y la revaluación del peso¹⁷ para invertir en nuevas tecnologías que permitieran afrontar los desafíos que planteaba la apertura. Entre 1992 y 1995 las importaciones de bienes de capital del Departamento se duplicaron y la relación del valor de activos por trabajador en la industria manufacturera local se triplicó.

Otro factor que contribuyó a revaluar el peso y a intensificar el ciclo positivo de la economía del Departamento, fue el dinero del narcotráfico. Pese a que esta actividad irrumpió en la región desde la década de los setenta (inicialmente

¹⁴ Cusiana es el más grande yacimiento petrolífero descubierto en Colombia; se encuentra ubicado en la región de la Orinoquía y llegó a alcanzar picos de producción de 800.000 barriles diarios de crudo.

¹⁵ El gasto del Gobierno Nacional Central pasó de representar 9,4% del PIB en 1990 a 14,7% en 1995. Asimismo, el gasto primario del sector público pasó de 18,5% del PIB en 1990 a 24,6% en 1995.

¹⁶ En el capítulo 3 se profundiza sobre la situación fiscal de Cali y el Valle del Cauca durante este período.

¹⁷ La tasa de cambio real pasó de 114,9 en 1990 a 98,8 en 1996.

con el tráfico de marihuana y después con el de cocaína), los obstáculos legales que existían para ingresar capitales desde el extranjero restringieron sus efectos sobre la economía local. Como ya se mencionó, estos obstáculos se redujeron de manera considerable a partir de la apertura cambiaria y financiera de los noventa, estimulando el ingreso de capitales provenientes tanto de actividades lícitas como ilícitas. Por lo tanto, el negocio del narcotráfico “encontró condiciones favorables para repatriar utilidades. En consecuencia, Colombia y en especial el Valle del Cauca, experimentan una avalancha de divisas que aumenta la demanda agregada regional” (Ortiz y Uribe, 2006, p. 29).

Echavarría, Fainboim y Zuleta (2002) presentan evidencia de que en Cali se dio una prima cambiaria negativa durante toda la década de los noventa. En otras palabras, la tasa de cambio del mercado no oficial presentaba un menor nivel respecto a la oficial; además, dicha prima era superior a la del promedio nacional. Esto sugiere que en Cali había una mayor oferta de dólares provenientes de actividades ilícitas que en otras ciudades.

Durante el primer lustro de los noventa, la economía del Valle del Cauca creció a una tasa promedio anual de 5% (superior a la de Colombia, 4,6%), impulsada principalmente por sectores no transables: construcción (18,3%) y servicios (8,8%); la cartera neta del sistema financiero del Departamento creció a una tasa de 21,4% anual, por encima del registro nacional (13,9%) y la tasa de desempleo en Cali-Yumbo estuvo por debajo de 7% en el último trimestre de 1994.¹⁸

El acelerado crecimiento de la demanda agregada pública y privada en la economía colombiana derivó en un aumento del déficit fiscal y del endeudamiento externo, lo que llevó también a elevar el desbalance en las cuentas externas del país. Debido a esto, el Gobierno Nacional adoptó medidas para moderar el gasto público y también implementó controles al endeudamiento externo.

Estas políticas desaceleraron el crecimiento de la economía nacional desde 1996, pero no fueron del todo efectivas: el déficit fiscal siguió aumentando (de 2,6% del PIB en 1995 a 4,3% en 1997), al igual que el de cuenta corriente (pasando de 5,6% en 1995 a 6,5% en 1997). En este contexto, se puede afirmar que la economía colombiana se encontraba en un alto grado de fragilidad frente a los choques externos que devinieron a partir de 1998.

Si bien la apertura financiera y cambiaria sirvió para estimular el ingreso de capitales, impulsando la inversión y la actividad productiva, también hizo más vulnerable a la economía colombiana frente a los ciclos de la economía mundial.

¹⁸La tasa de desempleo promedio anual de 1994 en Cali fue de 9,8%.

En efecto, Colombia no fue inmune al contagio de la crisis de 1997 en el sudeste asiático, a raíz de la cual los inversionistas recortaban su exposición en mercados emergentes como medida de mitigación de riesgo. Además, en 1998 Rusia declaró la moratoria en el pago de su deuda, lo que derivó en una crisis de confianza que contagió rápidamente a América Latina.

Ante esta coyuntura internacional, la nueva regulación en Colombia permitió la retirada de capitales de extranjeros como nacionales, llevando a un rápido debilitamiento del peso colombiano. Para frenar esta devaluación, la Junta Directiva del Banco de la República optó por una política monetaria contractiva elevando las tasas de interés durante 1998 y 1999, lo que resintió aún más la demanda, acentuando el ciclo negativo de la economía nacional. Para 1999, Colombia experimentó la primera recesión desde los años treinta: el PIB cayó 4,2% y la inversión pasó de representar 20,7% del PIB en 1994 a 11,8% en 1999.

En cuanto al Valle del Cauca, desde 1996 la economía entró en fase de desaceleración y, al igual que la economía nacional, experimentó una caída en 1999 (-3,6%). El Departamento estuvo entre los más afectados por la crisis: entre 1996 y 2000, su PIB creció a una tasa promedio anual de 0,1%, por debajo del registro de Santander (3,9%), Antioquia (1,1%) y Atlántico (0,7%), aunque por encima de Bogotá (-0,7%).

Este estancamiento de la economía regional llevó a que el PIB por habitante en el Valle del Cauca se ubicara en \$11,1 millones en el año 2000, por debajo del registro de 1995: \$11,7 millones (ambos en pesos de 2015), lo que indica que buena parte de lo ganado en el primer lustro de los noventa se perdió con la crisis. Así, entre 1996 y 2000 el número de desempleados en Cali-Yumbo aumentó en 127 mil personas, lo que se tradujo en una tasa de desempleo superior al 20% en 1999; la tasa de subempleo, por su parte, se acercó al 30% en ese mismo año.

Los sectores productivos del Valle del Cauca que registraron un mayor desplome entre 1995 y 2000 fueron construcción (-50,7%) y comercio (-11,3%). La industria también presentó una caída en su producción (-5,3%), agravada porque venía registrando contracción desde 1991.

Factores asociados a una desmejora en los términos de intercambio y a una mayor fragilidad fiscal, entre otros, incidieron en el mayor ajuste de la economía vallecaucana durante la segunda mitad de la década del noventa. Sobre los términos de intercambio, el precio internacional del azúcar cayó 47,6% entre 1996 y 1999, registrando una baja mucho más pronunciada que la de otras materias primas de relevancia para la economía nacional: carbón (-29,0%), oro (-28,1%), níquel (-19,0%) y petróleo (-12,6%).

Como ya se mencionó, tanto en el sector público de Cali como en el del Valle del Cauca se registraron los mayores niveles de endeudamiento del país durante el primer lustro de los noventa, lo que hizo más vulnerable a la región frente a la crisis de final de siglo, restringiendo la posibilidad de recurrir a mayor inversión pública para estimular la economía.¹⁹ Por ejemplo, después de varios años de dificultades financieras y deficientes manejos administrativos, en abril del año 2000 el Gobierno Nacional intervino a las Empresas Municipales de Cali (Emcali), la empresa pública más grande del suroccidente colombiano.

Finalmente, también existe la hipótesis del “ajuste ético” producido por la captura de los líderes del cartel de Cali y la promulgación de la ley de extinción de dominio. Al respecto, Echavarría, Fainboim y Zuleta (2002) sostienen que dicha hipótesis no parece correcta:

En primer lugar, el premium de la tasa de cambio siguió siendo negativo en Cali, con un diferencial creciente frente al premium promedio en el país. Segundo, la participación de bienes de lujo en el total importado solo se hizo verdaderamente importante a partir de 1995. Tercero, el contrabando disminuyó en Cali durante la segunda parte de los noventa, y su comportamiento no se diferenció del resto del país. Finalmente, la evolución de los depósitos no fue diferente en Cali y en el total nacional (si bien estos crecieron menos en la segunda parte de los noventa) (p. 90).

Más allá del efecto económico y su impacto en la crisis de finales de siglo, la actividad del narcotráfico permeó el tejido político y social de la región, lo que derivó en mayores niveles de corrupción, debilitamiento del sistema de justicia, inestabilidad política y elevados índices de violencia y delincuencia, tanto en Cali como en el Valle del Cauca. Los homicidios, por ejemplo, aún se mantienen por encima de los registros de las principales ciudades y departamentos del país.

¹⁹ Esto, pese a que durante los primeros años de la desaceleración de la economía, la administración municipal de Cali aumentó las tarifas de varios tributos y además realizó cobros por valorización, lo que golpeó aún más el bolsillo de los hogares.

Historia de una fiesta

Después de presentar bajos precios en los mercados internacionales durante las últimas décadas del siglo XX, los precios de todas las materias primas iniciaron el nuevo siglo con aumentos sostenidos en sus cotizaciones. El acelerado crecimiento económico de China y, en menor grado, de India, presionó la demanda por soya, azúcar, acero, carbón, cobre, petróleo y oro, entre otros. En el caso puntual del oro, el crecimiento en los precios internacionales obedeció, además de los factores de demanda asociados al crecimiento de los grandes países asiáticos, a las características propias de un metal que se convirtió en refugio financiero frente a la incertidumbre de la economía mundial, en especial, durante la gran recesión de EE.UU. que inició en 2007.

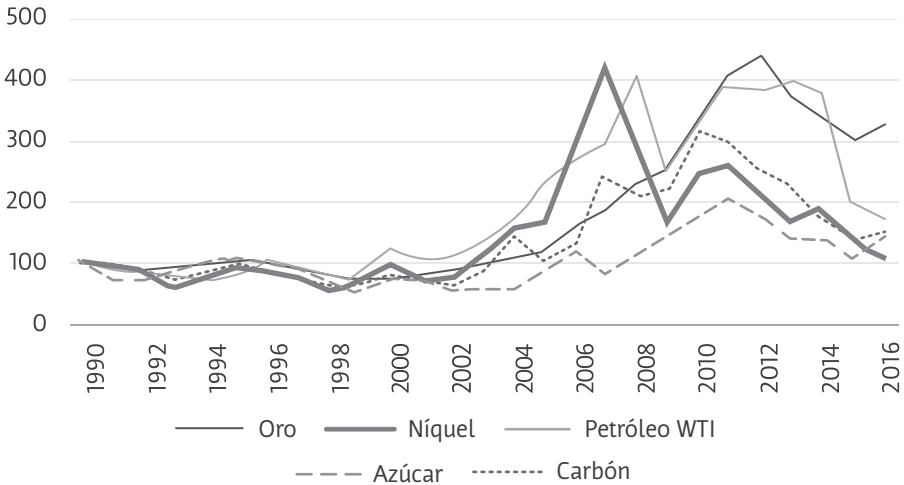
Esta ‘fiesta’ de los *commodities* favoreció de manera directa a América Latina, y especialmente a Suramérica, región rica en muchas de las principales materias primas. Así, países como Brasil, Argentina, Venezuela, Chile, Perú y Colombia vivieron un auge económico de aproximadamente 10 años, solamente interrumpido por la crisis de los EE.UU. y Europa (entre 2008 y 2009), que afectó a los precios internacionales durante un corto periodo. Cabe resaltar que la cotización del azúcar también siguió el ciclo alcista de las otras materias primas, pero con una menor magnitud (Gráfico 2.2).

El importante aumento en la demanda y los precios internacionales de materias primas minero-energéticas estimuló la economía de los principales países productores. En el caso de Colombia, el valor de la producción anual de carbón se incrementó 5,7 veces entre 2003 y 2011 (de USD 1.691 millones a USD 9.567 millones); la de oro, 6,2 veces entre 2003 y 2012 (de USD millones 544 a USD 3.552 millones); y la de petróleo, 6 veces entre 2003 y 2013 (de USD 6.130 millones a USD 35.876 millones).²⁰

Por su parte, la inversión extranjera en Colombia se multiplicó por 9 y en hidrocarburos creció 18 veces, pasando de USD 278 millones en 2003 a USD 5.112 millones en 2013. En el mismo lapso, mientras que el valor de las exportaciones agrícolas e industriales se duplicó, el de las mineras se multiplicó por 7.

²⁰ Cálculos aproximados de la Cámara de Comercio de Cali.

Gráfico 2.2. Evolución índice anual de precios internacionales oro, níquel, petróleo, carbón y azúcar 1990-2016 (1990 = 100)



Fuente: Banco Mundial - Cálculos propios.

En términos generales, esta bonanza de *commodities* resultó positiva para la economía colombiana. Entre 2003 y 2013, el PIB nacional creció a una tasa promedio anual de 4,8%, por encima de economías como la de Venezuela (4,7%), Chile (4,6%), Brasil (3,7%) y México (2,6%) y solo superado por Argentina (4,9%), altamente favorecido por los precios de la soya, y Perú (6,2%).

Esta realidad modificó algunos aspectos estructurales de la economía nacional. El ingreso por habitante en Colombia creció 42% en términos reales entre 2003 y 2013. A su vez, la bonanza minero-energética apalancó el crecimiento del tamaño del Estado colombiano que se expandió más rápido que la economía: los gastos del funcionamiento e inversión del Gobierno Nacional Central (GNC) pasaron de representar 16% del PIB en 2003 a 20% en 2013.

En materia de indicadores sociales, con buenos vientos de cola, el país logró bajar el desempleo a un dígito y reducir la incidencia de la pobreza de 48% en 2003 a 30,6% de la población en 2013. Durante este mismo periodo, según estadísticas del Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas (PNUD), 6,7 millones de colombianos se incorporaron a la población de ingresos medios.

Debido al ingreso masivo de divisas, el peso colombiano se fortaleció significativamente y la tasa de cambio pasó de \$2.878 por dólar en 2003 a \$1.869 en 2013, situación que favoreció a los consumidores, pero le restó competitividad

al agro y a varias ramas de la industria nacional. Precisamente, durante estos 10 años, los sectores que impulsaron la economía nacional fueron la minería y los no transables, como la construcción, los servicios y el comercio. En contraste, los sectores manufacturero y agropecuario, exhibieron el desempeño más modesto entre todos los sectores productivos.

El invitado de piedra

Debido a la heterogeneidad productiva de las regiones y departamentos en Colombia, los beneficios del auge no se distribuyeron de manera uniforme a través de la geografía nacional. El Valle del Cauca fue, por así decirlo, un ‘invitado de piedra’ en la ‘fiesta’ de los *commodities*. Esto se debió a que su economía no tuvo participación directa al no ser productor relevante de carbón, petróleo ni oro. Debido a sus mejores condiciones de vida frente a buena parte del país, fue el Departamento que, junto a Bogotá, percibió menos regalías por habitante del Fondo para el Desarrollo Regional que administra el Departamento Nacional de Planeación y cuya asignación de recursos prioriza a las regiones con registros de indicadores sociales inferiores.²¹

El Valle del Cauca, a diferencia de otros departamentos, no tiene eslabonamientos derivados de la industria minera o de hidrocarburos, como la refinación de petróleo y la industria petroquímica en Bolívar y Santander o el transporte y logística de exportación en la Costa Caribe.

Bogotá, que si bien no cuenta en su estructura productiva con actividades extractivas minero-energéticas, sí obtuvo beneficios directos durante el periodo del auge. Primero, porque una parte desproporcionada del crecimiento del aparato estatal, incluyendo los entes reguladores del sector minero-energético se centralizó en la capital del país. Y segundo, porque las sedes administrativas de las empresas petroleras y las compañías de servicios asociados a esta actividad se radicaron, junto a otras actividades no transables (otros servicios e intermediación financiera), en su gran mayoría, en Bogotá.

De otra parte, al tener el Valle del Cauca una canasta transable altamente concentrada en manufacturas y bienes agroindustriales, su competitividad externa y local se vio afectada por la revaluación del peso. Precisamente, mientras el valor de las exportaciones totales de Santander (concentrada en hidrocarburos)

²¹ Como el indicador de necesidades básicas insatisfechas (NBI).

y Antioquia (en oro) se multiplicó por 9 y 3, respectivamente, entre 2003 y 2013, las del Valle del Cauca apenas se duplicaron en el mismo período.

Las exportaciones del Valle también se vieron afectadas por las tensiones diplomáticas de Colombia con Venezuela en 2008 y 2010, que restringieron el comercio con esa nación. Para esa fecha, el mercado venezolano era el principal destino de las exportaciones del Departamento: participaba con una cuarta parte de sus ventas externas.

Los hogares vallecaucanos, por su parte, vieron afectados sus ingresos provenientes de las remesas que envían sus familiares desde el extranjero, debido a la crisis de EE.UU. y España en 2008 y 2009, pero también, como consecuencia de la revaluación de la moneda colombiana, lo que les significó menos pesos por cada dólar o euro recibido. Este fenómeno fue particularmente agudo en el caso del Valle del Cauca ya que con apenas el 10% de la población nacional, en 2013 recibía el 26% de las remesas que llegaban al país.

En definitiva, la economía del Valle del Cauca presentó una menor dinámica frente a los otros principales departamentos de Colombia durante el auge minero-energético. Entre 2003 y 2013, el PIB del Departamento creció a un ritmo de 4% promedio anual, por debajo del registro de Atlántico (4,6%), Bogotá (4,6%), Antioquia (4,8%) y Santander (5%).

Finalmente, los progresos sociales también sucedieron a velocidades diferentes según las vocaciones productivas de cada región y sus vínculos con el auge de materias primas. Al final de la década, las tasas de desempleo y la pobreza se habían reducido en menor magnitud en el Valle del Cauca que en el consolidado nacional. Entre 2003 y 2013, la tasa de desempleo de Colombia se redujo 4,5 puntos porcentuales (pps) (de 14,1% a 9,6%) y en el Valle del Cauca, 1,8 pps (de 14,7% a 12,9%). A su vez, la tasa de pobreza monetaria en Colombia disminuyó 17,4 pps en el mismo periodo (de 48,0% a 30,6%) y en el Valle del Cauca, 13,8 pps (de 41,0% a 27,2%).

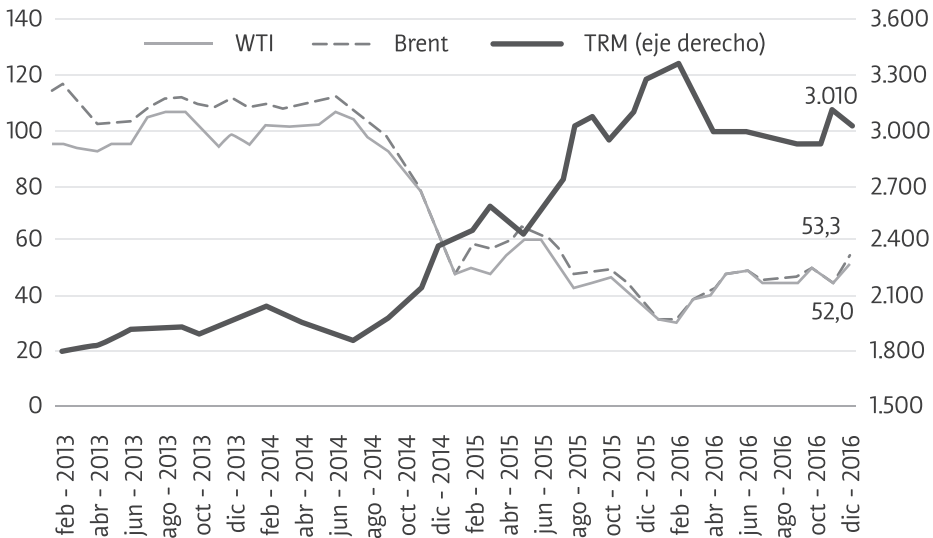
El día después

En la segunda mitad de 2014, la desplomada del precio del petróleo cambió las perspectivas de la economía nacional. El precio de referencia del petróleo Brent pasó de más de USD 100 el barril a comienzos de 2014 a ubicarse por debajo de USD 50 en menos de seis meses. Cabe mencionar que los precios internacionales de las otras materias primas que exporta el país ya habían disminuido dos años antes.

Debido al menor incentivo para invertir en el sector por los bajos precios y la incertidumbre sobre su dinámica de crecimiento, la inversión extranjera directa en minería y petróleo cayó 55% entre 2013 y 2015 en Colombia. El valor de las exportaciones totales, por su parte, lo hizo en 40% durante el mismo período.²² Estos menores ingresos elevaron el déficit externo²³ de la Nación a 6% del PIB en 2015, el registro más alto entre las cincuenta principales economías del mundo, según la revista *The Economist*.

La exposición de la economía colombiana a los precios del petróleo se reflejó claramente en el mercado cambiario: el precio del dólar pasó de \$1.858 en julio de 2014 a más de \$3.200 en diciembre de 2015 (Gráfico 2.3). Nuevamente, tal como había ocurrido durante la crisis de fin de siglo, después de varios años de revaluación el peso se devaluó de manera acelerada.

Gráfico 2.3. Relación precio petróleo mensual (USD/barril) Vs. TRM (\$) 2013 - 2016



Fuente: EIA y BanRep – Elaboración propia.

²² Desde la Gran Depresión de los años 30 no se registraba una caída de esta magnitud en el valor de las exportaciones colombianas.

²³ Concretamente, la balanza en cuenta corriente, que se compone de todas las transacciones entre residentes y no residentes de un país debido al intercambio de bienes y servicios, del cobro o pago de rentas de inversión o por transferencias.

En el frente fiscal, el Estado colombiano dejó de percibir \$23 billones por concepto de rentas petroleras, que pasaron de representar 18,6% de los ingresos del Gobierno Nacional Central en 2013 a menos de 1% en 2016. El ajuste de la economía colombiana a esta nueva realidad se tradujo en un menor ritmo de crecimiento económico: de 4,4% en 2014 a 3,1% en 2015 y 2% para 2016.

En el Valle del Cauca, pese a la desaceleración de la economía nacional y a las difíciles condiciones externas, la dinámica de crecimiento de la economía regional presentó un desempeño sobresaliente: 5,1% en 2014, 3,7% en 2015 y 3,2% (estimado) en 2016. Debido a que el Departamento no participó de la ‘fiesta’ de los *commodities* y cuenta con una estructura productiva altamente diversificada, resistió mejor la caída en los términos de intercambio y pudo sacar provecho de una tasa de cambio devaluada.

Sectores como el agropecuario y el industrial, altamente transables, han exhibido tasas de crecimiento por encima del consolidado nacional. En el caso de la industria, la tasa de cambio estimuló la producción a través de la sustitución de una parte de las importaciones, debido al encarecimiento de las mismas.

La devaluación también ha servido para aumentar la capacidad adquisitiva de los hogares, vía remesas. En 2016, estos giros aportaron \$4,3 billones a la economía regional, \$2,1 billones más que en 2013, lo que contribuyó a impulsar el consumo.²⁴ Al respecto, la venta de vehículos nuevos en el Valle del Cauca creció 12,9% entre 2013 y 2016; en contraste, las ventas del consolidado nacional cayeron 13,9% en el mismo periodo.

Cambio estructural y desempeño sectorial en el Valle del Cauca

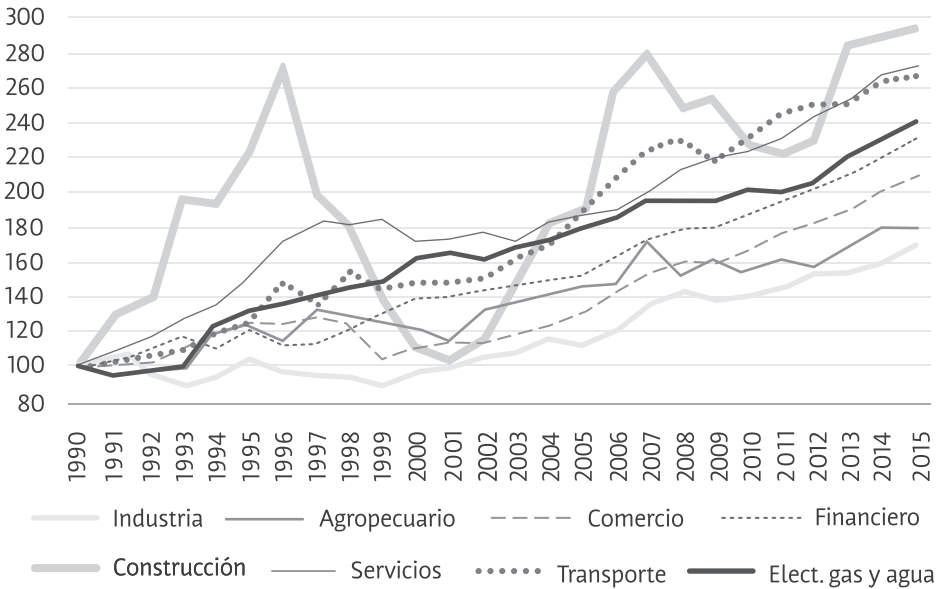
El crecimiento económico del Valle del Cauca durante las últimas dos décadas y media presentó importantes diferencias en sus dinámicas sectoriales, lo que llevó también a registrar cambios considerables en el peso económico de las distintas actividades productivas. Los sectores más dinámicos durante este periodo fueron la construcción —altamente sensible al ciclo económico— los servicios y el transporte. En contraste, los dos sectores menos dinámicos fueron el agropecuario y el industrial, es decir, los transables (Gráfico 2.4).

El sector terciario de la economía vallecaucana pasó de representar 58,2% del valor agregado departamental en 1990 a 70,4% en 2015 (a precios corrientes).

²⁴ Las remesas que recibió el Valle del Cauca representaron 4,5% del PIB departamental en 2015.

Las actividades que impulsaron esta tendencia fueron las de servicios sociales, comunales y personales —influenciadas por el aumento del gasto público—, transporte y servicios de electricidad, gas y agua. De igual forma, la tercerización de servicios, al igual que los subsectores intensivos en conocimiento como servicios de salud, educación superior, diseño de software, servicios de ingeniería, entre otros, también registraron un destacado desempeño.

Gráfico 2.4. Índice de crecimiento real del PIB Valle del Cauca (1990 = 100) - Grandes ramas de actividad 1990 - 2015



Fuente: DANE - Cálculos propios.

Dicho aumento en la importancia económica de los servicios no ha sido exclusivo del Valle del Cauca. Por el contrario, es una tendencia nacional e internacional, en la cual la participación de las actividades terciarias en el PIB se incrementa conforme se avanza en el nivel de desarrollo. En efecto, el ranking de las 50 empresas del Valle del Cauca con mayor crecimiento en ventas entre 1995 y 2015 (Cuadro 2.2) muestra que la mitad de estas participan en el sector servicios, intermediación financiera y comercio.²⁵

²⁵ Si se incluyeran universidades esta cifra ascendería a 30.

Cuadro 2.2. 50 empresas más dinámicas del Valle del Cauca según ventas 2015 Vs. 1995 (millones de pesos de 2015)*

Posición	Razón Social	Sector	1995	2015	TCPA %
1	PROING - PROYECTOS DE INGENIERÍA S.A.	Construcción	7.760	177.792	17,0
2	SIDOC - SIDERÚRGICA DEL OCCIDENTE S.A.S.	Industria	16.542	320.519	16,0
3	POLLOS EL BUCANERO S.A.	Agropecuuario	32.152	535.267	15,1
4	CARVAJAL ESPACIOS S.A.S.	Industria	9.182	105.897	13,0
5	CLÍNICA VERSALLES S.A.	Servicios	6.209	64.446	12,4
6	EFICACIA S.A.	Servicios	42.650	424.779	12,2
7	COMESTIBLES ALDOR S.A.S.	Industria	16.744	165.493	12,1
8	CONALVÍAS CONSTRUCCIONES S.A.S.	Construcción	87.046	854.190	12,1
9	CIAMSA - C.I DE AZÚCARES Y MIELES S.A.	Comercio	53.987	521.660	12,0
10	ANGIOGRAFÍA DE OCCIDENTE S.A.	Servicios	7.852	73.756	11,9
11	LAFRANCOL S.A.S.	Industria	63.354	574.430	11,7
12	ALIMENTOS CÁRNICOS S.A.S.	Industria	166.166	1.506.383	11,7
13	SUMMAR PROCESOS S.A.S.	Servicios	6.939	60.821	11,5
14	DROSERVICIO LTDA.	Comercio	21.197	178.838	11,3
15	PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA S.A.	Construcción	16.759	135.402	11,0
16	ACCIÓN S.A.	Servicios	54.053	435.114	11,0
17	CONSTRUCTORA BOLÍVAR CALI S.A.	Construcción	11.753	94.114	11,0
18	BANCO DE OCCIDENTE	Financiero	1.129.224	8.647.181	10,7
19	COMPAÑÍA COLOMBIANA RECICLADORA S.A.	Industria	7.854	57.185	10,4
20	NUTRIAVÍCOLA - NUTRIENTES AVÍCOLAS S.A.	Agropecuuario	17.908	125.723	10,2
21	DECORCERÁMICA S.A.S.	Comercio	23.997	160.439	10,0
22	DELIMA MARSH S.A.	Servicios	23.080	153.658	9,9
23	FERRETERIA TUBOLAMINAS S.A.	Comercio	9.927	63.183	9,7
25	CARVAJAL TECNOLOGÍA Y SERVICIOS S.A.S.	Servicios	56.307	336.174	9,3
26	FUNDACIÓN VALLE DEL LILI	Servicios	88.363	513.535	9,2
27	SAINC INGENIEROS CONSTRUCTORES S.A.	Construcción	45.987	265.941	9,2
28	CENTRO MÉDICO IMBANACO DE CALI S.A.	Servicios	46.048	258.131	9,0
29	PROSERVIS TEMPORALES S.A.S.	Servicios	12.399	69.466	9,0
30	S & A SERVICIOS Y ASESORIAS S.A.S.	Servicios	24.398	127.845	8,6
31	AVÍCOLA SANTA RITA S.A.S.	Agropecuuario	12.792	64.218	8,4
32	ITALCOL DE OCCIDENTE S.A.	Industria	127.572	632.570	8,3
33	PLÁSTICOS ESPECIALES S.A.S.	Industria	22.479	110.716	8,3
34	SUPERTEX S.A.	Industria	18.351	88.274	8,2
35	COÉXITO S.A.S.	Comercio	89.918	403.006	7,8
36	IMECOL	Comercio	18.140	77.949	7,6
37	TRANSPORTADORA DE VALORES ATLAS LTDA.	Servicios	12.142	52.120	7,6
38	EXTRAS S.A.	Servicios	45.338	187.854	7,4
39	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL S.A.	Servicios	12.655	52.088	7,3
40	ELECTROJAPONESA S.A.	Comercio	43.336	175.943	7,3
41	ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE LTDA.	Servicios	14.783	57.565	7,0
43	SEGURIDAD ATLAS LTDA.	Servicios	76.026	285.943	6,8
44	HOTELES ESTELAR S.A.	Comercio	64.946	242.341	6,8
45	CLÍNICA DE OCCIDENTE S.A.	Servicios	36.770	135.337	6,7
46	INGREDION COLOMBIA S.A.	Industria	192.810	689.477	6,6
47	COLOMBINA S.A.	Industria	421.150	1.378.059	6,1
48	JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.	Industria	353.183	1.064.703	5,7
50	ARROCERA LA ESMERALDA S.A.S.	Industria	45.062	133.132	5,6

Fuente: Cámara de Comercio de Cali, Asocámaras, Confecámaras, Supersociedades, Revista Semana, El País y Empresas - Cálculos Cámara de Comercio de Cali.

* Nota técnica: este escalafón incluye empresas con ventas superiores a \$50.000 millones en 2015 y \$5.000 millones en 1995 (a precios de 2015), registradas y operando en el Valle del Cauca desde 1995 o antes. No incluye universidades ni holdings o sociedades de inversión. TCPA: Tasa de Crecimiento Compuesta Promedio Anual.

Desempeño de los sectores transables en el Valle del Cauca

En paralelo con la creciente importancia del sector servicios en la economía, los sectores transables —agropecuario e industria manufacturera— disminuyeron su participación en los últimos 25 años, pasando de representar 28,3% del valor agregado del Valle del Cauca en 1990 a 21,5% en 2015. No obstante, esta pérdida de participación debe ser matizada a la luz de las estrategias corporativas, como la especialización en líneas de producción y la tercerización de servicios, entre otras. A continuación, se profundiza en el comportamiento de estos dos sectores.

Desempeño del sector industrial

El valor agregado del sector industrial en Colombia ha venido perdiendo participación en el total de la economía desde la segunda mitad de la década del setenta. Esta tendencia, que también se ha presentado en otros países tanto desarrollados como emergentes, ha llevado a varios autores a plantear una “desindustrialización” de la economía colombiana (Echavarría y Villamizar, 2006; Clavijo, Vera y Fandiño, 2012).

Más allá de una menor dinámica del sector manufacturero, esta ‘caída’ en la participación del valor agregado industrial puede ser explicada por la desintegración vertical en los procesos productivos. Esto significa que las empresas subcontratan la prestación de servicios de su proceso productivo con empresas externas, en lugar de ejecutarlos directamente. Por lo tanto, si se calcula el valor agregado de toda la cadena de producción industrial, existe evidencia de que esta actividad no perdió participación en la producción total de la economía colombiana durante 2000 y 2010²⁶ (Carranza y Moreno, 2013).

Los resultados del ranking de las 50 empresas más dinámicas del Valle del Cauca durante los últimos 20 años, apuntan en esta dirección y confirman que los procesos de subcontratación han cobrado gran importancia dentro de las estrategias corporativas de los empresarios de la región: de las 26 empresas del sector servicios que más aumentaron su facturación, 8 están asociadas a actividades de prestación de servicios externos (Cuadro 2.2.).

²⁶ Entre 1990 y 2000 esta cadena de producción dejó de crecer, pero desde el año 2000 ha crecido persistentemente y no perdió participación en la producción total de la economía (alrededor de 35%).

La subcontratación de servicios ha sido una de las estrategias que han venido utilizando las empresas manufactureras, no solo en el Valle del Cauca, sino a nivel mundial, con el objetivo de aumentar su competitividad, transformando algunos costos fijos en variables y enfocando su estrategia corporativa en la actividad productiva del segmento de negocio en el que participan. Este tipo de servicios incluyen las actividades de vigilancia, aseo, mantenimiento y otras que involucran mayor conocimiento como la selección de personal y administración de la nómina, los servicios de mercadeo, comercial y soporte de tecnología. Para Carranza y Moreno (2013, p. 15) “lo importante es que estos servicios no son materias primas y por lo tanto no tienen nada que ver con la posible automatización de la producción. Los datos indican que de 1994 a 2005 estos servicios por sí solos pasaron de ser 3,2% a 9,9% de las compras intermedias de la industria”.

Con todo y el acelerado proceso de subcontratación, la industria vallecaucana registró un desempeño sobresaliente en el contexto nacional: entre 1990 y 2015, el PIB industrial del Departamento creció 69,4%, por encima del registro de Antioquia (62,6%), Atlántico (61,4%) y Bogotá²⁷ & Cundinamarca (48,8%).

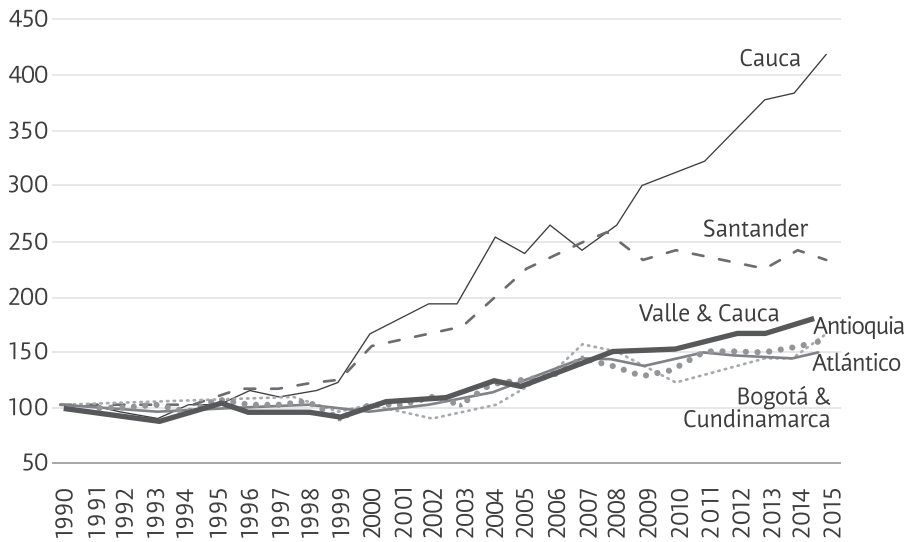
De otra parte, así como buena parte de la industria de Bogotá se trasladó a sus alrededores (Cundinamarca), la industria de Cali encontró oportunidad de trasladarse y expandirse en el norte del departamento del Cauca.²⁸ Al respecto, el PIB industrial del Cauca creció 316,8% en los últimos 25 años, aumento superior incluso al de Santander (134,4%), que registró una gran dinámica debido a la producción de la refinería de Barrancabermeja.²⁹ Al sumar el PIB industrial del Valle del Cauca y el del Cauca, este creció 85,2% entre 1990 y 2015 (Gráfico 2.5).

²⁷ El PIB industrial de Bogotá creció 25,4% entre 1990 y 2015.

²⁸ Aprovechando los beneficios tributarios de la Ley Páez. En la próxima sección se estudiará la importancia y el desempeño de la economía del norte del Cauca.

²⁹ El 85% del valor agregado de la industria de Santander en 2015 estuvo representado por el subsector refinería de petróleo.

Gráfico 2.5. Índice PIB industrial principales departamentos (1990 = 100) 1990 – 2015*



Fuente: DANE - Cálculos propios.

* 1991-1995 con cuentas nacionales base 1994; 2000 – 2015 con cuentas nacionales base 2005; 2015 provisional.

La mayor exposición del sector industrial nacional a la competencia externa, indujo un aumento de la productividad laboral impulsada por un aumento en la inversión en capital. En lo que se refiere al Valle del Cauca, el valor agregado por trabajador industrial se duplicó entre 1992 y 2015. Esta mayor productividad ha respondido a las inversiones realizadas en maquinaria, tecnología y a la mayor dotación de capital humano.

Las empresas aprovecharon las nuevas condiciones de bajos aranceles y tasa de cambio revaluada a comienzos de los noventa para renovar su maquinaria y equipo. Estas inversiones, sin embargo, no han significado un desplazamiento masivo de mano de obra. Según la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE,³⁰ el registro de personal ocupado por la industria del Departamento en 2015 (102.921 personas), fue muy similar al de 1992 (106.275).³¹

³⁰ LA EAM censa los establecimientos industriales que tengan 10 o más personas ocupadas o que el valor de su producción sea igual o superior al especificado para cada año de referencia.

³¹ Durante la crisis de fin de siglo, el número de ocupados en la industria del Valle del Cauca llegó a estar por debajo de 82.000 trabajadores.

La mayor intensidad tecnológica en los procesos productivos y la subsecuente mayor calificación de la mano de obra contribuyeron a que los salarios reales de los trabajadores de la industria del Valle hayan aumentado en términos reales (63,5% entre 1992 y 2015), manteniéndose por encima del promedio nacional: en 2015, el salario promedio anual de un trabajador industrial en Colombia (incluyendo prestaciones) fue de \$29,6 millones; mientras que en el Valle del Cauca era de \$31,8 millones.

El proceso de apertura económica también impactó la composición al interior de la industria manufacturera regional. Subsectores como el de textiles, prendas de vestir, productos de cuero, productos de madera y productos de papel, entre otros, redujeron su participación en el valor agregado industrial del Valle del Cauca entre 1992 y 2012.³²

En lo que se refiere a la industria textil, si bien la apertura promovió la reducción de las restricciones arancelarias a las importaciones, desde 1987 dicha industria ya enfrentaba un problema de sobreproducción mundial originado por los países asiáticos, especialmente China y Pakistán.

Por su parte, las industrias de bebidas, objetos de barro y porcelana, equipo y material de transporte, productos de plástico y productos químicos, fueron los subsectores industriales más exitosos durante la apertura económica en el Valle del Cauca, aumentando su participación en la generación de valor agregado dentro de la industria manufacturera del Departamento (Cuadro 2.3).

³² Pese a que en la EAM existen estadísticas disponibles para los subsectores hasta 2015, estas no son estrictamente comparables desde 2013.

Cuadro 2.3. Participación (%) subsectorial en el valor agregado de la industria del Valle del Cauca 1992 – 2012

Subsector	1992	2000	2005	2012
Alimentos	33,1	32,0	32,5	34,6
Sustancias y productos químicos	20,5	28,1	25,8	23,2
Bebidas	4,3	5,4	5,8	9,2
Papel y productos de papel	7,2	8,6	7,5	4,8
Otras industrias manufactureras	3,5	0,4	1,0	3,5
Objetos de barro, loza y porcelana	0,0	3,2	0,8	3,2
Imprentas, editoriales e industrias conexas	3,8	3,5	3,8	3,1
Productos plásticos	1,7	2,1	2,9	2,6
Prendas de vestir	3,0	2,6	2,9	1,9
Muebles y accesorios, excepto metálicos	0,3	1,0	2,3	1,7
Productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo	3,5	3,7	2,0	1,7
Hierro y acero	1,3	0,4	1,3	1,6
Equipo y material de transporte	0,4	0,4	1,5	1,5
Maquinaria, aparatos y suministros eléctricos	3,7	2,5	2,8	1,4
Maquinaria, exceptuando la eléctrica	1,0	0,7	0,8	1,3
Calzado, y sus partes, excepto el de caucho o plástico	0,5	0,7	1,1	1,2
Productos de caucho	4,0	2,3	2,4	1,1
Vidrio y productos de vidrio	0,7	0,1	0,7	0,8
Metales no ferrosos	1,3	1,0	1,0	0,8
Textiles	1,5	0,5	0,6	0,4
Productos de la madera y el corcho excepto muebles	0,8	0,5	0,3	0,3
Productos de cuero (excepto calzado)	0,8	0,2	0,1	0,2
Otros productos minerales no metálicos	3,2	0,0	0,0	0,0

Fuente: EAM/DANE - Cálculos propios.

Norte del Cauca: el nuevo polo industrial

El 6 de junio de 1994 un sismo sacudió al suroccidente del país. El río Páez se represó generando una avalancha que ocasionó la muerte de más de 1.100 personas, afectó a 7.511 familias en el Cauca y 414 en el Huila.³³

³³ Cifras tomadas de la corporación Nasa Kiwe. Disponible en <http://www.nasakiwe.gov.co/>

Tras declararse el estado de emergencia, fue promulgada la Ley 218 de 1995 (Ley Páez) mediante la cual se concedieron exenciones tributarias a las empresas que se crearan en 25 municipios del departamento del Cauca entre 1994 y 2003 (Mapa 2.1). La exención consistió en disminuciones al impuesto de renta de 100%, 50% y 25% dependiendo de la fecha de constitución de las firmas. Adicionalmente, la maquinaria, el equipo, la materia prima y los repuestos importados también quedaban exentos de impuestos.

Al terminar la vigencia de la Ley Páez, se concedió a las empresas beneficiadas la posibilidad de establecerse como zonas francas,³⁴ lo que les dio incentivos fiscales para continuar operando en la región. Como resultado de esta medida se crearon dos zonas francas, ambas ubicadas en cercanías a Cali, en dos municipios al norte del departamento del Cauca (Villa Rica y Puerto Tejada).

Los incentivos tributarios, la cercanía con la oferta de servicios de la economía de Cali y la conectividad con el puerto de Buenaventura, impulsaron a grandes firmas nacionales y extranjeras a establecerse en la zona plana del norte del Cauca.³⁵

En 2015, en esta subregión se encontraban instaladas el 22,5% del total de empresas del departamento del Cauca y 80,0% de sus grandes compañías. El sector con mayor participación entre las empresas grandes del norte del Cauca es el industrial (69,2%), seguido por el financiero (13,2%) y la agricultura (11,5%).

³⁴ Por medio de la Ley 780 de 2008.

³⁵ Caloto, Corinto, Guachené, Miranda, Padilla, Puerto Tejada, Santander de Quilichao y Villa Rica.

Mapa 2.1. Municipios beneficiados por la Ley Páez y norte del Cauca



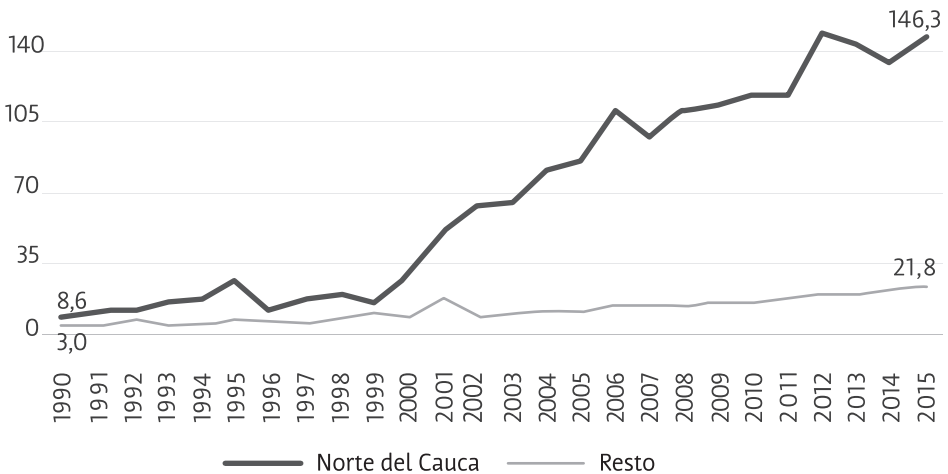
Debe destacarse que 92,3% de las empresas manufactureras del Cauca que son clasificadas como grandes están establecidas en esta subregión.

Según proyecciones del DANE, en los 8 municipios del norte del Cauca se concentra 19,7% de la población y 34,1% del PIB departamental (ambos en 2015). De esta forma, el PIB per cápita de estos 8 municipios fue 2,1 veces el del resto del departamento.

La relevancia y dinamismo del norte del Cauca también se refleja en las cifras fiscales. El recaudo del impuesto de industria y comercio per cápita en esa zona se multiplicó 17 veces entre 1990 y 2015. En 1990, el ingreso por habitante de este tributo en el norte fue equivalente a 2,9 veces el registrado en el resto del departamento; en 2015, esta relación llegaría a ser 6,7 veces (Gráfico 2.6).

De otra parte, la dinámica económica de la subregión norte también ha propiciado la oferta de educación superior. Según el Ministerio de Educación Nacional, en el norte del Cauca están activos 28 programas de educación superior;³⁶ 5 de estos programas son de posgrado, 12 de pregrado universitario, 6 tecnológicos y 5 técnicos. De los programas activos actualmente, 60,1% han sido creados en los últimos cuatro años.

Gráfico 2.6. Recaudo del impuesto de Industria y Comercio per cápita (miles de pesos de 2015) norte del Cauca y resto del departamento 1990 - 2015



Fuente: DNP – Cálculos propios.

³⁶ La Universidad del Valle y la Universidad del Cauca tienen sede en el norte del Cauca.

En definitiva, el desempeño del Cauca en los últimos 25 años se caracterizó por una reestructuración productiva en la que el sector industrial del norte del departamento fue protagonista, en especial desde la implementación de la Ley Páez. Esta reestructuración le permitió a ese departamento mantener una senda de crecimiento superior a la de Colombia: el valor del PIB pasó de ocupar la posición 21 entre los 33 departamentos en 1990 (incluido Bogotá) a la posición 13 en 2015.

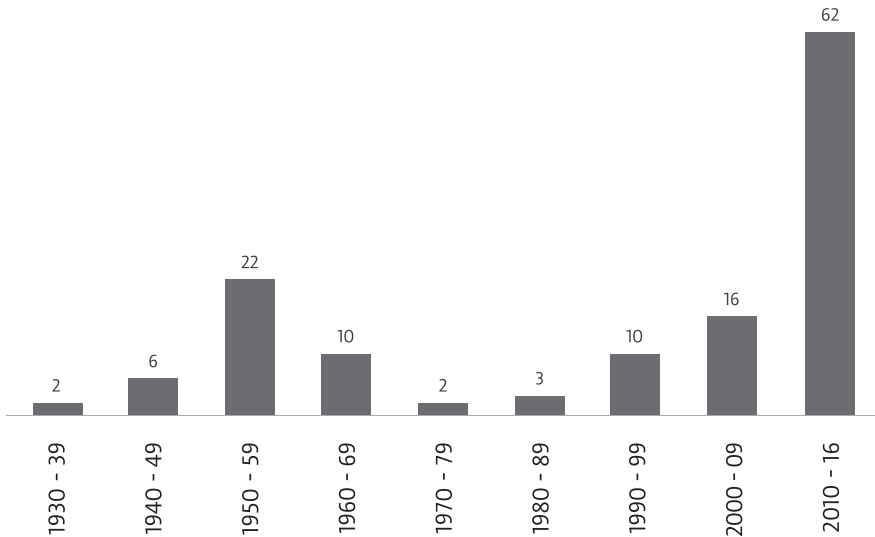
El dinamismo de la economía de los municipios del norte del Cauca refleja una clara sinergia entre las estructuras productivas del Valle del Cauca y esta subregión que, en conjunto, conforman el tercer polo industrial más importante del país, así como la segunda estructura exportadora de bienes con alta intensidad tecnológica después de Bogotá.

Las multinacionales

Existen diferentes mecanismos a través de los cuales una economía logra insertarse en los procesos de globalización. Entre estos mecanismos, la atracción de inversión extranjera directa desempeña un rol importante, en la medida que contribuye con la incorporación de nuevos conocimientos, generación de valor agregado, la conformación de nuevos eslabonamientos productivos, el aumento de la base tributaria y la creación de puestos de trabajo. Al respecto, la llegada de empresas, inversionistas y trabajadores extranjeros al Valle del Cauca y el polo industrial del norte del Cauca ha jugado un papel clave en la internacionalización de la economía de la región.

La primera empresa de capital extranjero en llegar al Valle del Cauca fue Maizena (actualmente Ingredion) en 1933, y a partir de ese año ha aumentado el número de firmas foráneas que han visto en esta región la oportunidad de aprovechar el acceso al mercado interno y la posibilidad de instalar plataformas de exportación regional. Entre 1930 y 2016 llegaron 133 empresas de capital extranjero al Valle y norte del Cauca, de las cuales 107 mantienen su operación en la región (Gráfico 2.7).

Gráfico 2.7. Llegada de empresas multinacionales al Valle del Cauca y norte del Cauca por décadas 1930 – 2016*



Fuente: Vásquez (2001) e Invest Pacific – Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

* Se registran empresas nacionales que han sido adquiridas por inversionistas extranjeros.

La ubicación geográfica del Valle del Cauca es singular, debido a que ofrece cercanía al principal nodo portuario del país y a más del 80% de los hogares de ingreso medio y alto en Colombia, que están a menos de 10 horas de distancia por carretera. Esta condición ha sido fundamental en la consolidación de una exitosa trayectoria de más de 80 años de atracción de inversión extranjera a la región.

Dada la importancia de mantener el flujo de inversión extranjera a la región, en 2010 un grupo de empresas, la Cámara de Comercio de Cali, la Alcaldía de Cali y la Gobernación del Valle constituyeron la Agencia de Promoción de Inversión del Departamento, Invest Pacific.

Debido a su vocación exportadora, varias de las empresas de capital extranjero que operan en el Valle del Cauca y en la subregión del norte del Cauca, contribuyen de manera sustancial a la generación de divisas. Entre las 107 empresas multinacionales activas en la región, 41 registraron ventas externas en 2016. El valor de las exportaciones de estas empresas fue de USD 535 millones, representando 24,5% del total de ventas al exterior del Valle del Cauca y Cauca en 2016.

Como una muestra de la diversidad en la estructura productiva del Departamento, las empresas de capital extranjero que operan en la región participan en diferentes sectores productivos, como químicos (17,8%), informática y centros de contacto (11,2%), alimentos y bebidas (8,4%), papeles e impresiones (8,4%), servicios (8,4%) y metalmecánica (5,6%), entre otros.

Si bien muchas empresas extranjeras han construido sus propias plantas, 10% de las que están actualmente activas en la región arribaron a través de la compra de firmas nacionales ya existentes, algunos ejemplos son: Abboth (Lafranco), Mexichem (Pavco), Xignux (Centelsa), AB Inveb (Bavaria), entre otros.

Además, las multinacionales han realizado importantes reinversiones en el Valle del Cauca, por ejemplo, en 2009 Unilever construyó en Yumbo su Centro de Operaciones Logísticas para la Región Andina, y en 2014 instaló la más avanzada planta productora de detergentes en Latinoamérica, con una inversión de más de USD 60 millones. De igual forma, AB Inveb (Cervecería del Valle), invirtió USD 14 millones para la apertura de una planta de etiquetas para cervezas en la Zona Franca del Pacífico.

Si bien el grueso del capital de empresas multinacionales instaladas en la región proviene de EE.UU. (48,6%), recientemente empresas de otras latitudes han escogido al Valle y al norte del Cauca como su destino de operaciones. Así lo confirman el reciente arribo de empresas como la india Hero MotoCorp (fabricante número uno de motocicletas en el mundo), la Port of Singapore Authority (segundo operador portuario del mundo) y la australiana Amcor (líder mundial en empaques flexibles), entre otras.

Las que se fueron

El ajuste estructural de la economía colombiana, sumado a las dinámicas propias del ajuste estratégico corporativo de empresas con operaciones globalizadas propiciaron que varias empresas de capital extranjero decidieran cerrar sus plantas de producción en la región durante los últimos 25 años (Cuadro 2.4).

Empresas como Gillette en 2001 y Mondelez (antes Chicles Adams) en 2015, optaron por pasar de ser productoras a importadoras en Colombia. En primer lugar, estas decisiones fueron motivadas porque su producción local no era de gran escala, por lo que no resultaba tan significativa a nivel mundial. En segundo lugar, porque la disminución en los aranceles y los ciclos de revaluación del peso les llegaron a hacer más rentable importar desde otras

plantas en Latinoamérica que seguir produciendo en el país.³⁷

Otras empresas trasladaron sus plantas hacia otras regiones de Colombia, buscando consolidarse en el mercado interno. Tal es el caso de Pricol (fabricante de avena Quaker) que se trasladó a Facatativá (Cundinamarca), para estar más cerca del principal mercado de Colombia.³⁸

Cabe subrayar, que la mayoría de las plantas de empresas extranjeras que se han cerrado, en estricto no se han ido de Cali o el Valle a otras regiones, sino que se van de Colombia. En general, parece pesar más en la decisión el relativo mayor “costo país” de Colombia frente a otros en la región, lo cual está ligado a una mayor carga impositiva a las empresas, mayores costos de los servicios públicos (principalmente la energía) y dificultades para la óptima operación logística, así como regímenes sindicales antiguos y onerosos.

Cuadro 2.4. Empresas que cerraron operaciones industriales en el Valle del Cauca entre 1990 y 2015

Año de llegada	Nombre	Ubicación	Año de cierre, liquidación o traslado
1942	Sidney Ross de Colombia ^a	Cali	1994
1947	Union Carbide de Colombia	Yumbo	1994
1950	Celanese de Colombia	Yumbo	1996
1950	Lanera del Pacífico	Cali	1993
1952	Icolápiz	Cali	1999
1952	Sinclair and Valentine	Yumbo	1993
1953	Pricol (Quaker)	Cali	2007
1953	Mondelez (Adams)	Cali	2015
1955	Hoechst de Colombia	Yumbo	1999
1957	Michelin	Cali	2013
1957	Collins Colombiana	Palmira	1997
1959	Gillette de Colombia	Cali	2001
1960	Warner Lambert	Cali	2015
1964	Bayer	Cali	2013
1987	Cognis	Yumbo	2014
2014	Apex Tool Group ^b	Yumbo	2015

Fuente: Cámara de Comercio de Cali y empresas.

^a Adquirida por Bayer en 1994.

^b Adquirió a Empresa Andina de Herramientas en 2014.

³⁷ Ese mismo año Gillette cerró seis plantas en todo el mundo.

³⁸ El 52% de las ventas de esta compañía en el país se hacían en Bogotá y en la zona norte, especialmente en los Santanderes y en la Costa Atlántica.

Desempeño del sector agropecuario

Entre las principales medidas comerciales de la apertura económica orientadas al sector agropecuario estuvieron la desgravación arancelaria y la creación del sistema de franjas de precios. En lo que se refiere a la desgravación, la protección efectiva para este sector pasó de 77,5% en 1991 a 30,8% en 1993. Sin embargo, dicha disminución fue menos severa que la del resto de la economía: de 49,3% a 18,6%.

Además de un mayor nivel de protección relativa, a mediados de 1991 se estableció un sistema de franja de precios cuyo objetivo era amortiguar las variaciones de los precios internacionales sobre los mercados de los países que conformaban la Comunidad Andina de Naciones (CAN), esto, sin llegar a obstruir la transmisión de las tendencias mundiales al mercado interno (Jaramillo, 1994). Este sistema se aplicó para los siguientes sectores: leche, cebada, maíz, soya, azúcar, sorgo y trigo, en los cuales se registran grandes distorsiones en los mercados internacionales, principalmente, por cuenta de subsidios estatales.

Asimismo, el sector agrícola mantuvo un componente importante de intervención del Estado en la asignación de crédito, aunque con menores márgenes que en el pasado. Al respecto, en 1990 se creó el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro) y se mantuvo la Caja Agraria reemplazada en 1999 por el Banco Agrario (Ocampo y Romero, 2015).

A pesar de que el sector agropecuario estuvo relativamente más protegido que otros sectores, debido a la apertura a las importaciones de los principales productores mundiales, algunos renglones en el Valle del Cauca registraron descensos considerables en el número de hectáreas sembradas, especialmente en cultivos de carácter transitorio como la soya, el sorgo y el algodón, entre otros (Cuadro 2.5). En el caso de varios de estos productos, las importaciones libres de arancel desde Bolivia y Perú -países miembros de la CAN- resultaba más atractiva que comprarla a los productores locales.³⁹ Esto presionó hacia la baja los precios, elevando el costo de oportunidad de la tierra y estimulando traslados hacia otros cultivos de mayor rentabilidad, como el de la caña de azúcar, ya que los cultivadores e ingenios azucareros habían logrado alcanzar ventajas competitivas frente a sus pares en los países andinos.⁴⁰

³⁹ En Bolivia se sembraba en tierras vírgenes de gran fertilidad y costos laborales y de oportunidad de la tierra sustancialmente menores que en Colombia (Jaramillo, 1994). Posteriormente, EE.UU. se convirtió en el principal proveedor de este grano.

⁴⁰ El Valle del Cauca tiene la productividad más alta del mundo por hectárea cosechada en caña de azúcar. Este logro se debe, en gran medida, a los esfuerzos en investigación aplicada que realiza el Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia (Cenicaña).

Debe destacarse además que ya en la primera década de este siglo, el sector agroindustrial de la caña de azúcar recibió un importante impulso por la política de oxigenación de combustibles que incentivó las inversiones para la producción de biodiesel y bioetanol. Varios ingenios, que ya habían incursionado en la generación de energía a partir de la combustión de bagazo de caña, ampliarían entre 2005 y 2006 su portafolio de bioenergía invirtiendo en la instalación y puesta en marcha de destilerías de etanol en la región. Recientemente, el Ingenio Riopaila Castilla, con su planta de producción en Zarzal, se sumaría al grupo de empresas productoras de biocombustibles.

Cuadro 2.5. Superficie sembrada y producción en el Valle del Cauca de cultivos permanentes y transitorios 1990 – 2015

	Superficie plantada (miles de hectáreas)			Producción (miles de toneladas)		
	1990	2000	2015	1990	2000	2015
Total Transitorios*	74,3	26,3	19,6	522,1	282,6	297,6
Algodón	7,7	0,7	0,2	37,7	3,6	1,4
Arroz	3,6	2,2	1,7	37,4	23,1	22,7
Trigo	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0
Soya	33,5	3,7	2,2	144,4	16,7	10,8
Frijol	2,3	1,2	1,0	3,8	1,7	2,3
Maíz	5,7	10,9	10,0	37,0	100,4	135,9
Papa	1,1	0,2	0,3	24,4	5,0	7,5
Sorgo	17,5	4,2	0,3	159,0	35,7	3,6
Hortalizas	0,9	2,4	2,5	40,0	73,6	76,3
Otros transitorios	1,8	0,9	1,5	38,1	22,8	37,2
Total Permanentes	279,7	314,2	335,4	11.347,2	20.559,5	22.508,2
Cacao	1,2	0,3	1,3	0,6	0,1	0,6
Caña de Azúcar	106,6	182,1	201,5	10.239,9	19.784,0	21.178,0
Caña Panelera	8,3	5,5	7,1	454,0	279,4	432,9
Plátano	28,0	15,0	30,4	301,6	134,1	262,7
Café	115,7	87,3	64,4	110,3	89,2	56,9
Frutales	18,0	23,8	30,1	238,1	272,6	571,4
Otros permanentes	1,9	0,1	0,8	2,7	0,1	5,7
Total	354,0	340,5	355,1	11.869,3	20.842,1	22.805,8

Fuente: Evaluaciones Agrícolas de la Gobernación del Valle del Cauca 2000-2015 y Anuarios Estadísticos del Valle del Cauca 1990-1995 – Elaboración propia.

* Promedio anual.

De esta manera, las ventajas competitivas de la agroindustria de la caña, en un contexto de apertura económica y una política de incentivo a la producción de biocombustibles en Colombia, permitieron que el cultivo de caña de azúcar en el Valle del Cauca se duplicara durante los 25 años de transcurrida la apertura, pasando de 106.620 hectáreas en 1990 a 201.458 en 2015.

En el caso del cultivo de café, se registró una reducción del área sembrada en el Departamento. En este caso, dado que el cultivo se lleva a cabo en zonas de ladera, esta reducción no estuvo relacionada con el auge de la agroindustria de la caña de azúcar. La reducción de la actividad cafetera en el Valle del Cauca durante el periodo de apertura económica estuvo principalmente ligada a la culminación del Pacto Cafetero en 1989, que liberó la oferta mundial, afectando el precio del grano colombiano; el escalamiento del conflicto armado en la zona cafetera del Departamento a finales de la década del noventa y principios del siglo XXI y al auge de la producción en departamentos del sur del país como Cauca, Nariño y Huila, que cuentan con menores costos laborales, entre otros.

Si bien la apertura significó una importante recomposición al interior de la actividad agropecuaria, con un claro detrimento de algunos sectores, el Valle del Cauca mantiene una posición de liderazgo en Colombia. Según el Censo Agropecuario de 2014, el Valle, con el 2% del territorio nacional, es el mayor productor agrícola, con 9,6 % de la producción total. Aparte de tener la mayor productividad en azúcar en el mundo, el Departamento es el primer productor de frutas del país⁴¹ (excluyendo banano de exportación), el primero de huevo, el segundo de pollo⁴², el tercero de cerdo⁴³ y el principal generador de bioenergía a partir de biomasa (250 MW).

Apertura externa y desempeño comercial del Valle del Cauca

El análisis del desempeño comercial del Valle del Cauca desde que se inició el proceso de apertura económica en el país requiere evaluar los ciclos de la tasa de cambio, en la medida que su evolución ha sido importante para explicar el comportamiento de los flujos de exportaciones e importaciones del Departamento y, en general, de toda Colombia.

⁴¹ Entre 1990 y 2015 se registraron notables crecimientos en el área sembrada de aguacate (224,5%), papaya (199,9%), cítricos (146,8%) y piña (109,4%), entre otros.

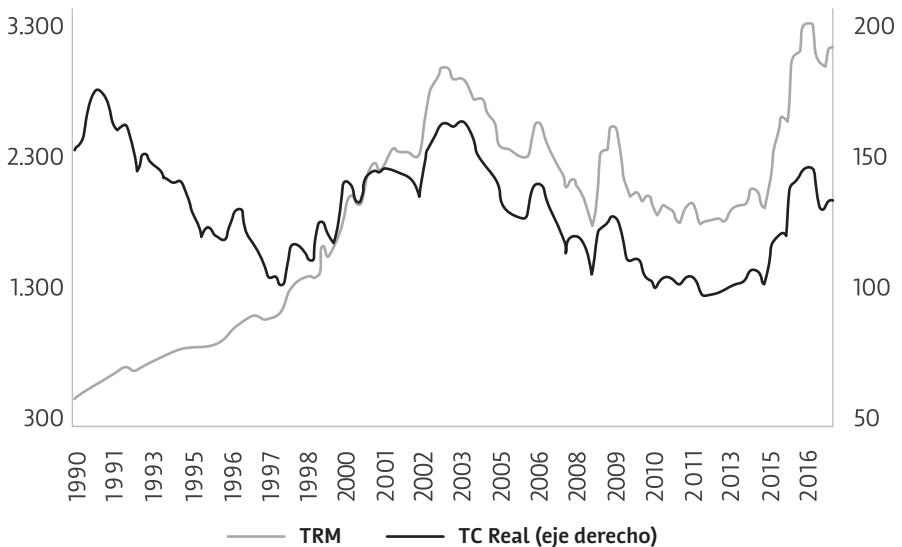
⁴² En pollo y huevo las cifras incluyen norte del Cauca.

⁴³ Debido a la creciente importancia que reviste para el Valle del Cauca, en el capítulo 5 -donde se presentan las nuevas apuestas productivas- se analiza con mayor detalle la dinámica reciente del sector pecuario.

El proceso de apertura comercial que tuvo lugar a comienzos de los noventa estuvo acompañado inicialmente de una revaluación de la moneda colombiana. Como ya se mencionó, la apertura en la cuenta de capitales favoreció el ingreso de dólares, lo cual, sumado a una alta inflación registrada en aquel entonces, derivó en una revaluación de la tasa de cambio real durante los ocho primeros años de los noventa.⁴⁴ Más adelante, la moneda nacional también se revaluó como consecuencia de una mejoría en los términos de intercambio durante el auge minero-energético que experimentó el país entre 2003 y 2013.

Los periodos de devaluación, por su parte, han respondido —de manera acelerada— a ajustes en las condiciones de financiamiento externo (crisis de final de siglo) y en los términos de intercambio (desplome de los precios del petróleo en 2014). Estos periodos, a su vez, han venido acompañados de una mayor volatilidad cambiaria en Colombia (Gráfico 2.8).

Gráfico 2.8. TRM y tasa de cambio real (exportaciones no tradicionales) (pesos colombianos) enero 1990 - diciembre 2016



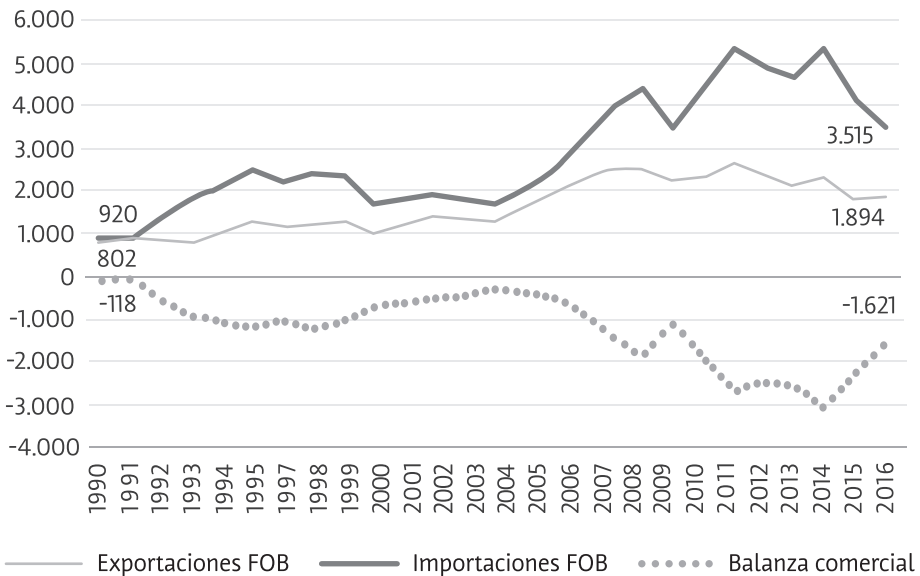
Fuente: DANE – Elaboración propia.

⁴⁴La inflación promedio en Colombia entre 1990 y 1997 fue 23,5%.

Históricamente, el Valle del Cauca ha registrado una balanza comercial deficitaria. Sin embargo, en el último cuarto de siglo dicho déficit se profundizó ante un mayor ritmo de crecimiento de las importaciones sobre el de las exportaciones. Entre 1990 y 2016, el valor de las exportaciones del Valle del Cauca se multiplicó por 2,4 veces en términos reales, mientras que el de las importaciones lo hizo por 3,8 veces (Gráfico 2.9). El déficit comercial, por lo tanto, saltó de USD 118 millones en 1990 a 1.621 millones en 2016⁴⁵ y alcanzó un valor máximo en 2014, llegando a USD 3.097 millones (valores FOB).

El acelerado crecimiento del déficit comercial en la economía del Valle del Cauca durante los años de apertura económica sugiere, en primera instancia, un desplazamiento de producción local por la extranjera. No obstante, al profundizar en la dinámica y composición de las importaciones, también se advierten otras razones.

Gráfico 2.9. Exportaciones, importaciones y balanza comercial del Valle del Cauca (FOB-USD millones de 2016) 1990 – 2016



Fuente: DANE - Cálculos propios.

⁴⁵ Ambos, a dólares de 2016.

Desempeño de las importaciones

Las importaciones son relevantes en la economía de cualquier región o país, porque permiten acceder a bienes y servicios no disponibles en el territorio nacional, incorporar tecnología y maquinaria y adquirir insumos y materias primas. Asimismo, pueden complementar o sustituir la producción local.

El valor de las importaciones⁴⁶ del Valle del Cauca pasó de USD 1.012 millones en 1990 a USD 3.728 millones en 2016, es decir, que se multiplicó por 3,7 veces. Si bien es un crecimiento considerable, este fue inferior al registrado por Santander (7,2 veces) Bogotá & Cundinamarca⁴⁷ (4,7), Antioquia (4,5) y Atlántico (4,1) en el mismo periodo.

Al desagregar las importaciones del Valle del Cauca por tipo de bien (capital, materias primas y consumo), estas presentaron comportamientos diferenciados y sus dinámicas respondieron básicamente a tres factores: i) incentivos de los empresarios originados en el proceso de apertura económica, ii) factores estructurales de la economía regional y iii) nuevas tendencias en los patrones de consumo de los hogares.

Respecto al primer punto, el proceso de apertura económica significó para los empresarios la exigencia de una mayor competencia internacional, pero también, la oportunidad de avanzar en la reconversión tecnológica de sus compañías. Al respecto, durante los primeros años de iniciada la apertura económica, las firmas encontraron condiciones favorables para la importación de maquinaria: la protección efectiva⁴⁸ otorgada por el arancel para bienes de capital pasó de 48,3% antes de marzo de 1990 a 15% después de noviembre de 1992.

A su vez, el cambio tecnológico y la mayor eficiencia en la producción mundial, abarataron en 15% el costo de la producción de maquinaria entre 1990 y 2000 (Gutiérrez, 2012). Finalmente, la revaluación del peso también contribuyó a disminuir el costo de las importaciones de bienes de capital.

Entre 1990 y 1996, el valor de las importaciones de bienes de capital en el Valle del Cauca aumentó 157,7% en términos reales. Para 1995, el 71,5% de las importaciones de este tipo de bien iba dirigido a la industria; 14,8% correspondió a material de transporte, y el restante 13,6% se distribuyó entre los sectores de la construcción y la agricultura.

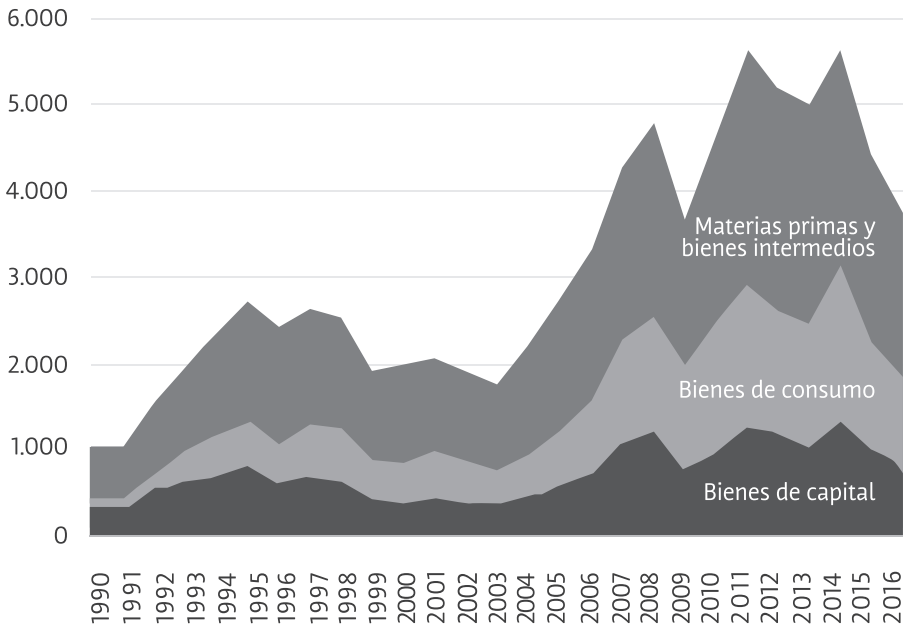
⁴⁶Expresadas en valores CIF (Cost, Insurance and Freight), es decir, que incluyen costo, seguro y flete.

⁴⁷Debido a inconsistencias en las estadísticas de comercio exterior, en este libro se consolidan las importaciones y las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca.

⁴⁸La protección efectiva se mide teniendo en cuenta tanto la protección al bien final como la correspondiente a los insumos comerciales que se utilizan en su producción.

Otro factor que contribuye a explicar el aumento en el valor del total de las importaciones del Valle corresponde a su estructura productiva. Debido a la evolución de dicha estructura, a su ubicación geográfica, a la presencia del principal puerto sobre el Pacífico colombiano y a los fuertes encadenamientos productivos existentes, las actividades agropecuaria e industrial del Departamento están altamente marcadas por la necesidad de abastecimiento de materias primas importadas. En efecto, en 2016 el valor de las materias primas y bienes intermedios representó la mitad del total de las importaciones del Valle del Cauca (Gráfico 2.10).

Gráfico 2.10. Importaciones del Valle del Cauca por tipo de bien (USD millones de 2016) 1990 - 2016



Fuente: DANE – Cálculos propios.

Para los sectores agrícola y pecuario del Valle del Cauca, la operación del nodo portuario de Buenaventura representa un factor de competitividad, debido a los grandes volúmenes de maíz y soya que son importados para la fabricación de alimentos balanceados, así como los fertilizantes y la maquinaria agrícola. En la industria manufacturera, por su parte, las materias primas y bienes intermedios que se importan, son transformados, se les añade valor y se distribuyen en el mercado nacional e internacional.

Al respecto, Escobar y Romero (2004) presentan evidencia de que existe una relación de causalidad desde el PIB del Valle del Cauca hacia el déficit comercial. Por lo tanto, el déficit comercial refleja la estructura productiva del Departamento, en el sentido de que su actividad se apalanca en la importación de materias primas y bienes de capital para la producción de bienes que son exportados en una menor proporción, pues la mayoría van al mercado interno.

Por su parte, las importaciones de bienes de consumo también registraron un alto crecimiento, pasando de representar 7% del valor total de las importaciones del Valle en 1990 a 28,5% en 2016. Este crecimiento fue impulsado tanto por las importaciones de bienes de consumo duradero, como no duradero. En el primer caso, el valor de las importaciones en términos reales se multiplicó 15,7 veces entre 1990 y 2016; en el segundo, 14,4 veces.

El aumento sostenido en la importación de bienes de consumo guarda correspondencia con la disminución del Índice de Pobreza Monetaria del Departamento y la consolidación de un importante porcentaje de la población urbana con ingresos medios,⁴⁹ cuyos patrones de consumo están más orientados a demandar bienes durables, tecnología, alimentos saludables y vestuario.

Dentro de los bienes durables, en 2016 sobresalieron las importaciones de vehículos y motocicletas (USD 203 millones). Por el lado de los bienes no durables, o perecederos, los mayores valores se registraron en las importaciones de pescados (USD 54 millones) y frutas, especialmente, manzanas y peras (USD 50 millones).

Cabe señalar, que, pese al aumento sostenido en el valor de las importaciones de bienes de consumo no duradero, el Valle del Cauca mantiene una balanza comercial superavitaria en este tipo de bienes: en 2016, el Departamento importó USD 689,6 millones en bienes no durables y exportó USD 802,5 millones.⁵⁰

⁴⁹ En 2014, el 38,9% de la población de Cali hacía parte de la población de ingresos medios (según cálculos del DPS con base en la Gran Encuesta Integrada de Hogares-GEIH).

⁵⁰ Ambos expresados en dólares FOB.

De otra parte, EE.UU. siguió siendo el principal origen de las importaciones del Valle del Cauca durante la apertura externa (según valor en USD), pese a que redujo su participación en el total importado por el Departamento: de 32,2% en 1990 a 22,0% en 2016. Alemania y Japón también siguieron esta tendencia y disminuyeron su participación en las importaciones departamentales.

En contraste, países asiáticos como China y Corea del Sur (proveedores de tecnología, electrodomésticos, automóviles y motocicletas), además de México, Perú y Brasil aumentaron de manera considerable la participación en el valor de las importaciones del Valle en el último cuarto de siglo (Cuadro 2.6).

Cuadro 2.6. Participación (%) del valor de las importaciones (USD) del Valle del Cauca primeros 20 países 1990 - 2016

País	1990	2000	2010	2016
EE.UU.	32,2	27,7	14,2	22,0
China	0,1	3,2	14,1	19,9
México	3,3	4,8	12,9	6,6
Brasil	3,3	3,3	5,2	5,6
Perú	4,5	3,9	7,7	5,6
Bolivia	0,1	4,4	3,0	5,5
Ecuador	1,8	4,9	2,1	4,1
India	0,1	0,4	2,2	3,5
Corea del Sur	1,0	4,1	5,0	3,5
Chile	3,1	4,5	3,9	3,1
Canadá	2,4	4,6	3,1	2,7
Alemania	7,7	3,2	1,6	1,8
Japón	6,6	3,3	2,3	1,5
España	1,5	1,2	0,7	1,4
Italia	3,6	1,6	1,1	1,3
Argentina	2,1	2,7	5,5	1,3
Taiwán	1,2	0,9	0,9	0,9
Vietnam	-	0,3	0,2	0,8
Francia	2,0	1,6	0,6	0,7
Rusia	-	0,7	0,8	0,6
Resto de países	23,4	18,9	13,0	7,8
Total	100	100	100	100

Fuente: DANE – Cálculos propios.

Desempeño de las exportaciones

Las exportaciones juegan un papel relevante en el crecimiento económico de un país o una región, en la medida que promueven encadenamientos productivos e inducen mayores productividades por su exposición a la competencia internacional.

Examinar su nivel, dinámica y composición resulta útil para medir el grado de inserción internacional de una economía. En el caso del Valle del Cauca, el valor de las exportaciones totales pasó de USD 802 millones en 1990 a USD 1.894 millones en 2016,⁵¹ lo que significa que en dos décadas y media de apertura económica se multiplicaron por 2,4 veces en términos reales. Este crecimiento fue, después del de Atlántico (1,7 veces), el más bajo entre los principales departamentos del país: Santander (18,4), Antioquia (4,6), Bogotá & Cundinamarca (3,2) y estuvo por debajo del registro de la economía nacional (2,5 veces).

Al descontar el valor de las exportaciones de minería, petróleo y sus derivados y café, la diferencia en la dinámica exportadora del Valle del Cauca y Atlántico, respecto a otros principales departamentos, ya no es tan amplia (Cuadro 2.7).

Cuadro 2.7. Exportaciones no tradicionales (sin minería, petróleo y sus derivados y café*) principales departamentos de Colombia 1990 - 2016 (USD millones de 2016**)

Departamento	1990	2000	2010	2016	Veces 2016 Vs. 1990
Antioquia	949	2.357	2.860	2.754	2,9
Bogotá & Cundinamarca	1.157	2.467	4.509	3.461	3,0
Valle del Cauca	800	1.178	2.024	1.526	1,9
Valle & Cauca	862	1.300	2.246	1.653	1,9
Atlántico	785	648	1.156	1.342	1,7
Cauca	62	121	222	128	2,1
Santander	42	151	126	109	2,6

Fuente: DANE – Cálculos propios.

* Se excluye el valor de las exportaciones de café debido a que en algunos años no se ha registrado para cada uno de los departamentos, consolidándose en una cuenta aparte.

** Debido a los ya mencionados vínculos del norte del Cauca con la economía del Valle del Cauca, se incluyen también los valores de exportaciones del departamento del Cauca.

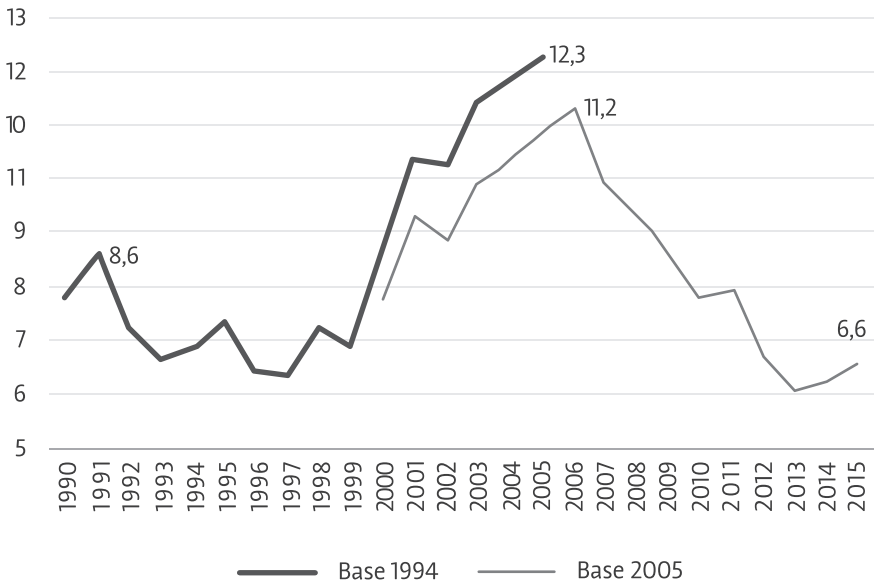
⁵¹ Ambos en dólares de 2016.

Es llamativo que las exportaciones de las dos principales economías costeras de Colombia (Valle del Cauca y Atlántico) registraron un desempeño menos dinámico que el de los departamentos con centros industriales ubicados en el interior del país. Este resultado es extraño en el contexto de apertura comercial, en el supuesto de que la producción tendería a ubicarse en aquellos lugares que ofrecieran menores costos para el desarrollo del comercio exterior.

Lo anterior indica que el mercado interno nacional continuó siendo el motor de crecimiento de la economía del Valle del Cauca durante la apertura económica y que esta representó a los productores locales un requerimiento de sofisticación y tecnificación para poder competir con la creciente oferta de productos importados. En efecto, el valor de las exportaciones nunca superó el 12,3% del PIB departamental en los últimos 25 años (Gráfico 2.11).

Es importante subrayar este resultado, pues una de las principales razones para implementar el modelo de desarrollo *hacia afuera* fue el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, en el cual, la dinámica del mercado interno resultaba insuficiente para avanzar hacia una mayor industrialización.

Gráfico 2.11. Participación (%) exportaciones/PIB Valle del Cauca (pesos corrientes) 1990 - 2015



Fuente: DANE – Cálculos propios.

Además de la revaluación del peso, que se registró durante al menos 15 años de apertura económica, los empresarios vallecaucanos han debido enfrentar sucesos de orden internacional que han afectado la dinámica de sus ventas externas: la crisis financiera de EE.UU. iniciada en 2007, la recesión europea en este mismo periodo, las dificultades diplomáticas de Colombia con Venezuela (2008 y 2010), además de la crisis económica que ha experimentado este mismo país (2014-2016). En el frente interno, la ola invernal de 2010 afectó los cultivos de caña y, por ende, las exportaciones de esta agroindustria durante al menos dos años.

Una canasta exportadora diversificada y sofisticada

Los países con mayores alternativas de diversificación tienen más facilidades para transitar hacia productos de mayor sofisticación, lo que les permite aumentar la productividad de sus recursos y acelerar su crecimiento económico. Por el contrario, los territorios con bajas posibilidades de diversificación tienen más dificultades para transitar hacia productos de mayor sofisticación, lo que frena su crecimiento económico (Hausmann y Klinger, 2007).

El Valle, a diferencia de otros departamentos, cuenta con una alta diversificación de sus ventas externas. En Santander y Meta el 70,0% y 99,7% de sus exportaciones correspondieron a combustibles en 2016. En Antioquia, 26,8% fue oro; mientras que el Valle del Cauca presentó una canasta exportadora menos concentrada: con confitería (12,2%) como principal rubro.⁵²

Esta alta diversidad no solo se registró en 2016. Según el Índice de Diversificación por Productos,⁵³ Valle del Cauca, Atlántico y Bogotá & Cundinamarca registraron las canastas exportadoras más diversificadas durante los años de apertura externa.

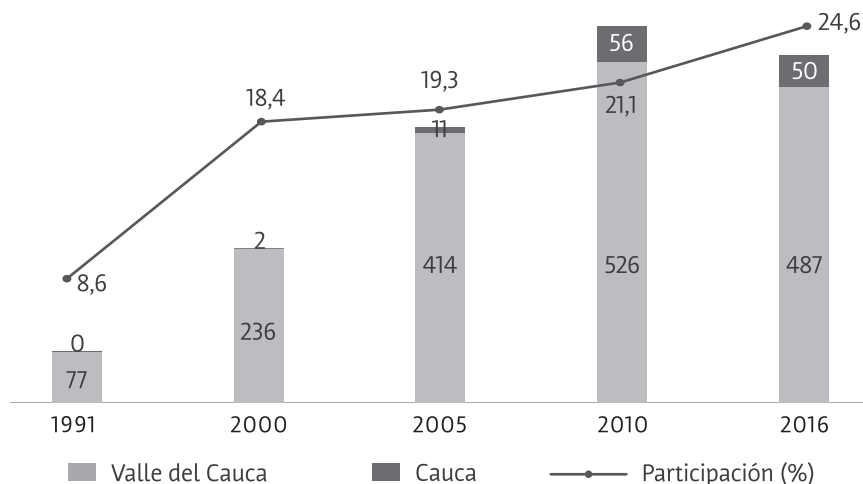
Otro factor clave para que las exportaciones impulsen el crecimiento económico está en su nivel de complejidad: a mayor complejidad, mayor productividad y mayor crecimiento. Ricardo Hausmann sostiene que el factor determinante del desarrollo económico se encuentra en el saber-hacer colectivo (*know-how*), o conocimiento productivo incorporado en los bienes que son producidos y exportados.

⁵²No incluye exportaciones dirigidas hacia zonas francas.

⁵³Calculado a partir del Índice de Herfindahl-Hirschman.

El valor anual de las exportaciones del Valle y del Cauca que incorporan alta y media intensidad tecnológica aumentó sostenidamente desde 1991⁵⁴ (Gráfico 2.12). Esto significa que las exportaciones de la región incorporaron cada vez mayor capital humano productivo y conocimiento especializado en sus procesos de manufactura.

Gráfico 2.12. Exportaciones de media y alta intensidad tecnológica en el Valle del Cauca y Cauca (USD millones de 2016) y participación (%) sobre el total exportado por los dos departamentos 1991 - 2016*



Fuente: DANE - Cálculos propios.

* Se toma desde 1991 debido a que 1990 presenta diferencias en la homologación de las posiciones arancelarias.

De otra parte, las empresas del Valle del Cauca lograron diversificar sus destinos de exportación durante el tiempo transcurrido de apertura económica. Ecuador, Perú y Chile aumentaron su participación en las ventas externas del Valle del Cauca desde 1990. En contraste, las exportaciones dirigidas hacia EE.UU. disminuyeron sustancialmente su importancia, pasando de representar 47,6% en 1990 a 18,6% en 2016. Las exportaciones a Venezuela registraron un ciclo de expansión durante la década de los noventa, el cual se aceleró hasta 2008, pero las medidas de cierre de frontera que se implementaron sobre las exportaciones colombianas ese año y la crisis económica en que se encuentra sumido ese país ocasionaron que pasaran de representar más del 25% en 2008 al 13,5% en 2016 (Cuadro 2.8).

⁵⁴ Acumuladores eléctricos, medicamentos, ácido cítrico, tarjetas inteligentes y productos cosméticos, principalmente.

Cuadro 2.8. Participación (%) del valor de las exportaciones (USD) primeros 20 países* 1990 - 2016

País destino	1990	2000	2010	2016
EE.UU.	47,6	14,3	18,9	18,6
Ecuador	4,2	13,7	15,2	13,9
Venezuela	8,0	24,6	10,1	13,5
Perú	4,9	7,7	12,1	12,2
Chile	1,3	4,1	6,6	5,1
México	2,1	2,9	3,7	3,8
Panamá	9,0	2,7	2,7	3,5
España	1,2	1,8	0,4	2,7
Brasil	1,5	4,3	6,2	2,0
Haití	0,8	1,2	1,6	1,6
Costa Rica	1,0	1,5	1,6	1,5
República Dominicana	0,3	2,9	1,4	1,5
China	0,0	0,1	0,1	1,4
Alemania	1,8	0,1	0,4	1,4
Guatemala	0,4	1,0	1,0	1,3
Puerto Rico	2,8	1,4	1,1	1,2
Bolivia	0,1	0,9	0,9	1,1
Canadá	0,7	1,6	0,9	1,0
Corea del Sur	0,0	0,1	0,6	0,9
Países Bajos	1,8	0,2	0,5	0,9
Resto de países	10,5	13,0	13,9	10,9

Fuente: DANE – Cálculos propios.

* Se excluyen del total exportado las ventas externas dirigidas hacia zonas francas.

El proceso de apertura comercial que emprendió Colombia a comienzos de los noventa se ha venido profundizando con la firma de acuerdos comerciales con otros países o bloques regionales. En la actualidad, Colombia tiene acuerdos comerciales con EE.UU., Canadá, la Alianza del Pacífico (Chile, México y Perú), Costa Rica, Unión Europea, Corea del Sur, Mercosur (Brasil, Argentina Uruguay, Paraguay y Venezuela), Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Comunidad Andina-CAN (Ecuador, Bolivia y Perú), Asociación Europea de Libre Comercio-EFTA (Suiza, Islandia, Noruega y Liechtenstein) y Caricom (países de la comunidad del Caribe). Estos acuerdos representan para

las empresas colombianas, además de reglas claras y estables, la oportunidad de acceder de forma preferencial a un mercado potencial de más de 1.500 millones de consumidores.

De otra parte, como efecto de este proceso de internacionalización, un grupo de empresas del Valle del Cauca ha avanzado, no solo en la exportación de sus productos, sino también, abriendo plantas, tiendas u oficinas comerciales en otros países. En este punto debe resaltarse que el Grupo Carvajal es reconocido como la empresa nacional pionera en la operación latinoamericana a través de la apertura de plantas de producción o la adquisición de compañías en otros países de la región. Este grupo sobresale en el contexto nacional por ser la primera empresa multilatin.

Entre las empresas del Grupo Carvajal, se destacan Carvajal Empaques, que opera 13 plantas en 6 países de la región y genera cerca del 85 % de sus ingresos fuera de Colombia; Carvajal Educación, con plantas en Ecuador y México.

También se destacan los casos de Aldor, la primera compañía manufacturera colombiana con una planta de producción en el continente africano; Studio F, que hoy cuenta con más de 80 tiendas en el exterior; Colombina, que exporta a 76 países, con plantas en Centroamérica y España; y TQ, con plantas en Centroamérica y exportaciones a 17 países. Algunas empresas del sector azucarero han expandido su operación a otros países de la región a través de inversiones en operaciones agroindustriales. En particular, se destacan los casos del Grupo Manuelita que cuenta con inversiones en Perú, Chile y Brasil; Incauca, que controla la operación del Ingenio Benito Juárez en México; el Ingenio Mayagüez, con inversiones en Centroamérica; y la Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles (Ciamsa), con operación en Perú.

Exportaciones desde las zonas francas

Las zonas francas (ZF) son áreas geográficas delimitadas dentro de un país, donde las mercancías importadas se consideran fuera del Territorio Aduanero Nacional, por lo que son exentas del pago de aranceles. La primera experiencia de zona franca moderna se presentó en Irlanda durante la década de los cincuenta, al lado del aeropuerto Shannon, con el objetivo de atraer distintas empresas manufactureras que aumentarían el tráfico aéreo de carga.

Desde aquel primer caso, el modelo de las ZF se ha adoptado en muchos países como estrategia de desarrollo empresarial. En 2014 se registraron en el

mundo 4.300 ZF distribuidas en 188 países, de las cuales, 41,2% se ubicaron en Asia y 7,4% en Latinoamérica.

En Colombia, la Ley 105 de 1958 determinó que las ZF serían establecimientos públicos nacionales dirigidos a agilizar, simplificar y facilitar el comercio internacional. En 1994, en el marco de la apertura económica, el régimen de zonas francas pasó a ser administrado por el sector privado.

Más adelante, bajo la Ley 1004 del 2005, se le dio un nuevo marco regulatorio al régimen de ZF donde se estableció que estas son un instrumento para la creación de empleo y para la estimulación de la inversión en el país, al ser polos de desarrollo para promover la competitividad, los procesos industriales altamente productivos y la generación de economías de escala.

En Colombia existen tres tipos de zonas francas: permanentes (P) uniempresariales (U) y transitorias (T). Las primeras ZF de Colombia fueron en su totalidad permanentes (10 ZF en 2005). En 2016, el número de ZF llegó a 108: 40 permanentes y 68 uniempresariales o permanentes especiales.

La rápida creación de zonas francas ha sido impulsada por diversas reformas normativas iniciadas desde 2005, las cuales han ofrecido incentivos a los inversionistas para su constitución. Entre los incentivos, sobresalen dos: i) disminución del número de usuarios industriales y/o de servicios (de 10 a 5 usuarios) requeridos y del monto de inversiones que deben realizar los usuarios operadores después de 5 años de declarar existente la ZF (de 92.000 salario mínimo mensual legal vigente-SMMLV a 46.000 SMMLV) y ii) creación de zonas francas uniempresariales (ZFU) (Decreto 383 de 2007), además de ampliación de sectores beneficiados (servicios de salud, servicios portuarios, agroindustriales y biocombustibles, entre otros).

En el caso colombiano, las empresas ubicadas en estas áreas cuentan con incentivos tributarios especiales como un menor pago de impuesto a la renta (20%), importación de productos nacionales e internacionales libres de aranceles e IVA, así como de los beneficios derivados de los tratados de libre comercio vigentes en el país.

En Colombia, el valor de las exportaciones desde las ZF en 2016 fue de USD 3,1 mil millones, que equivalen a 21,7% del valor total de exportaciones del país, excluyendo minería, petróleo y sus derivados.

De las 108 zonas francas que operan en Colombia,⁵⁵ 16 se ubican en los departamentos de Valle del Cauca y Cauca, con exportaciones registradas por

⁵⁵El mayor número entre los países de Latinoamérica, seguido por República Dominicana (55), Nicaragua (49) y Honduras (43).

valor de USD 1.456 millones en 2016, representando 47,1% del valor total de las ventas externas de las ZF del país. Las dos ZF más exportadoras de Colombia en 2016 fueron la del Pacífico (32,8% del total) y la de Palmaseca (10,5%), ambas ubicadas en el Valle del Cauca (Cuadro 2.9). En la actualidad, más de 90 empresas de distintos sectores productivos operan en estas dos zonas francas.

Cuadro 2.9. Diez principales zonas francas exportadoras de Colombia (USD millones) 2010 – 2016

Zona Franca Permanente	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Pacífico	79,8	124,6	49,9	251,5	509,3	916,1	1.014,1
Palmaseca	19,4	16,5	223,7	325,8	348,1	248,0	325,5
Cencauca	35,6	77,0	85,9	104,6	104,5	111,5	116,3
Rionegro	26,2	16,8	19,1	32,9	41,3	83,8	94,8
Bogotá	173,4	168,9	164,5	174,6	201,7	229,7	92,5
Barranquilla	134,7	160,0	214,2	203,6	148,4	93,1	76,5
Cartagena	89,9	100,2	92,1	99,0	84,6	68,9	66,3
Candelaria	35,3	29,9	33,9	32,4	33,7	28,8	26,5
Tayrona	3,1	18,2	24,5	27,6	26,4	23,1	20,5
Eje Cafetero	14,8	17,5	26,6	26,6	24,2	26,7	19,5

Fuente: DANE – Elaboración propia.

Adicionalmente, en el sur del Valle del Cauca se construirá el proyecto Zonamérica,⁵⁶ la zona franca de servicios más grande que tendrá el país. Allí se instalarán empresas de desarrollo y arquitectura de software, tecnologías de información, servicios compartidos, data center, entre otras.

La primera fase constará de dos edificios, además de las instalaciones donde operarán las autoridades aduaneras. La inversión estimada en esta primera fase ronda los USD 30 millones y se aspira a que esté lista para el primer semestre de 2018.

⁵⁶ En Uruguay opera Zonamérica desde hace 25 años y aloja más de 350 empresas que generan alrededor de 10.000 empleos.

Desarrollo portuario

Antes de la apertura económica, las terminales portuarias en el país eran administradas y operadas por la empresa pública Puertos de Colombia, Colpuertos. La Ley 1 de 1991 diseñó un nuevo esquema portuario que despejó el camino para la liquidación de esa empresa debido a sus elevados niveles de ineficiencia, que representaban un limitante para lograr los objetivos trazados por el Gobierno Nacional en materia de promoción de las exportaciones nacionales. De esta forma, se diseñó un sistema de concesión para que inversionistas privados administraran los puertos, bajo la regulación del Estado.

Desde 1994, la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura (SPRBUN) fue entregada en concesión, habilitada para el comercio exterior y para prestar el servicio a toda clase de carga (multipropósito). Desde entonces, la plataforma portuaria de Buenaventura experimentó una gran transformación.

En la actualidad, la SPRBUN, dispone de 10 grúas pórtico (muelle–buque) y 36 grúas RTG (de patio). Adicionalmente, en febrero de 2017, la SPRBUN inauguró el nuevo servicio de trasbordo de carga llamado Eurosal,⁵⁷ que permitirá a este puerto doblar su capacidad y acortar los tiempos de tránsito entre la costa oeste de Suramérica y Europa.

Desde 2011, entró en funcionamiento el Terminal de Contenedores de Buenaventura TCBUEN,⁵⁸ que cuenta con 3 bodegas para realizar operaciones logísticas, tiene 2 bodegas de inspección de carga y capacidad para mover hasta 610.000 Teus al año. Posee 4 grúas pórtico de muelle Super – Post Panamax, 1 grúa móvil STS y 13 grúas de patio RTG eléctricas.

En enero de 2017, TCBUEN construyó dos cámaras refrigeradas, con lo cual se consolida como el primer terminal de la bahía de Buenaventura en disponer de una moderna infraestructura dedicada y especializada en la preservación de la cadena de frío para productos perecederos y refrigerados, como frutas, flores exóticas y cárnicos.⁵⁹

En noviembre de 2016 se reforzó la actividad portuaria en Buenaventura con la entrada en operación de la Sociedad Puerto Industrial de Aguadulce,⁶⁰ con capacidad de 550.000 Teus al año, 128 hectáreas de terminal y 140 hectáreas para desarrollos logísticos (en su primera fase). Cuenta con una dotación de 4 grúas

⁵⁷ Permitirá la llegada de buques de hasta 370 metros sloras.

⁵⁸ La empresa hace parte de un conglomerado holandés.

⁵⁹ En la actualidad, esta terminal portuaria es propiedad de Maersk Línea, naviera número uno del mundo.

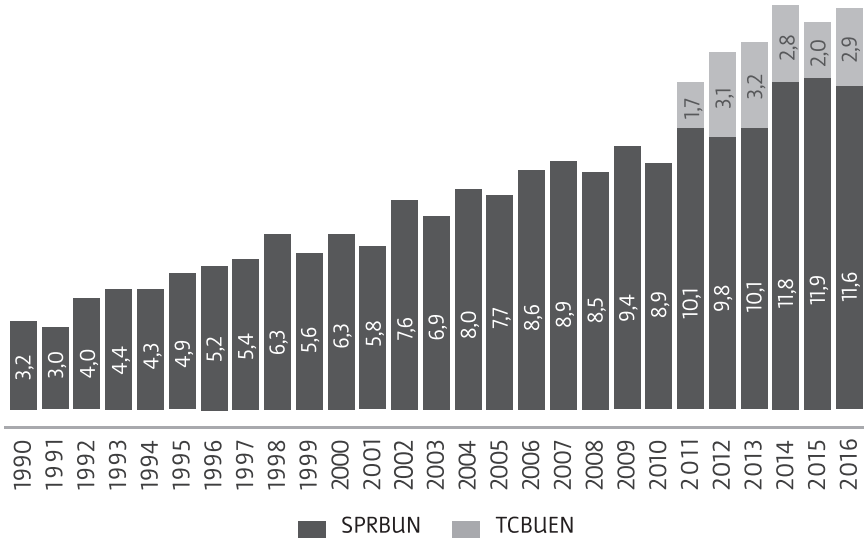
⁶⁰ Proyecto que inició en 1996.

pórtico y 10 grúas RTG y 32 tractores de terminal. Este puerto multipropósito tuvo una inversión superior a USD 600 millones por parte de dos grandes empresas de Filipinas (International Container Terminal Services Inc. ICTSI) y de Singapur (PSA International).

Además de estas tres terminales portuarias, en Buenaventura hacen presencia el Grupo Portuario —administrador del Muelle 13— que atiende distintos tipos de carga, y OPP Graneles, especializado en soluciones logísticas en cargue, descargue mecanizado, almacenamiento y ensaque de granel sólido.

En definitiva, durante el proceso de apertura económica, la plataforma portuaria de Buenaventura ha experimentado una gran expansión que ofrece una mayor oferta del servicio de movimiento de carga internacional para las empresas del país. En efecto, y en sintonía con la dinámica del comercio exterior nacional, el volumen de carga movilizada en 2016 en el nodo portuario de Buenaventura se multiplicó 4,6 veces frente al movimiento de 1990 y sigue siendo el principal punto de entrada de importaciones a Colombia (Gráfico 2.13).

Gráfico 2.13. Tráfico marítimo de comercio exterior SPRBUN y TCBUEN (millones de toneladas) 1990 - 2016



Fuente: Superintendencia de Puertos y Transporte – Elaboración propia.

Desarrollo aeroportuario

El aeropuerto internacional Alfonso Bonilla Aragón, ubicado en Palmira, fue el primer terminal aéreo del país que entró en proceso de privatización en 1994, aunque este no culminaría exitosamente sino hasta el año 2000, cuando se convirtió en el tercer aeropuerto colombiano en estar bajo concesión, a través de Aerocali.

En la actualidad, el aeropuerto tiene 50 frecuencias nacionales diarias y 50 semanales a destinos internacionales. Las principales aerolíneas que operan son Avianca, Copa Airlines, American Airlines, Latam y AeroGal.

En los últimos cuatro años se han ejecutado inversiones por \$189 mil millones dirigidas a la modernización y ampliación de su infraestructura. Dichas inversiones comprenden nuevos accesos viales y espacio público, la construcción de un nuevo edificio de pasajeros internacional y la ejecución de obras de certificación de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) que implica adecuaciones de pista. Adicionalmente, el edificio terminal de pasajeros pasará de 38 mil metros cuadrados a 58 mil, lo que significa un crecimiento de 51%.

Factores asociados a una mayor competencia dentro del sector de transporte aéreo de pasajeros contribuyeron a disminuir el valor de los pasajes en las distintas aerolíneas. El precio de los vuelos directos desde Cali a Bogotá, por ejemplo, ha llegado a registrar, en ciertas temporadas, el mismo valor que por vía terrestre. Esta tendencia, sumada al aumento de la población de ingresos medios en Colombia, impulsó el movimiento de pasajeros por el aeropuerto internacional Alfonso Bonilla Aragón. En 1990, se movilizaron por esta terminal aérea 1,2 millones de pasajeros (nacionales e internacionales); para 2016, esta cifra ascendió a 5,6 millones.

De esta forma, a 25 años del proceso de iniciado el proceso de apertura económica del país, diferentes ajustes estructurales se han registrado en la economía del Valle del Cauca, que continúa siendo la tercera economía regional más importante de Colombia, destacándose en los frentes agroindustrial y manufacturero, con una clara vocación exportadora y ventajas competitivas para la atracción de empresas extranjeras. Si bien es cierto que algunas actividades productivas y empresas específicas se vieron fuertemente afectadas por el proceso de apertura externa que inició en 1990, el principal activo de la economía vallecaucana, su alta diversidad productiva y empresarial, en términos generales, resultó fortalecido y logró ajustarse de manera sobresaliente a la nueva realidad nacional.

Capítulo 3

Gestión y finanzas públicas en Cali y el Valle del Cauca

La Constitución de 1991 afianzó el proceso de descentralización que venía experimentando la economía colombiana desde los años cincuenta. Las nuevas demandas sociales planteadas promovieron la participación ciudadana y la descentralización del manejo de los recursos del Estado a través del sistema de transferencias. Estos ajustes derivaron en un considerable aumento del gasto público y, por ende, del tamaño del Estado.

Para Cali y el Valle del Cauca, este aumento del gasto derivó en elevados niveles de endeudamiento que comprometieron la estabilidad de las finanzas públicas de la región, en especial, durante la segunda mitad de la década de los noventa. En efecto, tal como lo señaló en su momento un estudio de la CEPAL (Bonilla y Ramírez, 2005): “Las finanzas departamentales son, quizás, el componente más crítico de la competitividad (...) Atraviesan por un período de crisis que se hizo evidente a partir del altísimo grado de endeudamiento y que hoy consume una parte muy importante de los recursos departamentales”.

Sin embargo, en los últimos cinco años esta situación mejoró de manera considerable y, tanto la Gobernación del Valle del Cauca como la Alcaldía de Cali, cuentan con unas finanzas más sólidas. La mayor generación de recursos propios, la reducción de la deuda y el incremento de la capacidad de ahorro permitieron que el Departamento mejorara sus indicadores fiscales y ocupara la primera posición entre los 32 departamentos de Colombia en 2015, según el escalafón de desempeño fiscal del Departamento Nacional de Planeación (DNP).

Antecedentes de la descentralización fiscal en Colombia

El primer gran impulso a la descentralización del sistema de transferencias desde el Gobierno Nacional Central (GNC) hacia los entes territoriales se originó con la creación del situado fiscal en 1968, mediante el cual se destinaron recursos para la educación y la salud en los departamentos y se cedió un porcentaje del impuesto sobre las ventas a los municipios.

Este proceso de descentralización se profundizó a partir de la Constitución de 1991 con dos medidas de gran alcance: i) los gobernadores pasaron de ser designados por el presidente de la República a ser elegidos por voto popular (en 1986 ya se había instaurado la elección popular de alcaldes) y ii) se estableció una creciente participación de los departamentos y municipios en los ingresos corrientes de la Nación.

Al respecto, a partir de la Ley 60 de 1993, dichas participaciones pasaron de representar menos de 30% del total de los ingresos corrientes en 1990 a cerca de 44% en el periodo 1998-2001 (Ocampo y Romero, 2015).

Posteriormente, a través del Acto Legislativo 01 de 2001 se modificó el cálculo de las participaciones para desligarlas de los ingresos corrientes de la Nación con el objetivo de aliviar la presión sobre las finanzas públicas del GNC.

A través del Sistema General de Participaciones (SGP), las transferencias debían crecer a una tasa anual equivalente a la inflación causada más 2,5% hasta 2008. A partir de 2009, estas se incrementarían anualmente de acuerdo con la tasa de crecimiento real promedio de los ingresos corrientes del GNC durante los últimos cuatro años. Sin embargo, con el Acto Legislativo 04 de 2007 se prorrogó el ajuste introducido en 2001 hasta 2016 y las transferencias crecieron con la inflación causada más 3,5% en 2010 y crecen más 3,0% entre 2011 y 2016 (Cárdenas, 2013).

Este ajuste al diseño original del sistema de transferencias propuesto en la Ley 60 de 1993 tuvo como resultado un descenso en el porcentaje de las participaciones territoriales sobre los ingresos corrientes de la Nación. Para 2014-2015, dicho porcentaje correspondió al 29%, registro inferior al del periodo 1998-2001 (44%).

Si bien la Constitución de 1991 redujo las funciones económicas del Estado colombiano, el avance social propuesto requirió de un sector público más robusto que garantizara aumentos considerables de la cobertura en salud y educación, así como un mayor acceso a la justicia y a la seguridad. Paradójicamente, tal como lo señala Kalmanovitz (2010), la opción entre un Estado de bienestar y una economía con menor intervención estatal, terminó promoviendo un Gobierno Central más robusto que el de 1990.

En efecto, el gasto del Gobierno Nacional Central pasó de representar 9,4% del PIB en 1990 a 23,2% en 2015. En este contexto, el gasto destinado a participaciones territoriales tuvo un importante incremento, al pasar de representar 2,4% del PIB en 1990 a 4,3% en 2010, para después descender a 3,8% del PIB en 2015.

Para los entes territoriales (departamentos y municipios), las transferencias se convirtieron en la principal fuente de recursos, llegando a representar 52,7% de sus ingresos totales en 2004.⁶¹ Esta participación descendió a 42,5% en 2014 debido a dos factores: los ajustes derivados de los actos legislativos 01 y 04, que ya se han mencionado, y la distribución de regalías a los territorios cuyo monto aumentó considerablemente debido al auge minero-energético que experimentó el país y que tuvo su pico de producción y precios en 2013.⁶²

Evolución de los recursos públicos para Cali y el Valle del Cauca

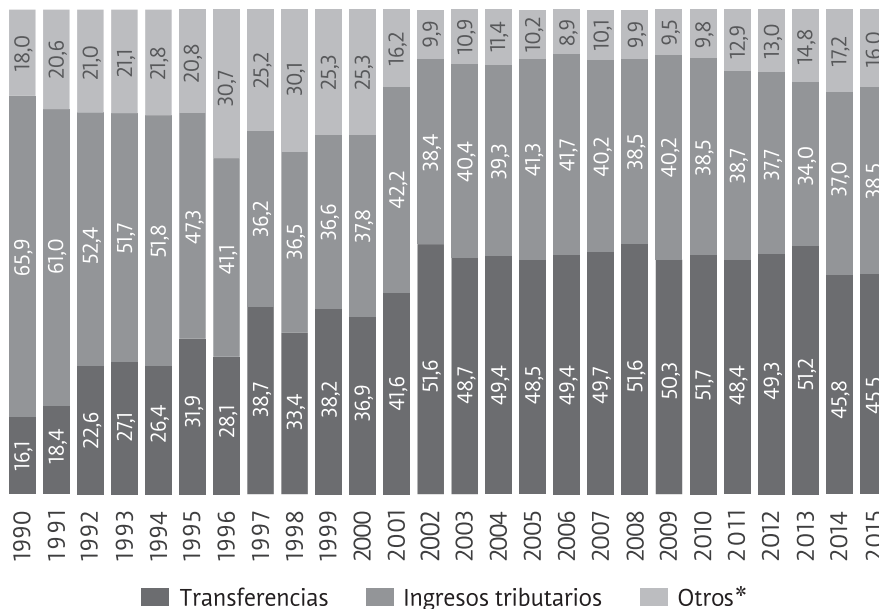
En el ámbito local, las transferencias también ganaron una alta importancia dentro del total de ingresos fiscales. En el consolidado del Valle del Cauca y los 42 municipios que lo componen, estas participaciones pasaron de representar 16,1% en 1990 a 51,7% en 2010 (Gráfico 3.1).

Sobre las regalías, la Constitución de 1991 estableció que estas debían asignarse principalmente a aquellos territorios donde se llevan a cabo la producción y/o transporte de actividades extractivas petroleras y mineras. Como resultado de esta destinación, la distribución de las regalías estaba altamente concentrada: siete departamentos (Arauca, Casanare, Cesar, La Guajira, Huila, Meta y Santander) recibieron el 70% de los recursos asignados entre 2002 – 2011. Casanare y Meta, donde habita el 2,7% de los colombianos, recibieron el 34% de las regalías durante ese periodo (Bonnet y Urrego, 2014).

⁶¹ La información utilizada en este capítulo proviene de la que sistematiza el DNP, la cual puede presentar algunas diferencias con la que proporcionan directamente los territorios u otras entidades.

⁶² El precio del petróleo Brent pasó de USD 28,6 en 2000 a USD 108,6 en 2013; la producción de crudo pasó de 691 miles de barriles diarios en 2000 a 1.005 miles de barriles diarios en 2013.

Gráfico 3.1. Composición de los ingresos del departamento del Valle del Cauca y el consolidado de los 42 municipios (%) 1990 - 2015 (2015 = 100)

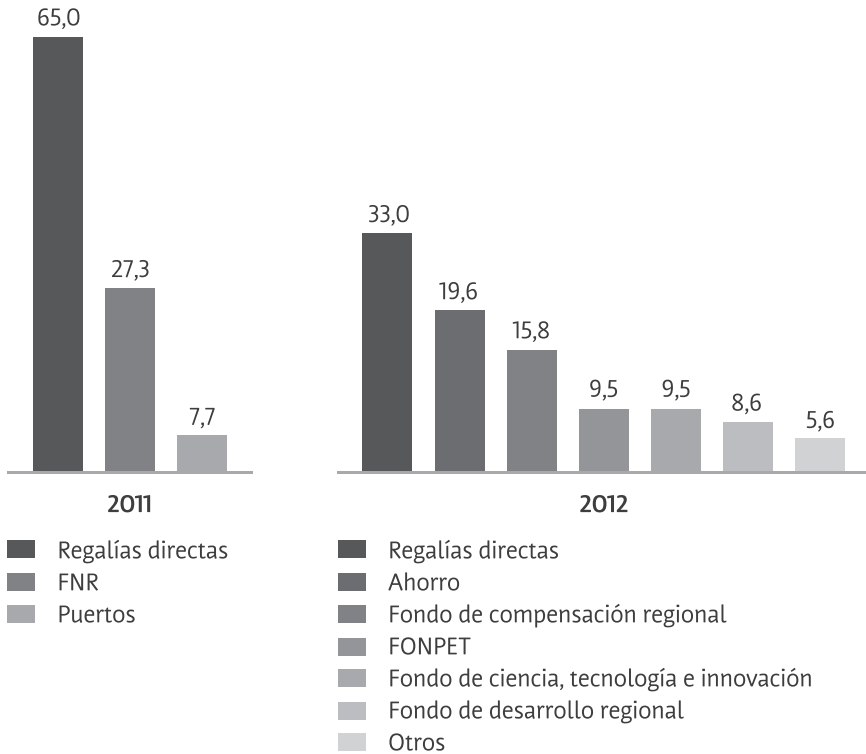


Fuente: DNP – Cálculos propios.

* Incluye ingresos no tributarios, regalías, cofinanciación y demás no especificados.

Para alcanzar una mejor distribución de estos recursos, el Gobierno Nacional, mediante el Acto Legislativo 05 de 2011, reformó el esquema por medio del cual eran distribuidas las rentas derivadas de la explotación de recursos naturales no renovables y lo reemplazó con la creación del Sistema General de Regalías (SGR) (Gráfico 3.2).

Gráfico 3.2. Destinación de regalías (%) antes y después de la entrada en vigencia del nuevo Sistema General de Regalías

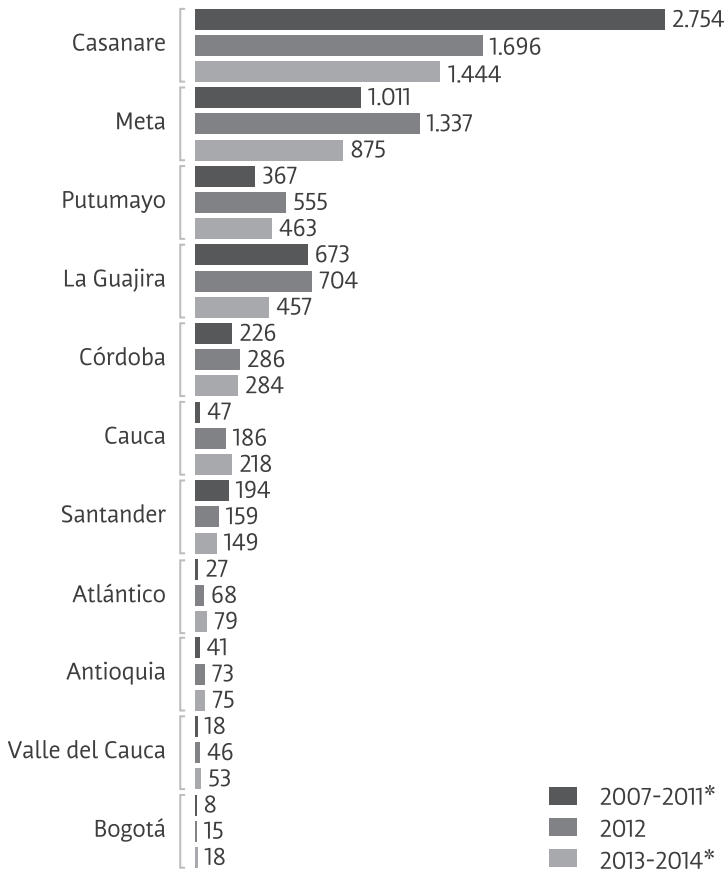


Fuente: DNP – Elaboración propia.

El nuevo esquema de distribución de las regalías ha logrado repartir de manera más homogénea los recursos entre las distintas regiones. Según el DNP (2013), los seis departamentos más pobres del país (Chocó, Vichada, Guainía, Vaupés, Cauca y Nariño) recibieron \$613.000 millones adicionales en el 2012, frente al promedio anual asignado en el periodo 2007-2011. Adicionalmente, el Fondo de Compensación Regional otorgó asignaciones directas a 1.088 municipios en el 2012, frente a menos de 500 municipios que recibían regalías en el esquema anterior.

Debido a que los indicadores de pobreza y necesidades básicas insatisfechas son criterios relevantes para la asignación de los recursos de regalías bajo el mismo esquema, el Valle del Cauca, al ser uno de los departamentos con mejores condiciones de vida del país es, después de Bogotá, el que menos recursos por habitante ha recibido de esta fuente (Gráfico 3.3).

Gráfico 3.3. Asignación de regalías per cápita (miles de pesos) promedio 2007-2011, 2012 y promedio anual 2013-2014 departamentos seleccionados



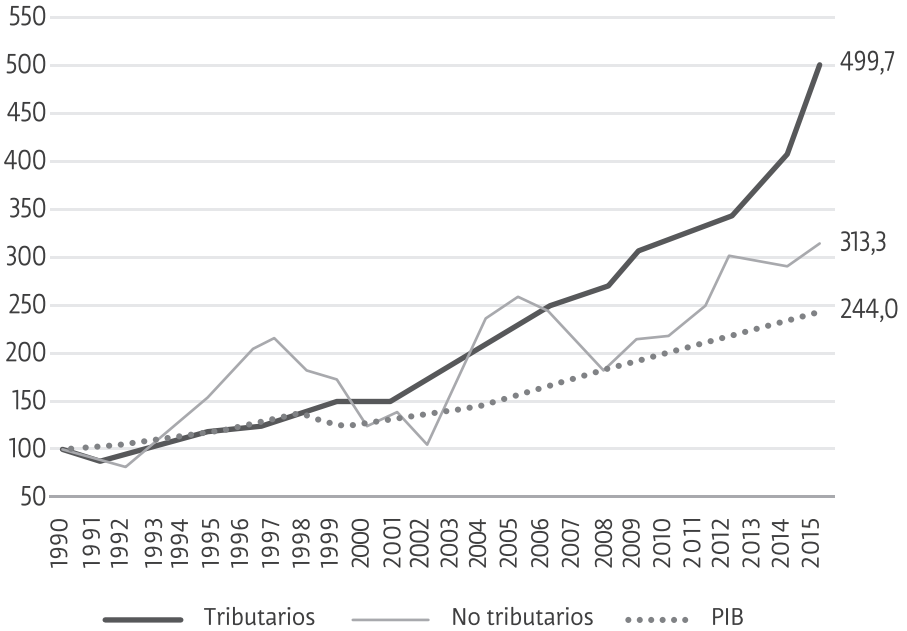
Fuente: Sistema General de Regalías DNP – Cálculos propios.

* Promedio anual.

De otra parte, el recaudo tributario de los territorios en Colombia también experimentó un crecimiento importante en los últimos 25 años. Los ingresos tributarios de municipios y departamentos aumentaron 399,7% en términos reales entre 1990 y 2015, lo que equivale a una tasa de crecimiento promedio anual de 6,8% durante ese periodo, mientras que el PIB creció a una tasa promedio anual de 3,7% (Gráfico 3.4).

Estos resultados sugieren que la Constitución Política de 1991 y la subsecuente reglamentación han afianzado el proceso de descentralización en Colombia.

Gráfico 3.4. Índice de ingresos territoriales reales (tributarios y no tributarios) y PIB real Colombia 1990 - 2015 (1990=100)



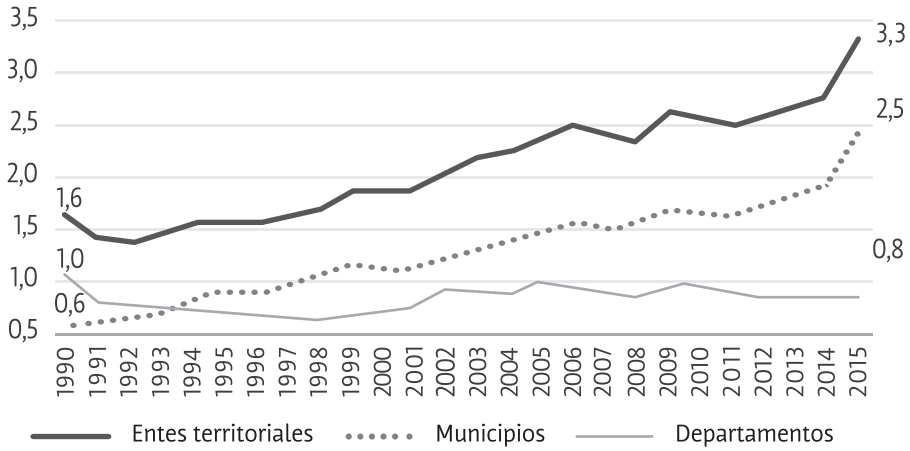
Fuente: DNP – Cálculos propios.

Los entes territoriales, en su consolidado, no han manifestado pereza fiscal y, por el contrario, lograron mantener una dinámica positiva en sus ingresos corrientes en los últimos 20 años.

Sin embargo, al evaluar el comportamiento de los ingresos tributarios como proporción del PIB por municipios y departamentos de toda Colombia, se advierten importantes diferencias en el desempeño de ambos. Mientras los ingresos tributarios municipales pasaron de representar 0,6% del PIB en 1990 a 2,5% en 2015, los departamentales bajaron del 1,0% a 0,8% (Gráfico 3.5).

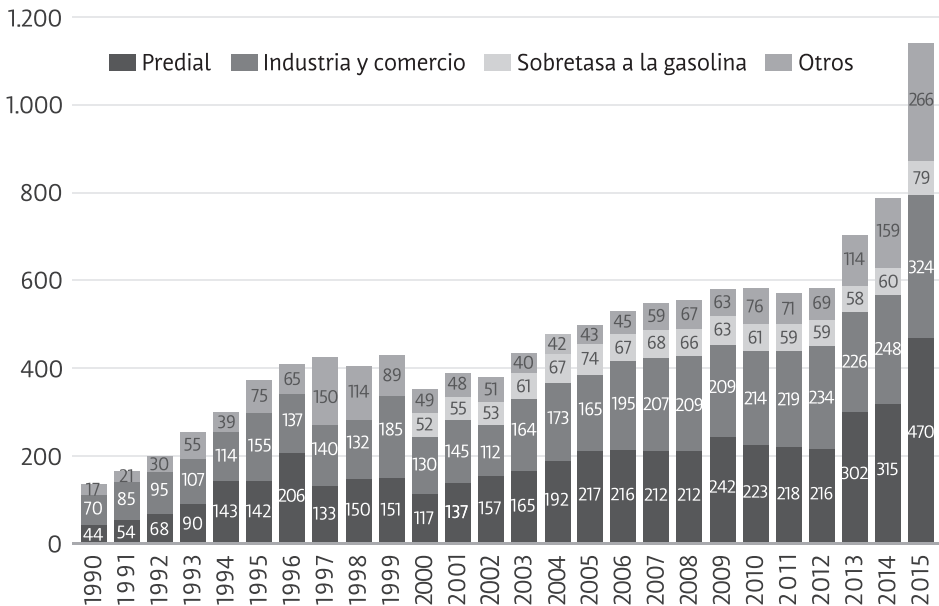
Además de las transferencias, los municipios han aumentado sus recaudos debido a la implementación de nuevos tributos, como la sobretasa a la gasolina (desde 2000). De igual forma, se han implementado acciones como las actualizaciones catastrales, los autoavalúos y la ampliación del censo predial. En el caso de Cali, entre 1990 y 2015 la tasa de crecimiento promedio anual del recaudo predial fue del 11,9% y la de industria y comercio, fue del 7,8% (Gráfico 3.6).

Gráfico 3.5. Ingresos tributarios territoriales de Colombia (municipios y departamentos) como proporción (%) del PIB nacional 1990 - 2015



Fuente: DNP – Cálculos propios.

Gráfico 3.6. Ingresos tributarios del municipio de Cali 1990 - 2015 (miles de millones de pesos de 2015)

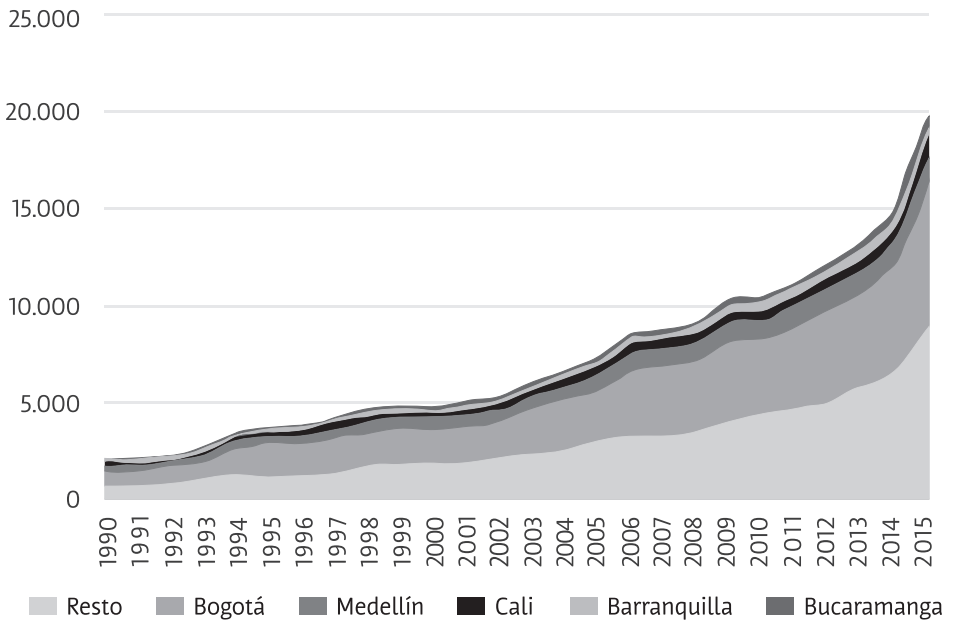


Fuente: DNP – Cálculos propios.

Los ingresos tributarios municipales están concentrados en las cinco principales ciudades: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga (55,1% en 2015); sin embargo, el desempeño del resto de municipios ha sido positivo: pasando de \$656 mil millones en 1990 a \$8,8 billones en 2015, con una tasa de crecimiento promedio anual de 11,2% (Gráfico 3.7).

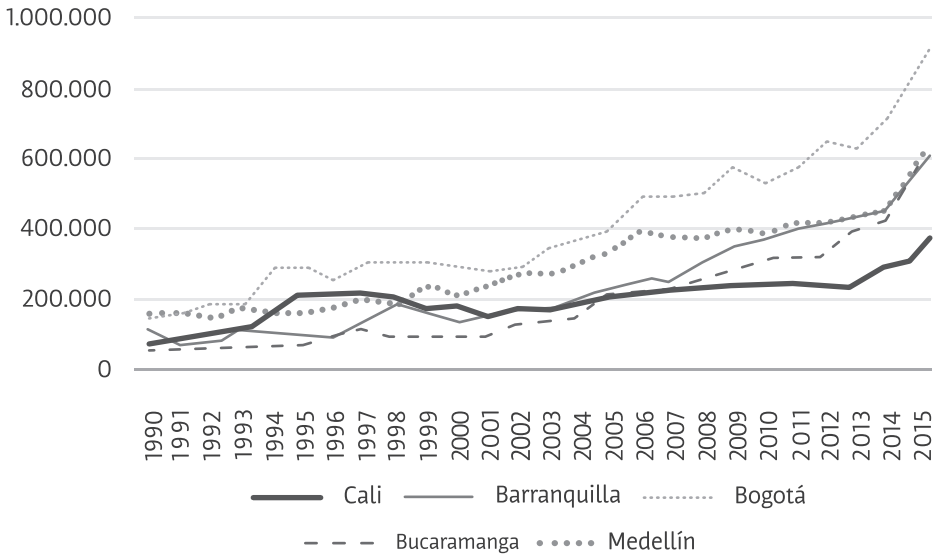
Si bien los ingresos tributarios en Cali crecieron en términos reales 769,6% entre 1990 y 2015, el recaudo por habitante es inferior al de las principales ciudades; esto, pese al repunte de los últimos cuatro años. Al respecto, en 2015 los ingresos tributarios por persona en Cali correspondieron a \$481.051, valor inferior al de Bucaramanga (\$579.675), Medellín (\$582.376), Barranquilla (\$586.636) y Bogotá (\$916.267) (Gráfico 3.8).

Gráfico 3.7. Ingresos tributarios principales ciudades
(miles de millones de pesos de 2015) 1990 - 2015



Fuente: DNP - Cálculos propios.

Gráfico 3.8. Ingresos tributarios per cápita principales ciudades 1990 - 2015 (pesos de 2015)



Fuente: DNP – Cálculos propios.

Dentro de las principales razones que explican el aumento en los ingresos tributarios del municipio de Cali en el último cuatrienio están la finalización del contrato en 2012 con SiCali para el recaudo de los impuestos, la actualización catastral y el buen momento económico de la ciudad.

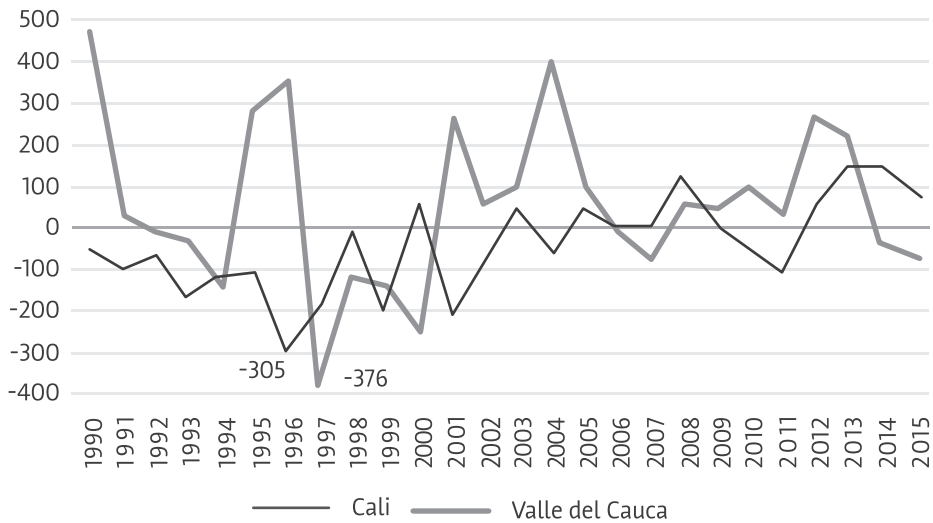
Evolución del gasto y el endeudamiento público de Cali y el Valle del Cauca

Durante los últimos cinco años de la década de los noventa, tanto el municipio de Cali como el departamento del Valle del Cauca gastaron más de lo que recibieron, lo que ocasionó un desbalance en las finanzas públicas de la región. Los mayores déficits fiscales para Cali (\$305.000 millones) y el Valle del Cauca (\$376.000 millones) se registraron en 1996 y 1997, respectivamente (Gráfico 3.9).

Según Fedesarrollo (2001), el principal problema que enfrentaron algunas entidades territoriales tuvo que ver con la sobredimensión de sus plantas de

personal, que elevaron los gastos en nómina y afectaron las posibilidades de inversión. De igual forma, los giros a las contralorías también presionaron al alza los gastos de funcionamiento.

Gráfico 3.9. Déficit/Superávit fiscal de Cali y Valle del Cauca
(miles de millones de pesos de 2015) 1990 - 2015



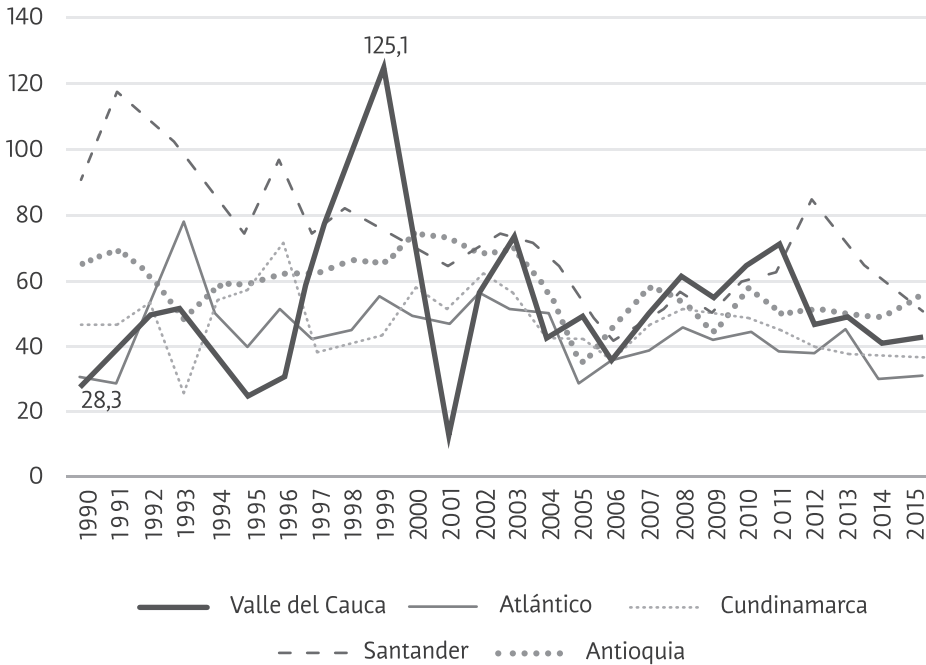
Fuente: DNP – Cálculos propios.

Ortiz y Viáfara (2001, p. 110) con base en información de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda (DAF) señalaron que en 1999 “Cali fue el municipio con mayor nómina oficial del país: mientras Bogotá contaba con 22 funcionarios por cada 10.000 habitantes y Medellín con 34, Cali disponía de 43. En términos relativos, Cali doblaba a Bogotá en burocracia”.

En el Valle del Cauca la situación no fue muy diferente a la de Cali. El gasto en funcionamiento⁶³ (a precios de 2015) pasó de \$185.642 millones en 1990 a \$619.080 millones en 1999, lo que significó un crecimiento de 234%. En efecto, en la Gobernación el gasto de funcionamiento, medido como proporción de los ingresos corrientes ascendió a 125% en 1999, el porcentaje más alto entre los principales departamentos del país (Gráfico 3.10).

⁶³ Incluye los recursos necesarios para el cumplimiento de las funciones propias de la administración pública, como los gastos de personal y los gastos generales.

Gráfico 3.10. Gastos de funcionamiento como proporción (%) de los ingresos corrientes 1990 - 2015 principales departamentos



Fuente: DNP – Cálculos propios.

Debido al desbordamiento en sus gastos, el Valle del Cauca bajó de la categoría especial a primera categoría en 2010. Los departamentos que son clasificados en la categoría especial se destacan por no destinar más del 50% de su recaudo para el cubrimiento de los gastos de funcionamiento. Los entes territoriales en primera categoría tienen como límite destinar hasta 55,0% de su recaudo para su operación.

Aunque el descenso en la categoría no tiene implicaciones en las transferencias de recursos de la Nación para salud y educación,⁶⁴ sí le significa menores ingresos al Departamento por concepto de partidas por esfuerzo fiscal y administrativo.

En consonancia con la evolución del gasto, las regiones en Colombia recurrieron de manera generalizada al endeudamiento. Según cifras del

⁶⁴Estos se entregan de acuerdo con el número de personas vinculadas al régimen subsidiado de salud y al número de estudiantes matriculados en las instituciones educativas oficiales.

Ministerio de Hacienda, la deuda de los departamentos y ciudades capitales pasó de representar 0,4% y 0,5% del PIB nacional en 1990, a 1,6% y 1,2% en 1999, respectivamente. Para la Federación Nacional de Departamentos, este excesivo endeudamiento fue incentivado por las expectativas sobre el sistema de transferencias a las entidades territoriales y las facilidades del sector financiero (Fedesarrollo, 2000).

Si bien la situación del endeudamiento fue generalizada,⁶⁵ en Cali y el Valle del Cauca fue más dramática que en el resto del país, arrojando serias consecuencias para la estabilidad fiscal de la región.⁶⁶ Entre 1993 y 2006, la Gobernación del Valle del Cauca registró el endeudamiento más alto entre los 32 departamentos del país. Para 1999, el valor de la deuda del Valle del Cauca ascendió a \$1,2 billones (a precios de 2015), muy por encima de Antioquia (\$0,7 billones), Cundinamarca (\$0,4 billones), Santander (\$0,4 billones) y Barranquilla (\$0,2 billones) (Gráfico 3.11).

Dada la magnitud del desbalance financiero del Departamento, la Nación lo autorizó para adquirir deuda dirigida a realizar inversiones y refinanciar la deuda pública. Debido a que la Gobernación incumplió el acuerdo inicial, en 1998 debió firmar uno nuevo, pero directamente con las instituciones financieras acreedoras.

Echavarría, Fainboim y Zuleta (2003) identificaron como las principales exigencias hechas por los bancos al Valle del Cauca:

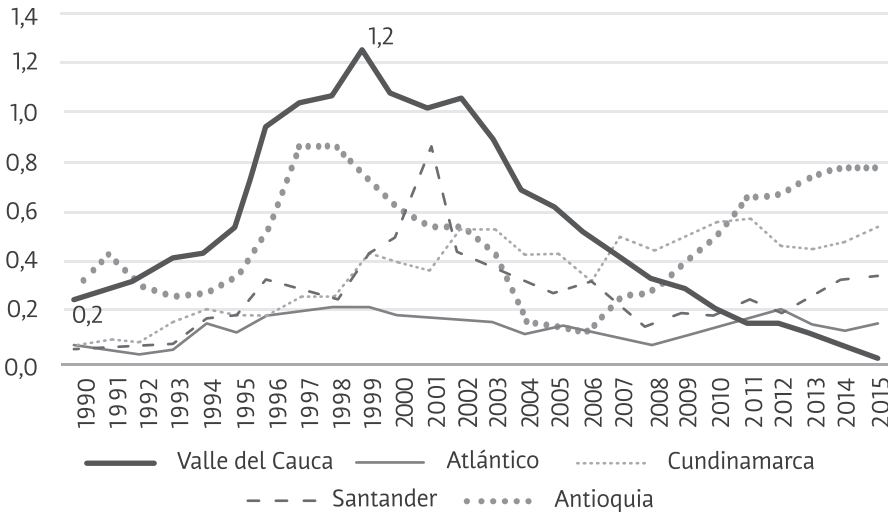
- Efectuar un depósito de confianza en una fiducia, la cual se encargará de recibir y manejar todos sus recursos. Dicha fiducia trasladará al Departamento los recursos que requiera para pagar su nómina y otros gastos generales, transferencias de ley y otras obligaciones y será la encargada de hacer los pagos de la deuda. También estará encargada de valorar, administrar y vender acciones de propiedad del Departamento en EPSA y en la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura.
- Recibir autorización para reprogramar y refinanciar todos sus créditos de corto plazo e incrementar los niveles de endeudamiento, para pagar intereses vencidos e intereses generados entre octubre 1° de 1998 y diciembre 31 de 1999.

⁶⁵ En junio de 2000, la deuda de las entidades territoriales con el sistema financiero ascendió a \$4,7 billones y representó 57,6% del total de la deuda que tenía el sector público con los establecimientos de crédito (Asobancaria, 2000).

⁶⁶ Cabe señalar, que el endeudamiento no es negativo *per se*, depende de su sostenibilidad y de cómo se invierte.

- Los incrementos acordados en los ingresos corrientes deberán dirigirse ante todo a cumplir con el servicio de la deuda. Solo si el crecimiento real supera el 2,5% anual el Departamento podrá disponer del 50% del ingreso adicional (p. 51).

Gráfico 3.11. Valor de la deuda pública principales departamentos (billones de pesos de 2015) 1990 - 2015



Fuente: DNP – Cálculos propios.

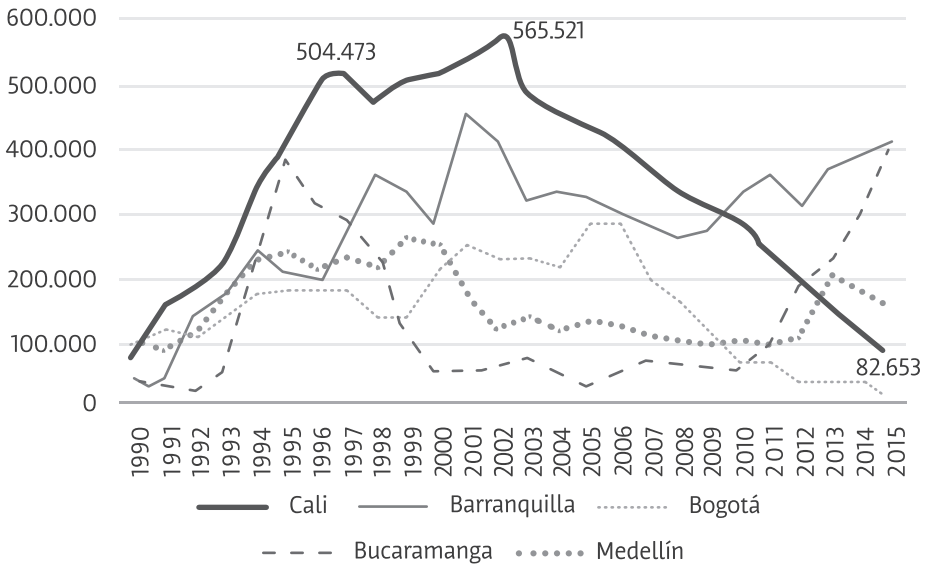
El municipio de Cali, por su parte, también presentó elevados niveles de endeudamiento: en 1999 el valor de la deuda ascendió a \$0,9 billones (precios de 2015), el registro más alto entre todos los municipios del país (representando el 25% del total nacional en los municipios). Esto quiere decir que, en promedio, la deuda pública por habitante en Cali era de \$504.473, cifra muy superior a la registrada en Barranquilla (\$332.229), Medellín (\$265.574), Bogotá (\$146.842) y Bucaramanga (\$116.258).

Después de 1999, el nivel de endeudamiento por habitante en Cali siguió incrementándose hasta llegar a \$565.521 en 2002. Posteriormente, después de una serie de ajustes que incluyó una reforma administrativa,⁶⁷ registró una disminución sostenida. Cabe señalar, que durante 20 años la deuda pública

⁶⁷ La Alcaldía de Cali firmó un plan de desempeño con el Ministerio de Hacienda en 1997 que comprometía al municipio a disminuir sus gastos de funcionamiento y el nivel de la deuda.

por habitante en Cali fue superior a la registrada por las otras principales ciudades de Colombia (Gráfico 3.12).

Gráfico 3.12. Valor de la deuda pública per cápita principales ciudades (pesos de 2015) 1990 - 2015



Fuente: DNP – Cálculos propios.

Entidades descentralizadas, inestabilidad política y gestión pública

Además del alto nivel de endeudamiento exhibido por el municipio de Cali y el departamento del Valle del Cauca, el de las entidades descentralizadas de la región también registró un crecimiento acelerado. Según cifras de la Contraloría General de la República, el valor consolidado de la deuda pública interna de las entidades descentralizadas del Valle del Cauca pasó de \$71.598 millones en 1995 a \$542.486 millones en 1999 (a precios de 2015). Del total de la deuda registrada en 1999, 81,3% correspondió a Emcali,⁶⁸ la empresa de servicios públicos más grande de la región.

⁶⁸ Le siguen: Universidad del Valle (12,7%) y el Instituto de Valorización Departamental (2,8%).

En el caso de Emcali, esta empresa presentó serias dificultades financieras que llevaron al Gobierno Nacional a intervenirla en el año 2000. Para Zuluaga e Idrobo (2001), las principales causas de la crisis fueron: discontinuidad en los procesos administrativos (en 10 años Emcali tuvo 10 gerentes), una convención colectiva con un régimen de prestaciones y pensiones muy oneroso,⁶⁹ interferencia política, número de trabajadores por encima del requerido, rezago tarifario y fallas en las decisiones de inversión.

Estas deficiencias en el manejo de la empresa han tenido un impacto relevante en sus ingresos y en los recursos que esta le transfiere al municipio de Cali para inversión. Mientras los ingresos operacionales de Emcali pasaron de \$1,0 billón en 1990 a \$1,6 billones en 2015 (crecimiento de 67%), los de EPM pasaron de \$1,7 billones a \$6,8 billones (crecimiento de 302%). De igual forma, los recursos que EPM le transfirió al municipio de Medellín entre 2000 y 2009 ascendieron a \$4,9 billones, y los de Emcali a Cali, fueron \$92 mil millones (a precios de 2015).

De otra parte, tal como se mencionó al principio de este capítulo, la descentralización también permitió la elección popular de alcaldes y gobernadores en Colombia. Esto favoreció una mayor participación de las distintas expresiones políticas en las decisiones locales. Sin embargo, en lo que respecta a la región, también le significó una alta inestabilidad política.

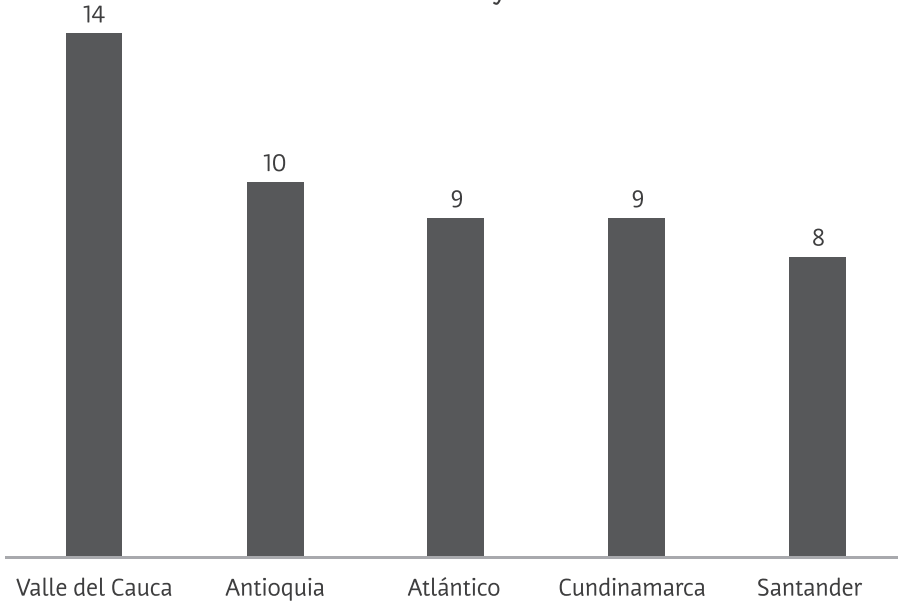
Entre 1992 y 2015, el Valle del Cauca sufrió la destitución de tres gobernadores⁷⁰ por distintas razones. Debido a los procesos administrativos que acarrearán dichas destituciones, el Departamento tuvo 14 gobernadores en 24 años, el número más alto entre los principales departamentos del país (Gráfico 3.13).

En lo que se refiere al municipio de Cali, la situación no fue muy diferente: dos alcaldes fueron destituidos. Mauricio Guzmán en 1997 y Apolinar Salcedo en 2007. El primero por vínculos con el narcotráfico y el segundo por irregularidades en la contratación del sistema de recaudo de impuestos de la ciudad.

⁶⁹ Por ejemplo, los trabajadores que ingresaron a la entidad antes de 1992 se pensionaban a los 50 años de edad con 20 años de servicios; el monto de su pensión es equivalente al 90% del promedio de salarios y primas devengadas en el último año.

⁷⁰ Gustavo Álvarez Gardeazábal (julio de 1999), Juan Carlos Abadía (agosto de 2010) y Héctor Useche (marzo de 2012).

Gráfico 3.13. Número de gobernadores principales departamentos entre 1992 y 2015*



Fuente: tomado de páginas web gobernaciones.

* Incluye encargos por destitución, pero no por periodo vacacional.

La luz al final del túnel

Debido a la fragilidad fiscal de varios departamentos y municipios del país en la segunda mitad de la década de los noventa, el Gobierno Nacional impulsó medidas legislativas orientadas a frenar el gasto, disminuir la deuda y garantizar el ahorro pensional en los territorios.

Para corregir los desajustes de las regiones donde el gasto había superado ampliamente a los ingresos, provocando elevados niveles de endeudamiento, se sancionaron la Ley de Endeudamiento Territorial (Ley 358 de 1997) y la Ley de Ajuste Fiscal Territorial (Ley 617 de 2000). Esta última hizo énfasis en la capacidad de corregir los excesos de gasto de funcionamiento y en aumentar los ingresos propios por parte de los territorios, así como la obligatoriedad de generar ahorro corriente.

Según resultados de un estudio de Collazos y Romero (2005), la tendencia deficitaria experimentada por los municipios del Valle del Cauca a finales de siglo desaparece con la entrada en vigencia de la Ley 617 de 2000, debido a los requisitos que imponía.⁷¹ En consecuencia, los municipios comenzaron a registrar superávit en 2002 y 2003.

La implementación de estas leyes, sumadas a la gestión de administraciones recientes mucho más responsables con las finanzas públicas, permitió que tanto en Cali como en el Valle del Cauca se redujeran considerablemente las dificultades fiscales con que iniciaron el presente siglo. En el caso del Departamento, la mayor generación de recursos propios, la reducción de la deuda (que fue la más baja entre los principales departamentos en 2014) y el incremento de la capacidad de ahorro, permitieron que mejorara sus indicadores fiscales y de capacidad de inversión. Según el ranking de desempeño fiscal por departamentos que elabora el DNP (Cuadro 3.1), el Valle del Cauca pasó de ocupar el último puesto en el año 2000 al primero en 2015.⁷²

Cuadro 3.1. Posición nacional según indicador de desempeño fiscal del DNP 2000 - 2015

Año	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015
Valle del Cauca	32	29	31	27	30	15	15	13	20	20	9	5	1
Atlántico	11	2	7	8	3	1	1	2	1	1	2	7	2
Santander	30	28	26	28	28	16	4	8	19	8	21	10	4
C/marca	3	5	11	10	9	4	11	9	8	5	5	1	5
Antioquia	13	18	12	12	6	2	3	1	2	12	16	14	19

Fuente: DANE – Elaboración propia.

⁷¹ El estudio evaluó las finanzas de 21 municipios: Bolívar, Buga, Bugalagrande, Calima-El Darién, Candelaria, Cartago, Guacarí, La Cumbre, La Unión, La Victoria, Obando, Palmira, Pradera, Riofrío, Roldanillo, Santiago de Cali, Sevilla, Toro, Tuluá, Yumbo y Zarzal.

⁷² El indicador sintético mide globalmente el resultado fiscal alcanzado en cada año y se calcula con base en autofinanciación de los gastos de funcionamiento, respaldo del servicio de la deuda, dependencia de las transferencias de la Nación y las regalías, generación de recursos propios, magnitud de la inversión y capacidad de ahorro.

En el municipio de Cali, por su parte, el nivel de endeudamiento por habitante disminuyó de manera considerable, pasando de \$565.521 en 2002 a \$118.987 en 2014, registrando así el segundo nivel de endeudamiento más bajo entre las principales ciudades.

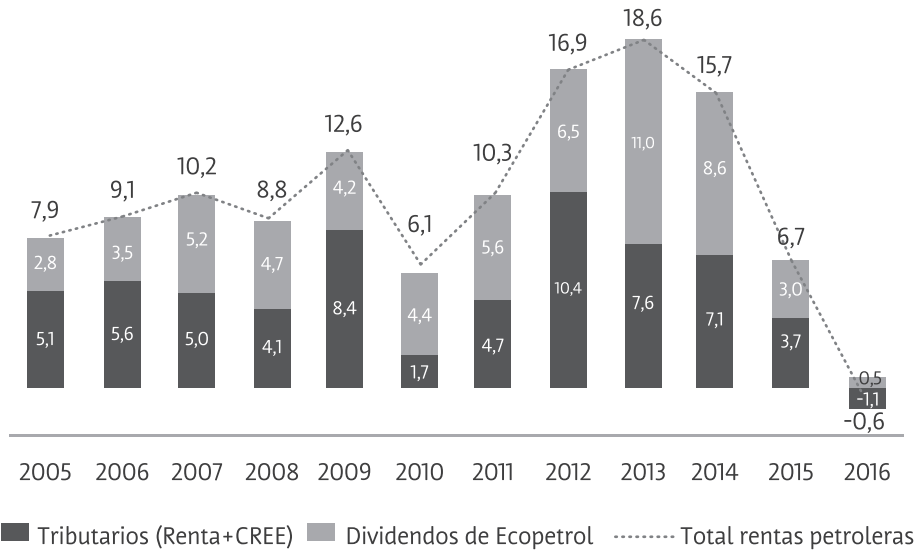
Por el lado de los ingresos, el recaudo tributario de Cali entre 2012 y 2015 (77,4%) presentó la mayor dinámica frente a las principales ciudades del país: Bucaramanga (49,4%), Bogotá (23,0%), Medellín (20,5%) y Barranquilla (15,2%). Asimismo, los ingresos de libre destinación del Municipio ascendieron a \$460 mil millones en 2016, un valor 218% superior al registro de 2012. Como ya se mencionó, la finalización del contrato en 2012 con SiCali para el recaudo de los impuestos fue decisiva para lograr esta mejoría.

En suma, durante los últimos cuatro años, las finanzas públicas de Cali y el Valle del Cauca dejaron de ser un obstáculo para la competitividad y, por el contrario, pudieron desempeñar un papel relevante para contrarrestar la desaceleración de la economía nacional e impulsar el desarrollo de la región. El principal reto para el Departamento y su capital está en lograr elevados niveles de eficiencia en el gasto, invirtiendo donde se logren altas tasas de retorno como la formación de capital humano, la adecuación de infraestructura y el desarrollo empresarial.

Desafíos de las finanzas territoriales frente al fin del auge minero-energético

Ante el nuevo escenario de bajos precios del petróleo, a mediados de 2014 la economía colombiana entró en fase de desaceleración: el PIB pasó de crecer 4,9% y 4,4% en 2013 y 2014, respectivamente, a 3,1% en 2015 y 2% en 2016. Uno de los mayores impactos de esta situación se ha reflejado en las finanzas públicas del país, en la medida que los recursos derivados de la actividad petrolera se habían convertido en una importante fuente de ingresos para el Gobierno Nacional Central (GNC). Al respecto, el total de las rentas petroleras (ingresos tributarios y dividendos de Ecopetrol) pasó de representar 6,1% de los ingresos totales del GNC en 2010 a 18,6% en 2013. Para 2016, estas rentas representaron -0,6%; el Gobierno no recibió ingresos por rentas petroleras, por el contrario devolvió recursos por concepto de anticipo de impuestos (Gráfico 3.14).

Gráfico 3.14. Participación (%) de las rentas petroleras en los ingresos totales del Gobierno Nacional Central 2005 - 2016



Fuente: Tomado del Banco de la República con base en datos de Ecopetrol.

Esta situación plantea un desafío para la estabilidad fiscal de Colombia y sus territorios, toda vez que el nuevo ciclo de bajos precios del petróleo y otros bienes minero-energéticos apunta a mantenerse en el mediano plazo.

En este contexto, cabe mencionar que, con la Reforma Tributaria aprobada por el Congreso de la República en diciembre de 2016, el Gobierno aspira a recaudar \$6,1 billones adicionales en 2017, \$6,8 billones en 2018, \$12 billones en 2019 y llegar a un recaudo adicional de \$22 billones en 2022. Respecto a los impuestos territoriales, con el gravamen de 6,5% al consumo de cervezas, más el impuesto al consumo de cigarrillos (\$700 por cajetilla de 20 unidades) y la sobretasa de la gasolina y el ACPM (\$135 por galón de gasolina y \$153 por galón de ACPM) se aspira a aumentar el recaudo en 0,4% del PIB.

Más allá de la coyuntura fiscal del país, cabe señalar dos elementos que resultan relevantes para seguir profundizando el proceso de descentralización en Colombia y lograr mayores niveles de eficiencia e impacto en su implementación.

El primero de ellos tiene que ver con la gran cantidad de tributos vigentes en los territorios (13 departamentales, 20 municipales), además de 24 gravámenes y contribuciones, más las distintas estampillas que cada ente territorial establece.

Esta multiplicidad de impuestos no solo genera dificultades e ineficiencias para su administración, sino que impacta de manera directa la competitividad empresarial vía mayores costos financieros y administrativos⁷³, además de exponerse a sanciones y multas. De allí la necesidad de diseñar un esquema tributario que simplifique los trámites y, a su vez, vele por fomentar y retener la inversión privada en los territorios.

Un segundo punto tiene que ver con la profundización del proceso de descentralización que adelanta Colombia, el cual no debe seguirse coartando, tal como aconteció con los Actos Legislativos 01 y 04, en los cuales se les restaron recursos cuantiosos a los departamentos y municipios. Por el contrario, se deben implementar las medidas necesarias para avanzar en el principio de descentralización del Estado, que está definido en la Constitución de 1991 (artículos 287, 356 y 357).

⁷³ Según la Comisión de Expertos para la Equidad y la Competitividad Tributaria (2015) múltiples impuestos locales recaen sobre una misma actividad económica con amplia diversidad de bases y tarifas.

Mientras llegaba el futuro

Capítulo 4

Las transformaciones sociales

El Valle del Cauca logró grandes transformaciones sociales durante los últimos 25 años. De una parte, el ritmo de crecimiento de la población se redujo, las mujeres aumentaron su participación en el mercado de trabajo y el número promedio de hijos en el hogar disminuyó.

Las condiciones de vida, por su parte, presentaron avances sobresalientes. El acceso a servicios de energía eléctrica, acueducto, gas natural y alcantarillado registró aumentos importantes. A su vez, las coberturas en salud y educación se ampliaron de manera considerable, como resultado del nuevo mandato constitucional y el subsecuente proceso de descentralización, en un contexto de crecimiento económico sostenido.

En esta misma línea, los indicadores de pobreza, pobreza multidimensional y desigualdad presentaron una importante disminución. Asimismo, la adquisición de bienes durables como máquinas lavadoras, computadores, vehículos y televisores, entre otros, aumentó de manera acelerada en los hogares del Departamento, como resultado del mayor nivel de apertura externa, los periodos de revaluación cambiaria y la consolidación de una importante población de ingresos medios.

Tendencias demográficas

Durante las décadas de los cincuenta y setenta del siglo XX, Colombia experimentó un acelerado crecimiento en el tamaño de su población. La explicación a esta explosión demográfica se encuentra en la mejoría de las condiciones de higiene y salubridad, en los mayores niveles de nutrición y urbanización, en una alta fecundidad y en la disminución de la mortalidad.

El ritmo de crecimiento de la población en Colombia se ha reducido desde entonces. Al respecto, el crecimiento poblacional sucedió a un ritmo del 3% anual en los años sesenta y pasó a 1,4%, en promedio, durante los últimos 25 años.

En el Valle del Cauca, la población pasó de 3,4 millones habitantes en 1990 a 4,6 millones en 2015. Esto significó un crecimiento de 36,2%, registro inferior al de toda Colombia (41,2%) y al de tres de los principales departamentos: Antioquia (43,4%), Atlántico (45,2%) y Bogotá (59,2%). En Santander, el tamaño de la población aumentó 20,9% en este mismo periodo.⁷⁴

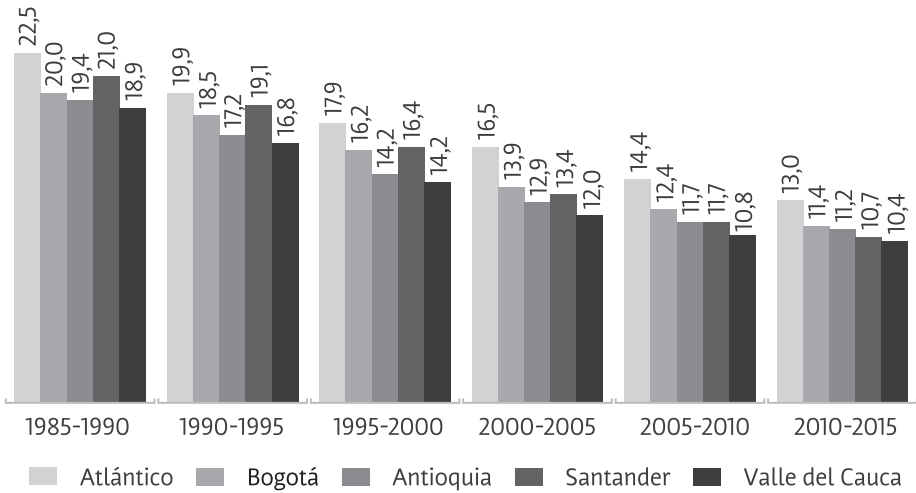
Este menor ritmo de crecimiento en la población del Valle del Cauca se explica porque el crecimiento natural, o vegetativo, que tiene en cuenta el balance entre nacimientos y defunciones, fue inferior frente a los otros principales departamentos de Colombia desde 1985 (Gráfico 4.1).

De igual forma, al incluir la migración neta (entrados menos salidos), se evidenció una caída importante en el ritmo de crecimiento de la población vallecaucana. Mientras en el periodo 1985-1995 el componente de migración neta sumaba al total de la población, a partir del quinquenio 1995-2000, la migración resta⁷⁵ (Gráfico 4.2).

⁷⁴El último censo realizado en Colombia fue en 2005, por lo tanto, se utilizan las proyecciones de población del DANE.

⁷⁵En Santander, según las proyecciones del DANE, se registró una situación similar, aunque en una magnitud mucho mayor. Estas proyecciones resultan llamativas si se tiene en cuenta que este departamento fue de los más favorecidos durante el auge minero-energético.

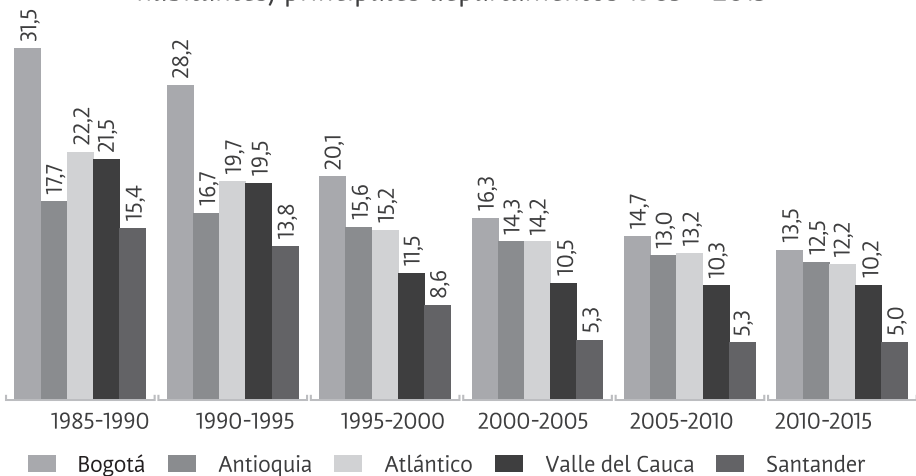
Gráfico 4.1. Crecimiento natural* (por cada mil habitantes) principales departamentos 1985 – 2015



Fuente: DANE – Cálculos propios.

* Balance entre nacimientos y defunciones.

Gráfico 4.2. Tasa de crecimiento de la población* (por cada mil habitantes) principales departamentos 1985 – 2015



Fuente: DANE - Cálculos propios.

* Balance entre nacimientos y defunciones, adicionando migración neta (nacional e internacional).

Como se profundizará más adelante, durante la crisis de fin de siglo y ante el recrudecimiento de la violencia ligada al narcotráfico, un número considerable de residentes en el Valle del Cauca decidió migrar hacia otros países y regiones del país, reduciendo la dinámica de crecimiento del total de la población.

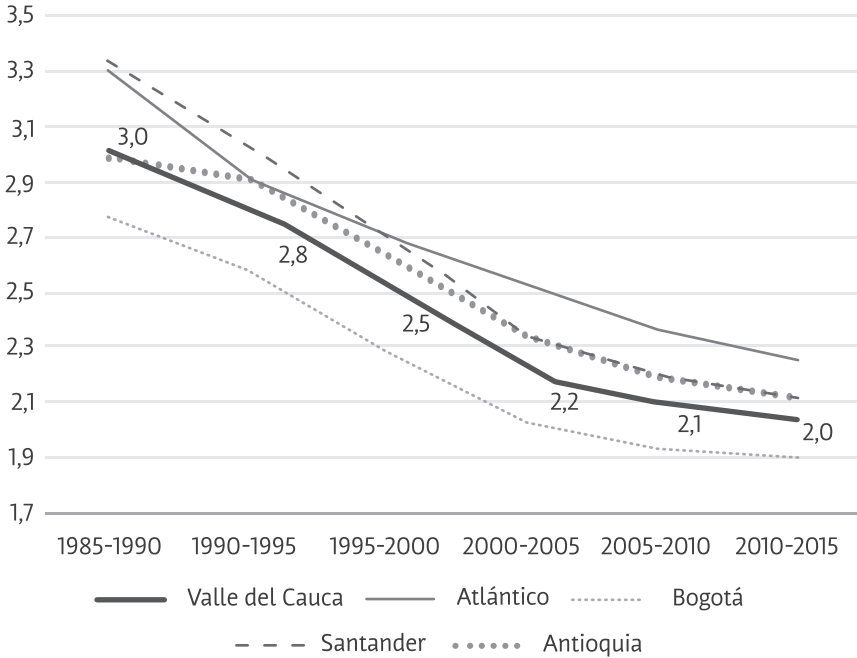
Es importante señalar que el Departamento, y en especial su capital, han sido el destino tanto de personas que buscan oportunidades económicas como de población desplazada por el conflicto armado en Colombia. En efecto, el desplazamiento en términos absolutos con flujos de gente que llega a Cali hasta el año 2005 aporta en la medida que impide que descienda más el saldo neto migratorio (Urrea, 2011).

Por otra parte, el menor ritmo de crecimiento de la población en Colombia ha estado asociado a una considerable disminución en la tasa global de fecundidad (TGF), que hace referencia al número de hijos que tienen en promedio las mujeres. Dicha tasa pasó de casi 7 hijos por mujer en 1965 a 2,5 hijos a finales del siglo XXI. En 21 años, entre 1965 hasta 1985, la TGF disminuyó cerca de la mitad, al pasar de 7 a 3,7 (Gaviria, 2010).

Entre las principales razones que explican el descenso en la TGF están la mayor facilidad para acceder a métodos anticonceptivos, la inserción de las mujeres al mercado laboral, los mayores costos relativos de crianza (educación, salud, alimentación y vestuario, entre otros), la acelerada urbanización y la mayor educación asociada a menores niveles de pobreza.

Siguiendo la tendencia nacional, la fecundidad en el Valle del Cauca también descendió de manera considerable, aunque con mayor intensidad. En el quinquenio 1985-1990 la TGF del Valle era de 3 hijos por mujer (igual a Antioquia) y pasó a 2 hijos en 2010-2015. En 2015, la TGF del Valle del Cauca fue, después de Bogotá, la más baja entre los principales departamentos del país (Gráfico 4.3).

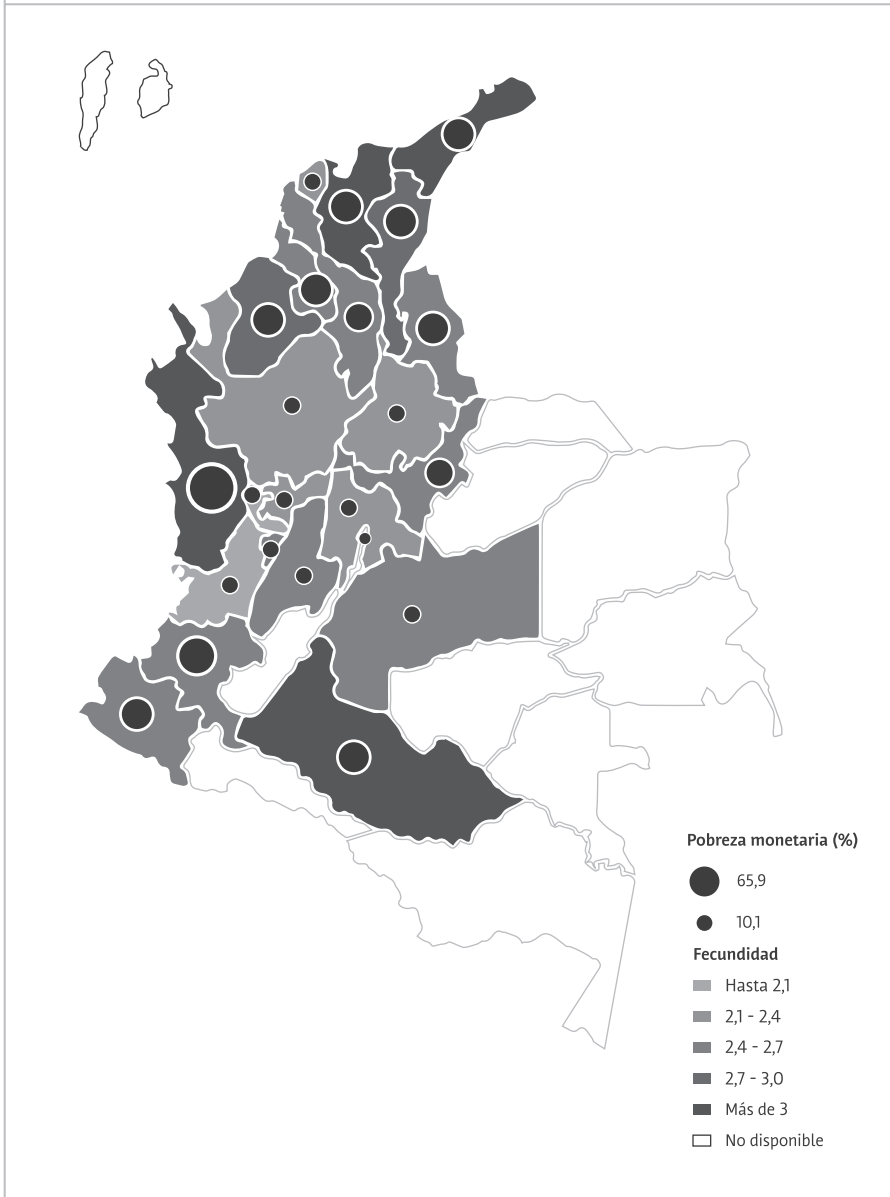
Gráfico 4.3. Tasa global de fecundidad (número promedio de hijos por mujer) principales departamentos 1985 – 2015



Fuente: DANE - Cálculos propios.

Las razones para que el Valle del Cauca registre el segundo nivel más bajo de fecundidad corresponden principalmente a una mayor participación de la mujer en el mercado de trabajo y, como se verá más adelante, a que el Valle del Cauca es uno de los departamentos con mejores condiciones de vida del país. Al respecto, la TGF es más alta en aquellos departamentos donde la incidencia de pobreza monetaria es mayor (Mapa 4.1).

Mapa 4.1. Pobreza monetaria (%) y tasa global de fecundidad por departamentos 2015



El descenso acentuado de la fecundidad y la acelerada transición demográfica impactaron de manera considerable la estructura poblacional en Colombia y en el Valle del Cauca. Entre 1990 y 2015, el índice de dependencia, que hace referencia al porcentaje de personas menores de 15 años y mayores de 65 años en la población total, pasó de 62,5% a 46,6% en el Departamento (Gráficos 4.4 y 4.5).

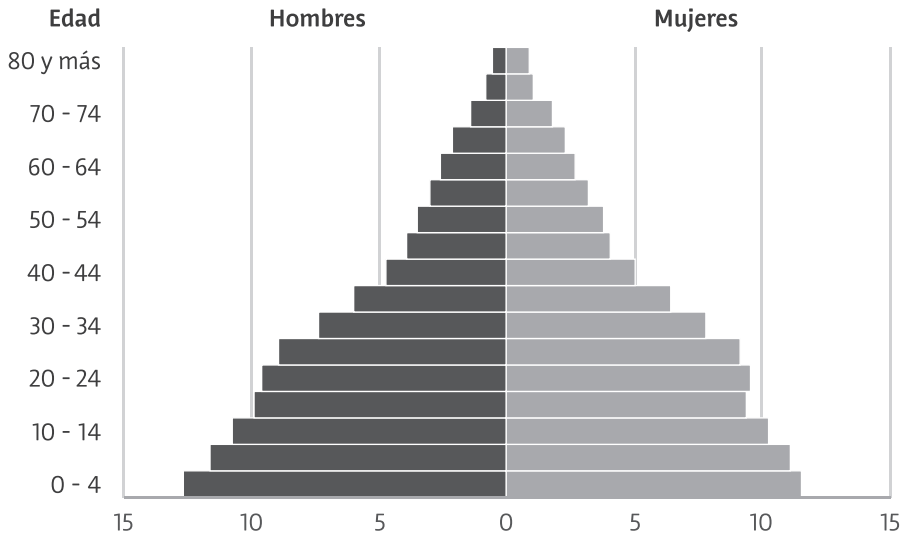
Al disminuir la relación de dependencia, se configura una fase de expansión poblacional conocida como “bono demográfico” en la cual, la proporción de personas en edad de trabajar crece en relación con las personas en edades potencialmente dependientes (infantes y ancianos). Esta fase representa una gran oportunidad para aumentar las tasas de ahorro e inversión que impulsen el crecimiento económico por habitante y los niveles de bienestar de la población.

Durante la fase de “bono demográfico” se facilita la universalización de la educación básica en la medida que hay más recursos disponibles por niño, lo que hace posible mejorar la cobertura y la calidad de la educación. Países como Japón, Inglaterra, Irlanda, Corea del Sur y Taiwán, entre otros, lograron sacar ventaja de esta situación vinculando una alta proporción de población joven a los procesos productivos, alcanzando notables tasas de crecimiento en el ingreso per cápita y mejoras en sus condiciones de vida.

El impacto de un “bono demográfico” depende de la capacidad que tiene la economía de un país o región para absorber productivamente a las personas que ingresan a la actividad económica. Por lo tanto, dicho bono no garantiza por sí mismo mejoras en las condiciones de vida de una población, sino que precisa de individuos con las destrezas adecuadas y un entorno que aproveche estas habilidades productivamente (Pinto, 2011).

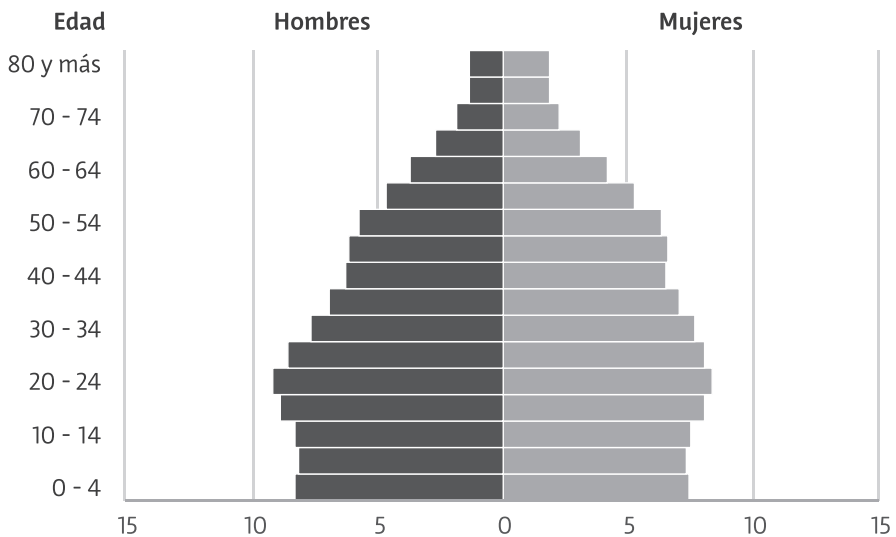
Para el caso del Valle del Cauca, y de Colombia en general, el bono demográfico ha servido para aumentar los niveles de cobertura educativa en primaria y secundaria. Sin embargo, dicho bono no ha sido plenamente aprovechado, debido a las relativas altas tasas de desempleo y de informalidad laboral.

Gráfico 4.4. Pirámide poblacional (%) del Valle del Cauca 1990



Fuente: DANE - Cálculos propios.

Gráfico 4.5. Pirámide poblacional (%) del Valle del Cauca 2015



Fuente: DANE - Cálculos propios.

De otra parte, si bien la relación de dependencia ha disminuido, la población mayor de 65 años ha aumentado de manera sostenida en el Valle del Cauca. Entre 1990 y 2015, este grupo de población creció a una tasa promedio anual de 2,9%, registro superior al crecimiento de la población total (1,2%) (Gráficos 4.4 y 4.5). Estos cambios en la distribución de la población, en la cual una parte envejece a mayor ritmo, impulsan la demanda por servicios sociales, en especial aquellos relacionados con la salud. Desde otra perspectiva, autores como Hakkert (2007) y Mason y Lee (2006) señalan la existencia de un “segundo bono demográfico” debido a que la población de mayor edad tiene mayor propensión a ahorrar y a acumular activos, lo que impacta la inversión y el crecimiento económico.

Mortalidad y esperanza de vida

Durante el siglo XX, la mortalidad en Colombia, al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, descendió significativamente gracias a los avances médicos, las mayores acciones sanitarias, el mejoramiento en los índices de nutrición y los avances en las condiciones de vida de la población.

En el caso colombiano, sin embargo, el fenómeno de la violencia también tuvo efectos en la tasa de mortalidad, restando fuerza a su descenso en las últimas cuatro décadas. Al respecto, “los homicidios se convirtieron en la principal causa de defunción en Colombia entre los hombres a partir de la década de los ochenta, llegando a representar el 27,4% del total de muertes en 1991” (Flórez, 2000, p. 14).⁷⁶

En los últimos 25 años, la tasa de mortalidad en Colombia y el Valle del Cauca ha seguido descendiendo, aunque a un ritmo menor al registrado durante buena parte del siglo XX. Para Colombia, dicha tasa pasó de 6,6 (por cada mil habitantes) en 1990 a 5,8 en 2015; en el Valle del Cauca, por su parte, descendió de 7,1 en 1990 a 6,1 en 2015.

Según cifras de la Secretaría de Salud, en 2015 fallecieron 13.788 personas en Cali. Las principales causas de muerte para este año fueron el resultado de enfermedades hipertensivas (10,1%), homicidios (10,0%),⁷⁷ enfermedades cerebrovasculares (7,5%), enfermedades del sistema respiratorio (7,5%) y neumonías (6,0%).

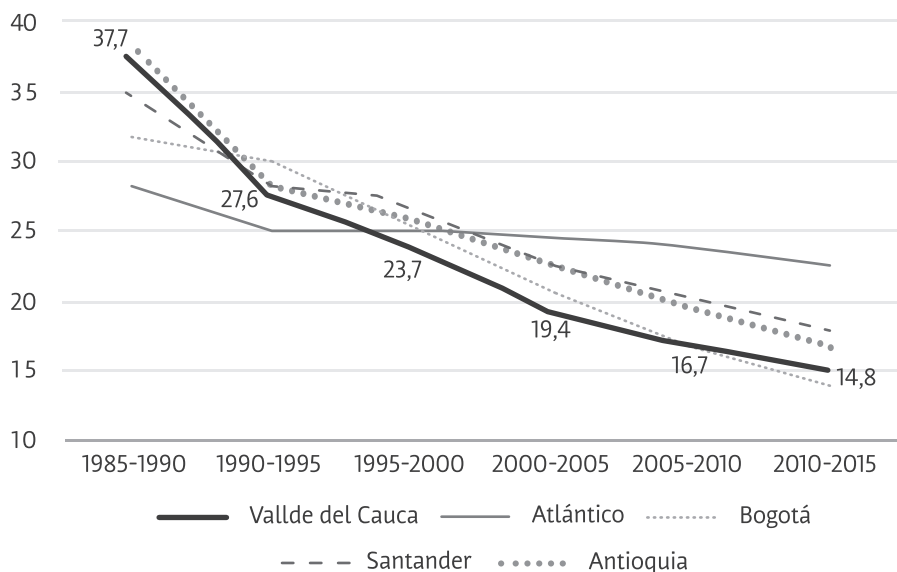
⁷⁶ En 2016 los homicidios fueron la segunda causa de muerte para los hombres en Colombia con el 7,4% de los casos. Según cifras del DANE, la principal causa de defunción para ese año fueron las enfermedades isquémicas del corazón (infartos, 16,8%).

⁷⁷ En Colombia los homicidios representaron 5,5% de las causas de muerte en 2015 y fueron la cuarta causa de muerte.

En sintonía con la disminución experimentada por la mortalidad en general, la mortalidad infantil también registró un descenso considerable en el Valle del Cauca. En el quinquenio 1985-1990, este indicador se ubicaba en 37,7 por cada mil niños nacidos vivos; para el periodo 2010-2015, según las proyecciones del DANE, se redujo a 14,8, la mayor disminución entre los principales departamentos (Gráfico 4.6).

Este resultado es muy positivo para el Departamento, toda vez que la mortalidad infantil refleja de forma indirecta las condiciones generales del estado de salud de la población. Su desempeño está relacionado con factores socioeconómicos como el nivel educativo de las madres, las condiciones del hogar y el acceso a los servicios básicos y a programas sociales en salud (Flórez, 2000).

Gráfico 4.6. Tasa de mortalidad infantil (por cada mil nacidos vivos) principales departamentos 1985 – 2015



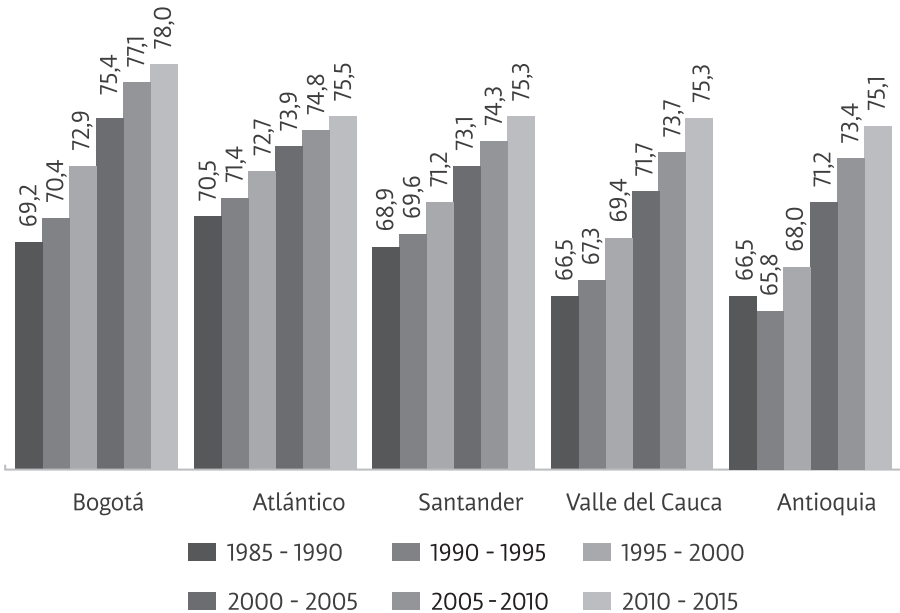
Fuente: DANE - Cálculos propios.

La mejoría en las condiciones de vida de la población permite elevar la esperanza de vida, es decir, el número promedio de años que una persona espera vivir. En Colombia, la esperanza de vida pasó de 49 años para hombres

a mediados del siglo XX a 65 años en 2005; en otras palabras, un hombre nacido a comienzos del siglo XXI tenía una perspectiva de vida de 20 años más que alguien nacido en 1950. Por efecto de la violencia, que, por lo general afecta a los hombres jóvenes, la brecha en la esperanza de vida entre mujeres y hombres se amplió durante el mismo periodo: una mujer colombiana nacida en 2005 tiene un horizonte de vida siete años mayor que un hombre nacido en el mismo año. Para 1950, esta diferencia era de tres años.

La población del Valle del Cauca, por su parte, inició la década de los noventa con una esperanza de vida de 66,5 años, la menor entre los principales departamentos del país. Sin embargo, 25 años después se elevó a 75,3 años, siendo el departamento que más avanzó, entre los principales (Gráfico 4.7). Este aumento en la expectativa de vida guarda relación con la disminución en los índices de mortalidad y natalidad.

Gráfico 4.7. Esperanza de vida al nacer (años)
principales departamentos 1985 – 2015



Fuente: DANE - Cálculos propios.

Los logros sociales

La descentralización fiscal propuesta en la Carta Política de 1991 y, en particular, el Sistema General de Participaciones, han contribuido de manera relevante al desempeño económico y al mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.

En un reciente estudio publicado por CEPAL, bajo la autoría de Lozano y Julio (2016), se identificó una relación causal positiva entre la descentralización fiscal y el crecimiento económico de las regiones en Colombia durante el periodo 1990-2012. Además, los autores estimaron que la diferencia en los ingresos por habitante entre las regiones más pobres y las más ricas se cerró a una tasa anual de 1,6% entre 1990 y 2012; y que la dispersión de esas diferencias de ingresos disminuyó.

Respecto a los efectos de la descentralización sobre el acceso a la salud y educación, Sánchez y Faguet (2009), utilizando información de más del 95% de los municipios del país, presentan evidencia de que la descentralización mejoró las tasas de cobertura escolar y el acceso de los hogares en condición de pobreza a los servicios públicos de salud. En ambos sectores, la mejoría en el acceso estuvo impulsada por la contribución financiera de los gobiernos locales.

En línea con estos estudios, cabe destacar que la población con cobertura del sistema de salud en Colombia pasó de representar 23,9% en 1993 a 94,6% en 2015. La Ley 100 de 1993 jugó un papel fundamental para aumentar esta cobertura, ya que permitió la creación de un sistema en el que operarían en un esquema de complementariedad los regímenes contributivo y subsidiado. El primero, diseñado para cubrir a los trabajadores formales y a sus familias; el segundo, en vigencia a partir de 1995, para beneficiar a la población más pobre y vulnerable.

Por otra parte, según cifras del Ministerio de Educación Nacional, la cobertura neta en educación secundaria en Colombia pasó de 53,6% en 1993 a 71,9% en 2014. Este avance ha sido el resultado de un mayor gasto público destinado a la educación: según estadísticas de la Unesco, en 1989 el gasto público en educación representó 2,7% del PIB nacional y en 2014 ascendió a 4,7%.

El Valle del Cauca también presentó grandes progresos en materia de cobertura en salud, educación y acceso a servicios públicos, lo que le ha permitido mantenerse como uno de los departamentos con mejores indicadores de calidad de vida.

En relación con el acceso al servicio de salud, en el Valle del Cauca la cobertura pasó de 54% de la población en 1998 a 94,5% en 2016. El principal reto, sin embargo, está asociado a la financiación de esta cobertura, toda vez que el 38,1% de los afiliados al sistema de salud en 2016 estaba cubierto por el régimen subsidiado; en Buenaventura dicha cifra asciende a 63,8% y para el total nacional a 49,7%.

Aunque el sistema de salud ha sido objeto de permanentes críticas por la calidad del servicio prestado, algunos indicadores señalan que dicha atención ha mejorado. Según estadísticas de la Encuesta de Calidad de Vida del DANE (tomadas de Galvis, 2016), en 2012 el 82% de los pacientes del régimen subsidiado en el Valle del Cauca recibieron atención en el momento de necesitarla; este porcentaje fue superior al registrado en 2003 (76%).

De igual forma, al consultar a los usuarios acerca de la calidad del servicio prestado por la entidad de salud a la cual está afiliado, en el Valle del Cauca 81,2% lo calificó como buena o muy buena en 2016. Este nivel de satisfacción fue superior al registrado en Bogotá (77%).

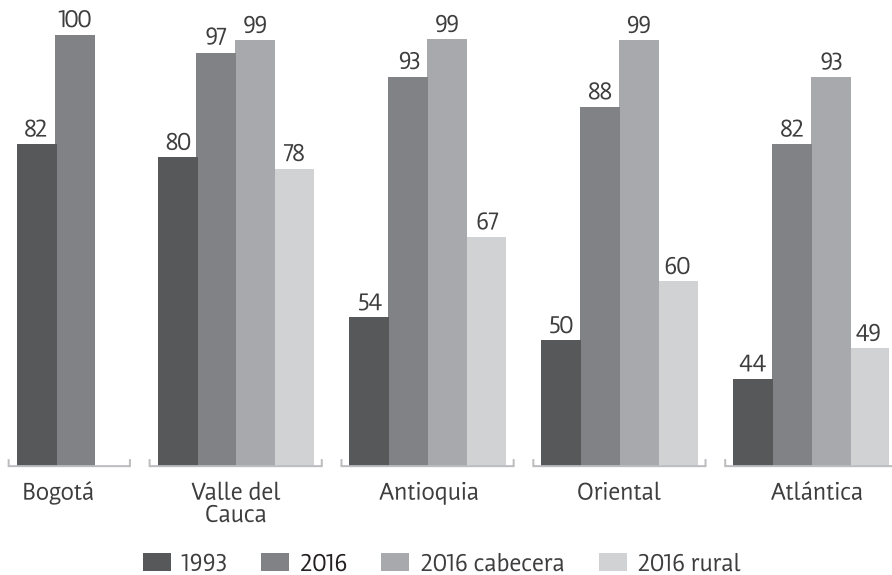
El acceso a educación, por su parte, también ha registrado un avance importante en el Departamento. En 1999, la cobertura neta en educación básica secundaria fue 57% y para 2014 este porcentaje ascendió a 70,8%. A su vez, la tasa de analfabetismo entre personas mayores de 15 años se redujo de 5,3% en 2003 a 3,8% en 2015. La tasa de analfabetismo del Valle del Cauca fue inferior a la nacional en 2015 (5%).

El actual reto de la educación en Colombia es superar la baja calidad, en especial en los niveles de básica primaria y secundaria. Así lo confirman pruebas internacionales como la PISA 2015 que, pese a la mejoría en los últimos tres años, ubican al país en la posición 57 entre 70 naciones evaluadas.⁷⁸ En el caso de Cali, los resultados pueden ser catalogados como críticos: si bien los estudiantes mejoraron sus resultados frente a las pruebas de 2012, se ubicaron en los últimos lugares dentro del total de estudiantes evaluados en cuatro ciudades de Colombia en 2016 (las otras fueron Bogotá, Medellín y Manizales). Este resultado ha sido ratificado por los resultados coincidentes en las pruebas realizadas por el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación-ICFES (Saber 5 y 11), las cuales apuntan en la misma dirección.

De otra parte, el aumento del gasto público orientado a aumentar el acceso de los hogares a los servicios públicos también dio resultados positivos. En lo que se refiere al Valle del Cauca, los avances son sobresalientes: 80% de los hogares del Departamento contaban con servicio de acueducto en 1993; ese indicador pasó a 97% en 2016, situándose como la segunda región con mayor cobertura en Colombia. Además de tener una alta cobertura en el servicio de acueducto, las diferencias entre las cabeceras municipales y el área rural son mucho menores en el Valle del Cauca que en el resto del país (Gráfico 4.8).

⁷⁸ En el componente de Ciencias; en Lectura, 54; y en Matemáticas, 61.

Gráfico 4.8. Hogares con acceso a servicio de acueducto (%) regiones 2016 Vs.1993



Fuente: DANE – Elaboración propia.

En el mismo sentido, en 2016 el acceso al servicio de energía eléctrica se universalizó en las zonas urbanas del Departamento, y en las áreas rurales alcanzó una cobertura de 95,5%. El servicio de alcantarillado, por su parte, cubre al 91,2% de los hogares del Valle del Cauca, registro muy superior al de Antioquia (80,6%) y al agregado nacional (77,5%).

Es notable también el acelerado aumento en el acceso al servicio domiciliario de gas natural. En 2003, menos de la tercera parte de la población del Departamento disponía de este servicio; para 2016, 76,2% de los hogares ya estaba conectado a la red pública de gas natural. En Colombia, la cobertura de este servicio corresponde a 64,7% de los hogares.

Como resultado del acceso a nuevas tecnologías y a los menores costos fijos en la prestación del servicio de telefonía móvil, los hogares cada vez tienen menos preferencia por la telefonía fija; en 2003, 67% de los hogares del Departamento disponían de una conexión a telefonía fija, para 2016 esta cifra se redujo a 37,6%, mientras el porcentaje de hogares con acceso a telefonía móvil llegó a 97,3%.

Pobreza y progreso material

En consonancia con los avances en el acceso a servicios públicos y sociales, los diferentes indicadores de pobreza también evidenciaron importantes mejorías para el grueso de la población en el país, aunque con marcadas diferencias regionales.

El indicador de hogares con al menos una necesidad básica insatisfecha (NBI),⁷⁹ por ejemplo, se redujo en Colombia de 37,2% en 1993 a 21,7% en 2005.⁸⁰ Este es un resultado destacable, debido a que en medio de este periodo tuvo lugar la crisis de finales de los noventa, que golpeó las condiciones de empleo e ingreso de los hogares.

Otro hecho sobresaliente, en materia de mejoría de las condiciones sociales, corresponde al ascenso de la población de ingresos medios en Colombia, que para 2014 superó a la población en situación de pobreza.⁸¹ En efecto, entre 2002 y 2015 la proporción de este grupo de la población prácticamente se duplicó pasando de 16% a 31%. El crecimiento del parque automotor en Colombia refleja el ascenso de la población de ingresos medios: entre 2002 y 2016, la venta de vehículos nuevos se incrementó 2,8 veces, pasando de 91.832 vehículos a 253.395.

En relación con la pobreza, esta pasó de representar el 50% de la población en 2002 a 28% en 2015; la población vulnerable, que corresponde a aquellas personas que han superado la condición de pobreza, pero aún no alcanzan un nivel de ingreso medio, pasó de 32% en 2002 a 39% en 2015 (Gaviria, 2016).

Buena parte de estos logros han sido el resultado del ritmo de crecimiento económico —que se aceleró gracias al aumento en los términos de intercambio durante 2003 y 2013— y a una serie de programas sociales dirigidos desde el Gobierno Central que han estado orientados a atender a la población de menores ingresos. En particular, el Programa Familias en Acción es el de mayor alcance, y consiste en un subsidio en dinero a los hogares de menores ingresos, condicionado al mejoramiento en peso, talla y asistencia escolar de los niños.

Otro factor que resultó clave en la disminución de los índices de pobreza fue el marcado descenso en el nivel general de precios (Gráfico 4.9). Esto se logró gracias a las decisiones de un banco central independiente y a la

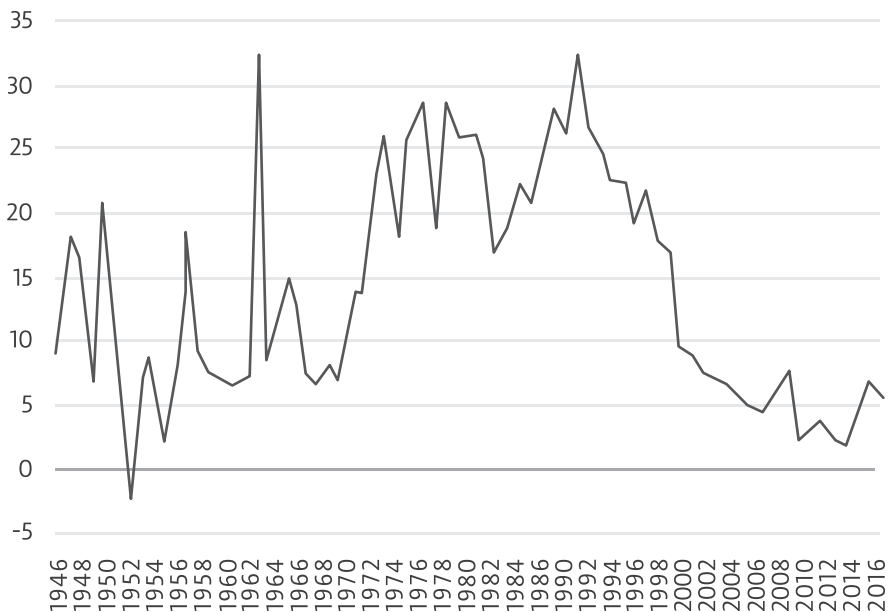
⁷⁹ Este indicador evalúa las características de las viviendas, la dependencia económica y el ausentismo escolar de niños y jóvenes. Un hogar con una NBI se considera en situación de pobreza, con dos NBI en situación de miseria.

⁸⁰ Cifras calculadas a partir de información censal. Para 2012, Ocampo y Romero (2015) estimaron este indicador en 15,8%, con base en la GEIH del DANE.

⁸¹ Según el Banco Mundial, se consideran pobres a aquellos hogares con un ingreso per cápita inferior a 4,06 dólares diarios; vulnerables, entre 4,06 dólares y 10 dólares; clase media, entre 10 dólares y 50 dólares y clase alta, ingresos superiores a 50 dólares.

estrategia de inflación objetivo que guía su política monetaria desde 2002; dicha estrategia, combina los objetivos de mantener una inflación baja y estable, y alcanzar un crecimiento económico que se encuentre acorde a la capacidad potencial de la economía.⁸²

Gráfico 4.9. Índice de precios al consumidor (%) en Colombia 1946-2016



Fuente: Banco de la República – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

El Valle del Cauca también registró avances notables en la disminución de la pobreza monetaria.⁸³ Según las cifras del DANE, este indicador pasó de 38,9% de la población del Departamento en 2002 a 22,6% en 2016; apenas cuatro departamentos registraron niveles de pobreza inferiores al Valle del Cauca en 2016: Cundinamarca, Santander, Risaralda y Antioquia (Cuadro 4.1).

⁸² Para cumplir con este objetivo la autoridad monetaria utiliza la tasa de interés de referencia como su principal instrumento de política.

⁸³ Si un hogar está compuesto por 4 personas, será clasificado como pobre si el ingreso mensual del hogar en 2016 estuvo por debajo de \$966.692.

Cuadro 4.1. Incidencia de la pobreza monetaria (%) 2002 - 2016

Departamento	2002	2005	2009	2013	2015	2016
Cundinamarca	51,4	44,6	26,2	18,9	17,0	17,3
Santander	45,0	41,4	27,2	19,5	17,9	18,0
Risaralda	37,6	35,5	32,3	28,8	22,3	19,6
Antioquia	47,9	41,8	35,1	24,2	23,7	21,9
Valle del Cauca	38,9	36,6	33,3	27,2	21,5	22,6
Meta	39,8	38,3	36,0	27,1	21,8	24,5
Atlántico	50,1	48,8	47,9	32,4	25,7	25,0
Caldas	46,1	43,8	41,7	32,2	27,9	27,6
Total Nacional	49,7	45,0	40,3	30,6	27,8	28,0
Quindío	47,1	45,6	49,9	35,6	31,7	30,3
Tolima	54,3	50,7	48,4	34,8	32,9	31,4
Boyacá	67,1	58,3	48,0	39,3	35,4	32,0
Caquetá	53,0	53,7	51,6	42,4	41,3	35,8
Norte de Santander	56,6	59,4	47,5	39,4	40,0	40,4
Bolívar	64,9	51,9	57,1	41,8	39,3	41,0
Cesar	61,9	56,2	58,6	44,8	42,3	41,9
Córdoba	65,6	63,7	61,8	51,8	46,6	44,8
Nariño	65,7	58,7	55,1	47,6	40,0	45,7
Huila	69,6	56,1	57,5	47,3	44,3	45,9
Sucre	69,2	63,8	66,2	47,3	44,7	46,7
Magdalena	65,5	57,5	58,3	50,5	44,8	50,0
Cauca	57,8	56,1	66,1	58,4	51,6	50,7
La Guajira	67,2	57,8	66,7	55,8	53,3	52,5
Chocó	67,6	74,7	68,3	63,1	62,8	59,8

Fuente: DANE - Elaboración propia.

Asimismo, el índice de pobreza multidimensional,⁸⁴ una medición más integral de la calidad de vida, también registró resultados sobresalientes para el Departamento. En 2010, el 24,1% de la población en el Valle del Cauca se encontraba en esta condición, disminuyendo a 12% en 2016; por debajo del registro de Antioquia (15,1%) y el consolidado nacional (17,8%).

Estas tendencias guardan correspondencia con la percepción de los jefes de hogar acerca de su situación. De acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida del DANE, el porcentaje de hogares en el Valle del Cauca que se consideraron pobres pasó de 52,2% en 2003 a 22,8% en 2016; por debajo del registro en Antioquia (27,3%) y del agregado nacional (33,7%).

De otra parte, el progreso material de los hogares vallecaucanos también ha sido evidente, y fue impulsado por los menores costos de importación de bienes durables,⁸⁵ junto a la revaluación de la tasa de cambio,⁸⁶ especialmente durante el periodo del auge minero-energético entre 2003 y 2013. Esto, sumado a los menores índices de pobreza monetaria, han permitido que las familias del Departamento accedan cada vez más a bienes que mejoran sus condiciones de vida: en 2016, 67,2% de los hogares contaba con una máquina para el lavado de ropa, 91,5% con nevera, 54,2% con computador, portátil o tableta y 35,4% con motocicleta. En general, los hogares del Valle del Cauca registran mejor provisión de bienes durables que el consolidado nacional (Cuadro 4.2).

Más allá de reflejar la capacidad adquisitiva de los hogares, estos bienes durables juegan un papel relevante en el mejoramiento de los estándares de vida de la población. Las motocicletas, por ejemplo, representan menores tiempos de desplazamiento, tanto en la ciudad como en el campo; las lavadoras, por su parte, permiten mayor tiempo libre para los jefes de hogar y han facilitado la participación de las mujeres en el mercado laboral.

⁸⁴ El índice de pobreza multidimensional (IPM) se construye con base en cinco dimensiones: las condiciones educativas del hogar, las condiciones de la niñez y la juventud, la salud, el trabajo y el acceso a los servicios públicos domiciliarios y las condiciones de la vivienda. Estas 5 dimensiones involucran 15 indicadores, y son considerados pobres los hogares que tengan privación en por lo menos el 33% de los indicadores.

⁸⁵ Antes de la apertura, la protección efectiva de los bienes de consumo durables era de 96,5%, después de noviembre de 1992 se redujo a 36,4%.

⁸⁶ La cotización del dólar fue \$2.878 en 2003 y en 2013 registró \$1.869.

Cuadro 4.2. Porcentaje de hogares que disponen de bienes durables Valle del Cauca – Colombia 2016 Vs. 2003

Bienes	Año	Valle del Cauca	Colombia
Televisor	2003	88,7	82,9
	2016	95,8	93,0
Lavadora	2003	28,3	25,1
	2016	67,2	61,8
Nevera	2003	78,0	67,1
	2016	91,5	84,4
Computador	2003	15,0	11,3
	2016	54,2	45,2
Motocicleta	2003	14,0	8,3
	2016	35,4	28,5
Automóvil	2003	13,7	11,2
	2016	18,3	14,8
Celular	2003	26,6	17,6
	2016	97,3	96,5

Fuente, DANE - Elaboración propia.

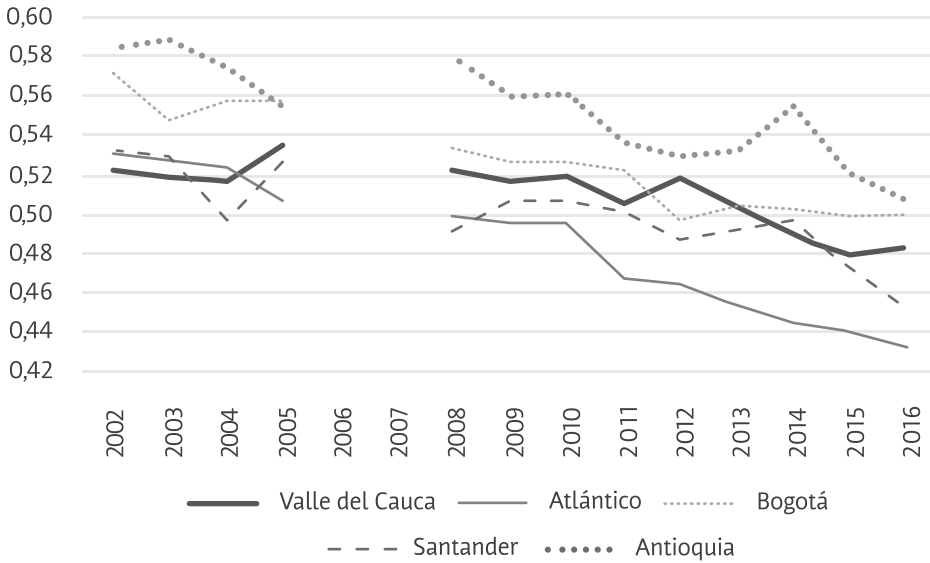
Desigualdad del ingreso

La desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los mayores retos de la sociedad colombiana. Según el índice de Gini⁸⁷ que recopila CEPAL, Colombia (0,535) fue en 2014 el quinto país con mayor desigualdad en América Latina, después de Honduras (0,560), Guatemala (0,553), Brasil (0,548) y Paraguay (0,536). Es importante subrayar, sin embargo, que en los últimos 14 años la desigualdad en Colombia registró un descenso considerable: de 0,572 en 2002 a 0,517 en 2016.

Ahora bien, tal como ocurre con los resultados de la pobreza, también existen claras diferencias regionales. En el caso del Valle del Cauca, entre 2002 y 2016 la desigualdad en la distribución del ingreso disminuyó, pasando de 0,522 a 0,483. Si bien la concentración del ingreso sigue siendo alta (en Uruguay el Gini es 0,379), es inferior a los niveles registrados por Bogotá (0,499) y Antioquia (0,508) en 2016 (Gráfico 4.10).

⁸⁷ Indicador de distribución del ingreso que varía entre 0 -perfectamente equitativa- y 1 -absolutamente inequitativa-.

Gráfico 4.10. Coeficiente de Gini principales departamentos 2002 - 2016*



Fuente: DANE - Elaboración propia.

* No hay datos disponibles para 2006 Y 2007.

En Colombia, se suele identificar la actividad cafetera como más equitativa y ‘justa’ en términos de la distribución del ingreso que actividades agroindustriales como la producción de azúcar. No obstante, el Valle del Cauca, principal productor agroindustrial del país, es menos desigual que departamentos tradicionalmente cafeteros como Caldas (0,510), como también lo es menos que los departamentos arroceros de Tolima (0,487) y Huila (0,532), y que otros relacionados con el cultivo de papa, hortalizas y otros productos de minifundio de clima templado como Nariño (0,519) y Boyacá (0,530).

Estos resultados están asociados con una distribución menos concentrada de la población y el tejido empresarial del Departamento, resultado de una geografía que facilita la conectividad. Asimismo, la presencia de una agroindustria azucarera que se irriga por todo el valle geográfico del río Cauca ha desempeñado un papel fundamental para explicar un nivel de vida más elevado y homogéneo en el Departamento frente al contexto nacional. De acuerdo con los resultados de un estudio de Fedesarrollo dirigido por Arbeláez, Estacio y Olivera (2010), los municipios en donde el sector azucarero tiene presencia importante, registran mejores indicadores socioeconómicos al compararlos con otros municipios agrícolas del país y con el promedio nacional.

De igual forma, el desarrollo de la agroindustria azucarera ha impulsado mayores niveles de urbanización en el Valle del Cauca, lo que ha contribuido a que el Departamento tenga uno de los más altos estándares de desarrollo en Colombia.

Urbanización

El desarrollo económico, científico y social registrado durante el siglo XX propició el mejoramiento de las condiciones de vida en la mayoría de los países e impulsó el crecimiento de la población mundial, privilegiando la consolidación de aglomeraciones en zonas urbanas.

La alta densidad poblacional (hab/km²) en áreas urbanas genera importantes economías de escala en la provisión de infraestructura educativa y de salud. Adicionalmente, la proximidad física de las ciudades estimula la creatividad cooperativa, favorece la productividad y la creación de empresas innovadoras (Glaeser, 2011).

Según la Organización de Naciones Unidas (ONU), la población mundial en 1950 era de 2.500 millones de personas, de las cuales, 29,6% habitaban en zonas urbanas. En 2015, la población total había aumentado 2,9 veces y la población urbana representó 54,0%. Para 2050, se proyecta que la población mundial llegue a 9.600 millones y 66,4% habitará en zonas urbanas.

En Colombia, la población urbana ha crecido más rápido que en el mundo. La población urbana del planeta se multiplicó 5,3 veces entre 1950-2015; en Colombia lo hizo 9,6 veces. De acuerdo con proyecciones de la ONU, la población urbana en Colombia llegará a 53,1 millones en 2050.

El proceso de urbanización en Colombia, a diferencia de lo ocurrido en la mayoría de países en Latinoamérica, no estuvo altamente concentrado en la ciudad capital, por lo menos hasta la década de los setenta del siglo XX. Por el contrario, además de Bogotá, el crecimiento de la población urbana fue impulsado fundamentalmente por otras tres ciudades: Medellín, Cali y Barranquilla.

En palabras de Gouëset (1998), dicha concentración fue demográfica y también económica: Bogotá con las ventajas de ser la capital, Medellín con una fuerte industria textilera, Cali que representa la apertura al Pacífico y el centro agroindustrial más moderno del país y Barranquilla como principal puerto del Caribe.

Desde una perspectiva histórica, sin embargo, el ritmo de crecimiento de la población de estas ciudades ha evolucionado de manera dispar, así como lo ha sido el desempeño de sus economías. Por ejemplo, la población de Barranquilla

se multiplicó 8,1 veces entre 1938 y 2015, pasando de ser la tercera ciudad con más población en 1938 a la cuarta en 2015. Por su parte, Cali y Medellín, con los crecimientos más altos durante el mismo periodo (23,3 y 14,6 veces), superan en más de un millón de habitantes a Barranquilla.⁸⁸

Entre las principales razones que explican el dinamismo de Cali, y en general del occidente colombiano, se encuentra la bonanza cafetera que experimentó Colombia en la primera mitad del siglo XX. Como se mencionó antes, este suceso impulsó el desplazamiento del cultivo del café desde el oriente al occidente del país, pero también alentó el asentamiento de trilladoras y casas comerciales en Cali, el desarrollo vial y férreo del suroccidente colombiano, así como el posicionamiento del puerto de Buenaventura en el transporte internacional de carga, desplazando en importancia al de Barranquilla.⁸⁹

Al interior del Valle del Cauca ocurrió algo similar al caso colombiano. Si bien Cali ha jugado un papel relevante en el crecimiento demográfico y económico del Departamento, este también ha sido impulsado, al menos, por otras siete ciudades: Buenaventura, Palmira, Tuluá, Cartago, Jamundí, Yumbo y Buga.

El desarrollo de esta red de ciudades contribuye de manera fundamental a que el Valle del Cauca sea, después de Atlántico y Quindío,⁹⁰ el tercer departamento más urbanizado de Colombia en 2016 (Cuadro 4.3).

⁸⁸ Para profundizar en las razones que explican la pérdida de dinamismo de Barranquilla durante el siglo XX, consultar Meisel y Posada (1993).

⁸⁹ Las exportaciones por el puerto de Barranquilla pasaron de representar 2,2 veces las de Buenaventura en 1924 a 0,6 veces en 1950.

⁹⁰ Tanto Atlántico como Quindío son departamentos de una menor dimensión: 15% y 8% de la superficie del Valle del Cauca, respectivamente.

Cuadro 4.3. Evolución porcentaje de población urbana por departamentos 1990 – 2016

Departamento	1990	2000	2010	2016	Var (%) 2016 Vs.1990
Atlántico	93,4	94,4	95,4	95,7	2,5
Quindío	82,4	85,5	87,2	87,9	6,7
Valle del Cauca	83,0	85,5	87,0	87,5	5,4
Norte de Santander	67,6	74,5	77,5	78,7	16,4
Risaralda	74,0	76,8	77,6	78,4	6,0
Antioquia	69,2	74,4	77,3	78,4	13,3
Bolívar	64,4	72,2	76,3	77,7	20,6
Nacional	68,1	72,8	75,6	76,6	12,5
Meta	62,4	70,3	74,6	76,0	21,9
Santander	64,7	70,6	74,3	75,6	16,9
Cesar	59,4	67,5	72,8	75,0	26,1
Casanare	51,9	61,9	71,8	74,5	43,6
Magdalena	53,6	64,6	71,5	73,9	37,8
San Andrés	73,1	71,3	71,8	72,0	-1,6
Caldas	63,0	67,7	70,5	72,0	14,2
Tolima	58,2	63,4	67,2	68,7	18,0
Cundinamarca	51,4	61,1	65,9	67,5	31,5
Sucre	61,5	62,6	65,5	67,4	9,5
Arauca	56,6	59,9	61,8	63,3	11,8
Caquetá	44,9	52,3	57,5	59,8	33,2
Huila	56,3	58,6	59,8	59,8	6,3
Guaviare	38,8	46,7	55,7	59,2	52,7
Boyacá	40,4	48,3	54,3	57,1	41,4
La Guajira	59,0	54,0	54,5	54,8	-7,1
Córdoba	44,7	48,7	52,0	52,9	18,5
Nariño	41,3	44,4	47,8	49,6	20,2
Putumayo	31,8	39,6	46,6	49,2	54,6
Chocó	36,3	44,7	48,8	49,2	35,3
Vichada	36,3	34,8	41,1	43,7	20,3
Cauca	34,3	37,2	39,1	39,8	16,2
Vaupés	23,4	30,9	37,2	38,9	66,4
Amazonas	46,4	40,0	37,7	37,1	-20,1
Guainía	31,7	29,9	30,9	30,5	-4,0

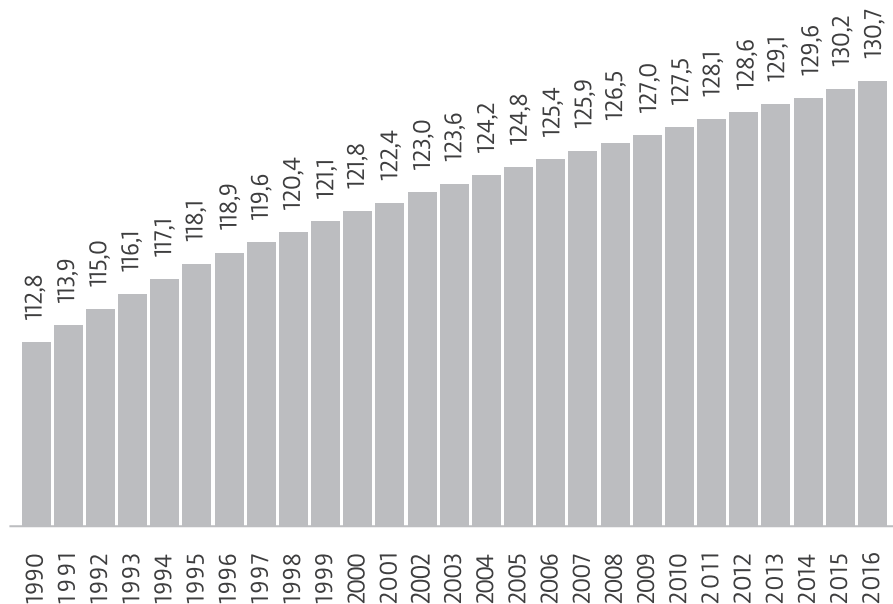
Fuente: DANE - Cálculos propios.

Apertura económica y macrocefalia

Como ya se mencionó, el proceso de urbanización en Colombia distó de ser monocéntrico y, por el contrario, se conformó un grupo de ciudades que impulsó el desarrollo empresarial y económico del país. Si bien la ciudad capital siempre ha conservado mayor importancia relativa frente a las demás ciudades principales, en las últimas tres décadas esta se consolidó más.

En consonancia con la creciente importancia económica de Bogotá y del centro del país, la capital de Colombia ha venido concentrando cada vez más empleos y población. En 1990, la población de Bogotá representaba 112,8% la suma de Medellín, Cali y Barranquilla; en 2016 llegó a representar 130,2% (Gráfico 4.11).⁹¹

Gráfico 4.11. Población de Bogotá como porcentaje de la población de Medellín, Cali y Barranquilla 1990 - 2016



Fuente: DANE - Cálculos propios.

⁹¹ No incluye áreas metropolitanas. Al incluirlas, pasa de 89,2% en 1990 a 98,9% en 2015.

Factores como el aumento en el tamaño del Estado, que en gran medida se concentró en Bogotá y la consolidación de una economía de servicios,⁹² sumado a las economías de aglomeración propias de una gran urbe, contribuyen a explicar la creciente importancia relativa de la capital en el escenario nacional.

Esta situación, sin embargo, no deja de llamar la atención sobre el hecho de que con la apertura económica se esperaba que las ciudades cercanas a las costas tuvieran mayor protagonismo y, por lo tanto, se disminuyera la preponderancia del centro de Colombia, tradicionalmente dependiente del mercado interno. Dicha situación sí aconteció en México, donde después de la firma del TLC con EE.UU. y Canadá, la importancia económica y demográfica de la capital empezó un proceso de continuo declive (Krugman y Livas, 1996; citado por Gaviria, 2010).

Mercado de trabajo

Sobre las reformas

En paralelo con las reformas estructurales que tuvieron lugar a comienzos de los noventa, orientadas a la liberalización comercial de la economía y a la descentralización fiscal, se implementó la Ley laboral de 1990. Su objetivo era hacer más flexible el mercado de trabajo y así contribuir a disminuir el desempleo y la informalidad, elevando, vía disminución de costos, la competitividad de las empresas instaladas en el país.

Dentro de las principales reformas de esta Ley estuvieron la eliminación de la retroactividad y doble retroactividad del pago de cesantías, la creación del salario integral para trabajadores con ingresos superiores a diez salarios mínimos, menores obstáculos para la contratación de empleo temporal y el despido de trabajadores con más de diez años de antigüedad (reconociendo un mayor pago por indemnización) y la introducción de contratos laborales de menos de un año, renovables hasta por tres años bajo los mismos términos.

Más adelante, sin embargo, se hizo una reforma a la seguridad social a través de la Ley 100 de 1993, con la cual se incrementaron las contribuciones de salud

⁹²Entre 1991 y 2015, el PIB del sector terciario en Bogotá creció a un ritmo del 4,4% anual; en Colombia lo hizo al 4,1% y en el Valle del Cauca al 3,6%.

y pensiones, lo que derivó en un aumento de los costos no salariales: pasando de 42,9% en 1992 a 53% después de 1996.

Dentro de los principales efectos de la flexibilización en la contratación de mano de obra, se destaca el aumento de los trabajadores con contrato temporal. Al respecto, según cifras del DANE, procesadas por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, 1998), los trabajadores con contrato temporal en las siete principales ciudades pasaron de representar menos de 12% del total de ocupados en 1990 a 20,7% en 1997. Esta tendencia es similar para el empleo dentro del sector manufacturero del Valle del Cauca, donde el porcentaje de trabajadores en condición de temporal pasó de 8,6% en 1993 a 22,7% en 2000, según la Encuesta Anual Manufacturera del DANE.

Después de la recesión de finales de los noventa, que afectó gravemente el mercado laboral, la generación de empleo mantuvo un ritmo de crecimiento moderado. Por lo tanto, con el objeto de dinamizar la generación de nuevas plazas de trabajo, se implementó una nueva reforma laboral en 2002, que incentivó la contratación de aprendices y redujo la remuneración al trabajo nocturno y dominical. Dicha reforma tuvo un efecto importante sobre la contratación de aprendices y sobre el subempleo por insuficiencia de horas, pero los efectos sobre la generación de empleo y la formalización resultaron inferiores a los esperados (Gaviria, 2004a).

Diez años más adelante, a través de la reforma tributaria de 2012, se disminuyeron las contribuciones del empleador, excluyendo parcialmente el pago de parafiscales por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Dicha medida, como se verá al final de este capítulo, habría contribuido en la reducción en los niveles de informalidad laboral.

Tendencias del mercado laboral

Durante los últimos 25 años, el desempeño del mercado laboral de Cali-Yumbo ha presentado dos principales características. En primer lugar, la tasa de desempleo se ha movido en la misma dirección que la de las otras cuatro principales ciudades, excepto durante el pico y caída del auge minero-energético.

En segundo lugar, el desempeño del mercado laboral ha estado asociado con el ciclo económico de la región: la tasa de desempleo disminuyó en periodos de auge y se elevó durante los ciclos de desaceleración o recesión.

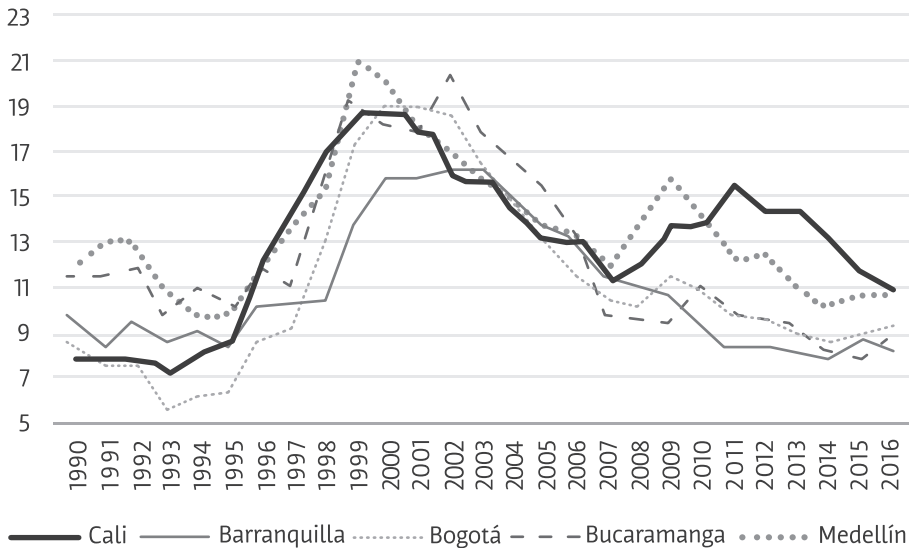
Durante la primera parte de la década de los noventa, la tasa de desempleo

en Cali-Yumbo fue, junto a la de Bogotá, la de menor registro entre las cinco principales ciudades.⁹³ A partir de allí, la tasa de desempleo inició un vertiginoso ascenso como resultado de la crisis económica de final de siglo (Gráfico 4.12).

En el periodo 2001-2016, la tasa de desempleo local experimentó tres ciclos: un marcado descenso hasta 2007 (periodo en el cual el PIB del Valle creció a una tasa promedio anual de 4,5%); desde 2008 hasta 2011 (con un crecimiento promedio del PIB de 2,3%) se cambió esta tendencia descendente debido a la menor generación de empleo.

Este aumento en la tasa de desempleo ocurrió durante los años pico del auge minero-energético que experimentó la economía colombiana y que trajo como consecuencia la revaluación del peso, restando competitividad cambiaria a los sectores agrícola e industrial. De igual forma, la revaluación disminuyó el ingreso en pesos de las remesas que recibieron los hogares vallecaucanos desde el exterior; lo que afectó su capacidad de consumo.

Gráfico 4.12. Tasa de desempleo (%) principales ciudades 1990 – 2016



Fuente: DANE y Lasso (2002) - Elaboración propia.

⁹³Dado que la Encuesta de Hogares presentó cambios metodológicos en 2000, se realizaron los empalmes utilizando las correcciones realizadas por Lasso (2002) en documento del DNP.

En los últimos cinco años, la situación del mercado laboral presentó una notable mejoría en Cali-Yumbo. Entre 2011 y 2016, esta área metropolitana logró una disminución de 4,6 puntos porcentuales (pps) en la tasa de desempleo, la mayor frente a las principales ciudades: Medellín (-1,6 pps), Bucaramanga (-1,0 pps), Bogotá (-0,3 pps) y Barranquilla (+ 0,1 pps).

De otra parte, la fuerza de trabajo registró un crecimiento importante desde la segunda mitad de los años ochenta. Este crecimiento ha sido el resultado de dos fuerzas. Primero, una mayor participación de la mujer en el mercado laboral: según la información del DANE, la tasa global de participación femenina de Cali-Yumbo, que mide el porcentaje de mujeres en edad de trabajar que se encuentran trabajando o buscando un empleo, era de 35,2% en 1985 y ascendió a 61,1% en 2016.⁹⁴ Esto significa que en 30 años las mujeres estuvieron cerca de duplicar su participación en el mercado de trabajo local.

Si bien esta mayor inserción de la mujer al mercado laboral ha sido una tendencia nacional, los resultados de Cali-Yumbo resultaron de mayor intensidad, superando las tasas registradas en las áreas metropolitanas de Medellín y Barranquilla y, más recientemente, al promedio de las 10 y 23 principales ciudades. Estos resultados guardan una estrecha correspondencia con las tasas de fecundidad registradas por el Valle del Cauca que se presentaron en la primera sección de este capítulo, las cuales han sido después de Bogotá, las más bajas entre los principales departamentos, desde el quinquenio 1985-1990.

El ingreso de las mujeres a espacios que antes eran ocupados casi que exclusivamente por los hombres fue el resultado de un mayor nivel de escolaridad, que les permitió acceder a empleos calificados, y a una menor fecundidad, que ha concedido mayor tiempo para que las mujeres desarrollen actividades productivas fuera del hogar.

Ahora bien, que las mujeres hayan aumentado su participación en el mercado de trabajo cerrando la brecha respecto a los hombres, no necesariamente implica que también lo hicieran con el mismo éxito para conseguir un empleo. En 2016, la tasa de desempleo femenina en Cali-Yumbo fue 12,8%, mientras la masculina fue 8,9%.

La segunda fuerza que ha contribuido a incrementar de manera sostenida la oferta de mano de obra, tanto de hombres como de mujeres, está relacionada con la crisis de finales de los años noventa que experimentaron Colombia en general, y

⁹⁴ Se tomaron los trimestres julio-septiembre de los años en comparación. La información de 1985 proviene de la Etapa 49 de la Encuesta Nacional de Hogares; en 2016 se tomó la información de la Gran Encuesta Integrada de Hogares.

el Valle del Cauca en particular. En la medida que la tasa de desempleo aumentaba en el segundo lustro de los años noventa, afectando principalmente a los jefes de hogar, varios de los demás miembros del grupo familiar, incluyendo en muchos casos a aquellos que estaban estudiando, se vieron en la necesidad de salir a buscar un trabajo que permitiera conseguir recursos para el mantenimiento del hogar.

Debido a la gran magnitud en el ascenso del desempleo, la participación laboral también registró un acelerado crecimiento. Al respecto, la Tasa Global de Participación (TGP) en Cali-Yumbo pasó de 58,1% en 1996 a 67,6% en 2001, siendo la más alta entre las principales ciudades. A partir de 2002, la TGP de Cali-Yumbo registro importantes variaciones, pero en ningún momento ha bajado de 64,9%.

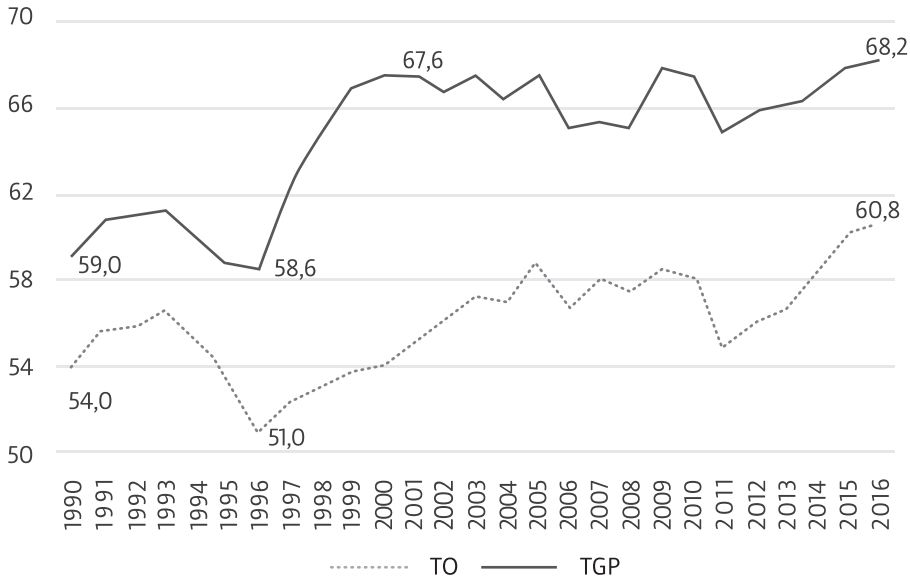
La demanda de trabajo, por su parte, no ha presentado la misma dinámica de la oferta laboral, ocasionando un desequilibrio que se ha traducido en mayor desempleo. En 1990, la brecha entre la tasa de ocupación (TO) y la TGP era de 4,4 pps; para 2001 esta diferencia se amplió a 13,4 pps. Desde 2011, la diferencia se ha reducido debido al mayor ritmo de crecimiento en la demanda de empleo, aunque sigue por encima de la registrada a comienzos de los noventa. Cabe resaltar que la tasa de ocupación en 2016 registró el nivel más alto de todo el periodo analizado, inducida por el denominado “bono demográfico”, que se mencionó antes (Gráfico 4.13).

Una de las principales implicaciones del proceso de apertura económica en Colombia correspondió a la mayor inversión tecnológica por parte de los empresarios, propiciada en gran medida por la revaluación del peso y la disminución arancelaria a comienzos de los años noventa, lo que derivó en un desplazamiento del empleo.⁹⁵ En particular, dicho desplazamiento sucedió en los dos principales sectores transables de la economía, el agropecuario y el industrial.⁹⁶

⁹⁵ En Cali-Yumbo se crearon 195.590 nuevos puestos de trabajo entre 2011 y 2016, lo que significó un crecimiento de 18,9% de la población ocupada; este crecimiento fue superior al de Bucaramanga (5,8%), Bogotá (8,4%) y Medellín (11,7%).

⁹⁶ Para profundizar sobre las implicaciones que tuvo la apertura en el empleo sectorial de Colombia se recomienda el documento de Ocampo, Sánchez y Tovar (2000).

Gráfico 4.13. Tasa de ocupación y Tasa global de participación (%) Cali 1990 – 2016



Fuente: DANE y Lasso (2002) - Elaboración propia.

De forma simultánea a la disminución en el empleo, desde la primera mitad de los noventa se presentó un incremento en la demanda de mano de obra calificada en Colombia, como consecuencia de las nuevas inversiones tecnológicas derivadas de la apertura económica. Esto dio como resultado que los salarios de los trabajadores más calificados crecieran más rápido que los de los menos calificados (Núñez y Sánchez, 1998).

Al comparar el desempeño de las principales variables del mercado laboral de Cali-Yumbo con las de las otras ciudades principales, esta área metropolitana fue la que mayor crecimiento registró en generación de empleo durante la primera década de apertura económica. Sin embargo, también fue aquella en la que más creció la fuerza laboral (56,3%), ocasionando que el número de desempleados aumentara 248,9% entre 1990 y 2000 (Cuadro 4.4).

Cuadro 4.4. Variación (%) ocupados, desempleados y PEA 2000 Vs. 1990, 2010 Vs. 2001 y 2016 Vs. 2010* principales ciudades

	Var (%) Ocupados			Var (%) Desempleados			Var (%) PEA		
	2000 Vs. 1990	2010 Vs. 2001	2016 Vs. 2010	2000 Vs. 1990	2010 Vs. 2001	2016 Vs. 2010	2000 Vs. 1990	2010 Vs. 2001	2016 Vs. 2010
Bogotá	28,9	37,1	15,5	212,0	-29,1	-1,0	46,2	24,7	13,8
Medellín	20,4	33,4	16,1	123,8	-1,9	-14,1	33,3	27,0	11,9
Cali	36,0	22,5	14,0	248,9	-12,8	-13,5	56,3	16,0	10,2
Barranquilla	34,8	26,7	24,8	141,4	-30,1	10,7	46,5	17,6	23,5
Bucaramanga	30,1	30,4	7,1	115,1	-26,0	-18,9	40,3	20,3	4,3

Fuente: DANE - Cálculos propios.

* 1990-2000 Encuesta Nacional de Hogares; 2001-2016 Encuesta Continua de Hogares y Gran Encuesta Integrada de Hogares.

Para afrontar esta situación de desempleo, los hogares optaron por dos estrategias: migrar al extranjero en busca de nuevas oportunidades laborales o emplearse de manera informal. Sobre la primera estrategia se volverá más adelante. En cuanto a la informalidad, en 2007, 52,1% de las personas ocupadas en Cali estaban en esta condición, es decir, que trabajaban como ayudantes sin remuneración, en servicio doméstico, por cuenta propia (excepto profesionales independientes) o en empresas con menos de cinco empleados.⁹⁷

Como se mencionó antes, en 2012 se tramitó una nueva Reforma Tributaria, vigente a partir de 2013, y uno de sus propósitos fue contrarrestar el problema de la informalidad laboral en el país a través de la reducción de impuestos y contribuciones no salariales que permitiera impulsar la contratación laboral. Para lograrlo, se estableció una disminución de las contribuciones del empleador en 13 puntos porcentuales del salario, donde se excluyó parcialmente el pago de parafiscales por ICBF y SENA.

⁹⁷ Metodología adoptada por el DANE teniendo en cuenta resolución de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de 1993. Cabe aclarar, que esta población no necesariamente cuenta con empleos de baja calidad.

Como resultado, los gravámenes al trabajo pasaron de representar 59,0% de la remuneración salarial a 45,5%. En paralelo a esta reducción, se creó el impuesto sobre la renta de las empresas llamado impuesto sobre la renta para la equidad (CREE). Es decir, se sustituyó un impuesto al empleo formal por el impuesto a las utilidades.

Los primeros efectos de la Reforma Tributaria parecen ser positivos en términos de generación de empleo. Según los resultados de un reciente estudio de Morales y Medina (2016), se crearon en el corto plazo 213 mil nuevos trabajos formales en empresas que existían previamente a la Reforma. En el largo plazo, se estima que este efecto en el trabajo formal se incrementará a casi 600 mil nuevos empleos.⁹⁸

En el caso específico de Cali, su tasa de informalidad laboral descendió de 51,4% en 2012 a 48,5% en 2016. Asimismo, según cifras procesadas por el Banco la República, el número de trabajadores afiliados a cajas de compensación en el Valle del Cauca pasó de 784.643 en 2015 a 839.981 en 2016 (promedio mensual).

Emigración internacional

Como se señaló en la sección anterior, un amplio número de colombianos que debió enfrentar la desaceleración de la economía nacional a finales del siglo XX, optó por emigrar a otros países. Los flujos migratorios que se habían mantenido relativamente estables desde los años setenta hasta el primer lustro de los noventa, registraron a partir del año 2000 un notable crecimiento: la cantidad de colombianos en el extranjero llegó a representar 7,5% del total de la población residente en el país en 2005 (Garay y Medina, 2007).

España fue el principal destino de la emigración colombiana entre 2000 y 2005 (29,1%), seguida por EE.UU. (27%) y Venezuela (17,3%). En general, los emigrantes han gozado de una mayor escolaridad que el promedio del resto de la población: de los que se fueron para EE.UU, 20% tenía títulos universitarios y 10% estudios de posgrado (Gaviria, 2004b).

Un aspecto sobre el cual vale la pena profundizar tiene que ver con el nivel socioeconómico de los emigrantes. La mayoría de departamentos de procedencia de los emigrantes colombianos registraban a finales de siglo XX mejores condiciones de vida que el resto del país. Condiciones de vida evaluadas a partir

⁹⁸ Para llevar a cabo este estudio, los autores construyeron un panel de empresas formales usando datos administrativos de la planilla integrada de liquidación de aportes (PILA).

de las necesidades básicas insatisfechas, el índice de calidad de vida y el índice de exclusión. Al respecto, sostienen Garay y Medina (2007):

Para el caso colombiano se confirma la hipótesis de que no migran los más pobres, más aún cuando las restricciones que impone la migración internacional, en términos de desplazamiento de gran distancia, diferencias de lengua y costumbres, entre otros, implican altos costes económicos (viaje, instalación, etc.) que resultan particularmente onerosos y difíciles de enfrentar para la población con precarios ingresos, bajos niveles de educación y carácter rural semiurbano. (...) resulta claro que la crisis económica de finales de los noventa (...) funcionó como contexto de oportunidad en el que solamente ciertos actores específicos lograron activar sus redes sociales y familiares para emigrar a diversos países (p. 42).⁹⁹

Según el censo de 2005, el Valle del Cauca participó con el 23,1% de los hogares colombianos que reportaron que al menos uno de sus miembros había emigrado al exterior. Le siguen Bogotá (17,6%), Antioquia (13,7%), Risaralda (6,9%) y Atlántico (5,8%), entre otros. Cuando se tiene en cuenta el índice de experiencia migratoria,¹⁰⁰ Risaralda ocupa el primer lugar (3,2), seguido por Quindío (2,4) y Valle del Cauca (2,3) (Garay y Medina, 2007).

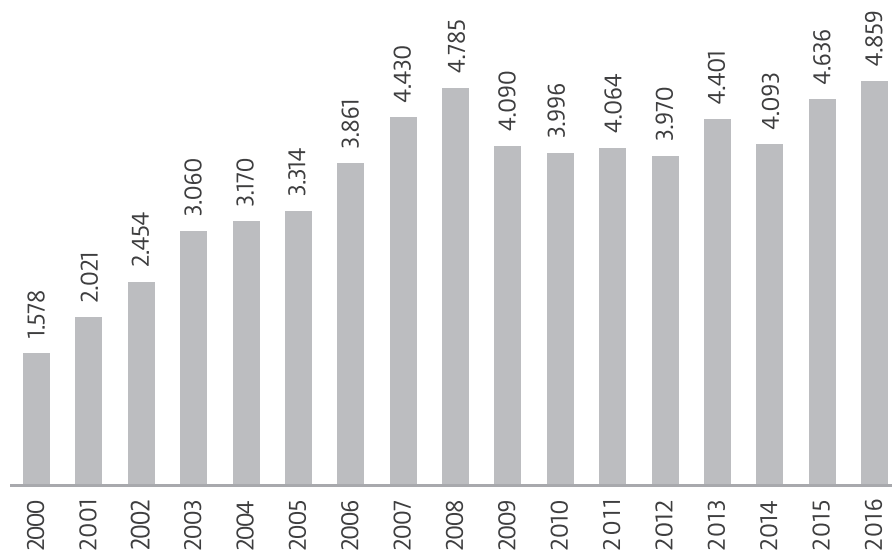
Remesas, el petróleo del Valle del Cauca

Como resultado de la emigración internacional, el valor de las remesas que los colombianos envían a sus familiares ha adquirido una gran importancia económica. En 16 años, el valor en dólares se triplicó, pasando de USD 1.578 millones en 2000 a USD 4.859 millones en 2016 (Gráfico 4.14).

⁹⁹ Para el caso de Venezuela, sin embargo, y en parte por la proximidad geográfica, el perfil educativo de la mayoría de colombianos que migraron hacia este país es diferente.

¹⁰⁰ El índice se calcula como la relación entre la proporción de hogares con experiencia migratoria en el departamento respecto del total de hogares colombianos con experiencia migratoria y la proporción de hogares del departamento en el total de hogares en el país.

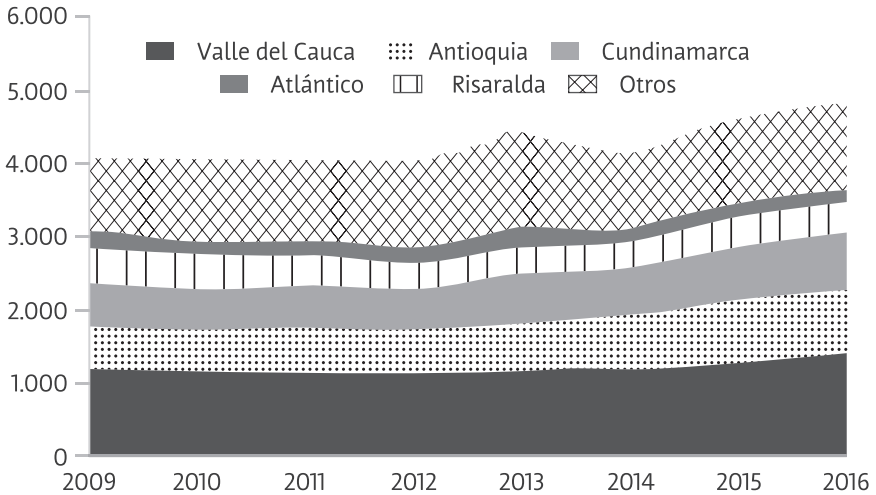
Gráfico 4.14. Valor de las remesas recibidas en Colombia (USD millones) 2000 - 2016



Fuente: Banco de la República - Elaboración propia.

En 2008, por ejemplo, las remesas ascendieron a USD 4.785 millones, equivalentes al valor de las exportaciones colombianas de carbón, 2,5 veces el valor de las de café y 5,5 veces el de las de ferróníquel de ese mismo año. Como consecuencia de la crisis económica de la Unión Europea, especialmente de España (donde la tasa de desempleo superó el 22% entre 2011 y 2014), al menor ritmo de crecimiento de EE.UU. y a la crisis en Venezuela, las remesas experimentaron un retroceso después de 2008; sin embargo, desde 2015 volvieron a dinamizar su flujo.

En el contexto departamental, las cifras de remesas están disponibles desde 2009 y muestran que los hogares del Valle del Cauca son los principales receptores de estos giros en Colombia. Entre 2009 y 2016 recibieron 28% del total de remesas que llegaron al país (Gráfico 4.15). Este resultado guarda correspondencia con los registros sobre emigración internacional, donde los hogares del Valle del Cauca fueron los que más participaron en el total de hogares colombianos que contaban con al menos un familiar que había emigrado al exterior (23,1%, según el censo de 2005).

Gráfico 4.15. Valor de las remesas (USD millones) 2009 - 2016

Fuente: Banco de la República - Elaboración propia.

133

Las remesas son de gran importancia para la economía del Valle del Cauca. En 2016, los envíos de dinero desde el exterior al Departamento ascendieron a USD 1.407 millones y representaron cerca del 75% de las exportaciones totales; fueron 7 veces las exportaciones de azúcar y 7 veces las de confitería.¹⁰¹ Asimismo, el valor de las remesas procedentes de EE.UU. y España fue el doble de lo que el Departamento le exportó al primero y 7 veces lo que le vendió al segundo.

Después del Valle del Cauca, los otros grandes departamentos receptores de giros entre 2009 y 2016, fueron: Antioquia (16,6%), Cundinamarca (incluyendo Bogotá) (15,7%), Risaralda (10,7%) y Atlántico (4,5%). Al dividir el valor de las remesas recibidas en 2016 por el número de habitantes de cada uno de los departamentos, el orden cambia ligeramente: Risaralda (USD 440), Valle del Cauca (USD 302), Quindío (USD 281) y Antioquia (USD 127).¹⁰²

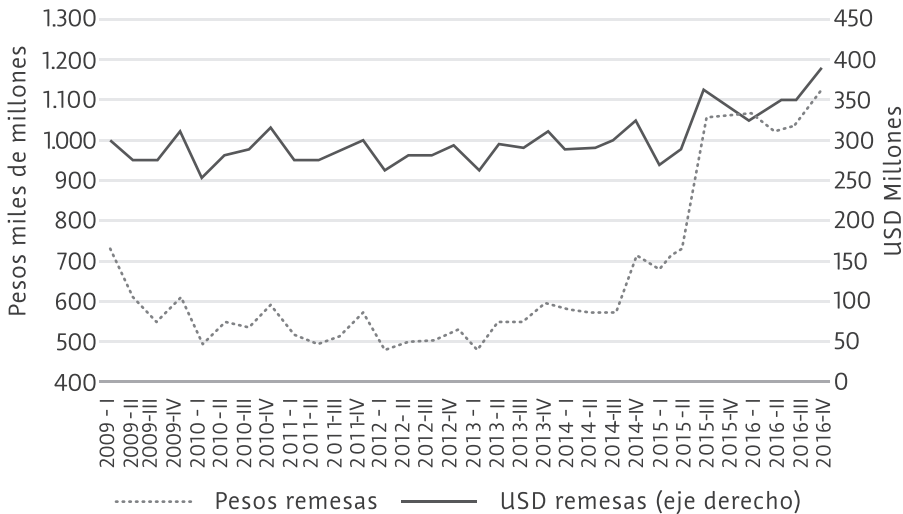
De otra parte, EE.UU. (39,5%), España (22,3%), Chile (8,8%) y Reino Unido (3,7%) fueron los países donde se originó la mayor proporción de las remesas que recibieron los hogares del Valle del Cauca en 2016.

¹⁰¹ En 2015, las remesas representaron 4,5% del PIB del Valle del Cauca.

¹⁰² Entre 2007 y 2015, el 11,66 % de los hogares en Risaralda recibieron remesas, 8,2 % en Quindío y 7,4% en el Valle del Cauca (Bonilla, 2016).

Con la devaluación del peso colombiano desde mediados de 2014, los hogares receptores de remesas aumentaron significativamente su capacidad de compra. Así, mientras su valor aumentó 21,6% en dólares entre 2013 y 2016, el valor en pesos lo hizo en 98,3%: de \$2,2 billones en 2013 a \$4,3 billones en 2016 (Gráfico 4.16).

Gráfico 4.16. Remesas recibidas por el Valle del Cauca (USD–Pesos) 2009 - 2016



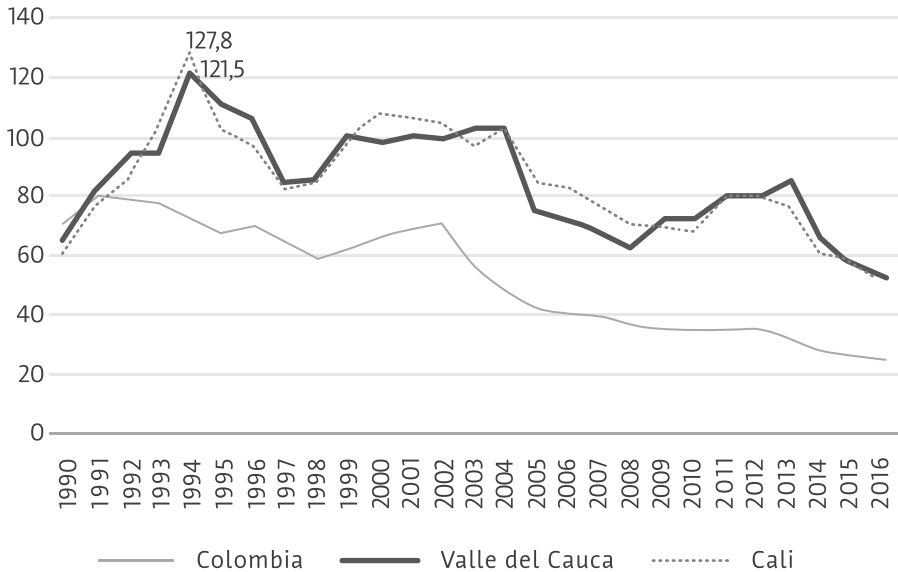
Fuente: Banco de la República - Cálculos propios.

Los desafíos sociales

Sin duda, tal como se ha presentado en las secciones anteriores, en los últimos 25 años, Colombia y en especial el Valle del Cauca lograron avances notables en el frente social. Sin embargo, el Departamento aún enfrenta tres grandes retos, además de la ya mencionada calidad educativa: la persistencia de la violencia, la informalidad laboral y la insuficiente cobertura pensional (estos dos últimos, comunes a todo el país).

Sobre el primer reto, si bien en el Departamento se ha reducido la tasa de homicidios en las últimas dos décadas (de 127,8 por cada 100.000 habitantes en 1994 a 51,2 en 2016), aun registra niveles muy altos frente al agregado nacional (25,1 en 2016) (Gráfico 4.17). Fenómenos como el narcotráfico y las pandillas urbanas juegan un papel importante para explicar la persistencia de esta violencia.

Gráfico 4.17. Tasa de homicidios (100.000 habitantes) – Cali, Valle del Cauca y Colombia 1990 - 2016



Fuente: Ministerio de Defensa Nacional - Elaboración propia.

La informalidad laboral ha presentado un descenso en los últimos nueve años en Cali, pasando de 52,1% en 2007 a 48,5% en 2016. No obstante, este indicador sigue siendo muy alto, lo que afecta negativamente la productividad y el crecimiento potencial de la economía. De igual forma, una alta informalidad impide que más trabajadores accedan a mejores condiciones de seguridad social.

Precisamente, en materia de protección financiera para la vejez, según cifras de la Encuesta de Calidad de Vida del DANE, entre las personas que tenían un empleo en el Valle del Cauca en 2015, menos de la mitad (44,4%) se encontraba afiliada a un fondo de pensiones; cifra superior a la registrada en el total nacional (38,2%). Esto constituye un claro desafío tanto para la región como para el país. Como ya se presentó al principio de este capítulo, la proporción de adultos mayores es cada vez más representativa en el total de la población, lo que agravaría la situación en el futuro, al dejar un porcentaje considerable de personas sin recursos de sostenimiento para una vejez digna.

Mientras llegaba el futuro

Capítulo 5

Las nuevas apuestas productivas

Las condiciones macroeconómicas registradas desde principios del siglo XX en Colombia, marcadas por pronunciados periodos de revaluación e inestabilidad cambiaria, representaron el debilitamiento de algunos sectores, pero también, el reacomodo y consolidación de diferentes ramas productivas en el Valle del Cauca.

Durante el periodo de implementación de las reformas ‘aperturistas’ sobre la economía colombiana a partir de 1990, e incluso durante el auge minero-energético registrado en varias de las principales economías latinoamericanas desde 2003 hasta mediados de 2014, múltiples empresas locales, de capital extranjero o provenientes de otras regiones del país lograron prosperar en el Valle del Cauca y en los municipios del norte del Cauca. En este contexto, varias de las actividades manufactureras, agroindustriales y de servicios del Departamento alcanzaron una destacada importancia en la economía nacional.

De esta forma, la apertura económica contribuyó a que el tejido empresarial del Departamento evolucionara, diversificándose y sofisticando su portafolio de bienes y servicios, en especial, en aquellos donde se advertían ventajas competitivas frente a otras regiones.

Alrededor de estas estructuras productivas se configuraron clusters empresariales, en los que participan empresas de todos los tamaños y de distintos sectores, que hoy representan una extraordinaria oportunidad para avanzar en la generación de riqueza y el mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes del Valle del Cauca.

Los clusters del Valle del Cauca

Antecedentes

En línea con los desarrollos teóricos de Porter (1990 y 1998), las cámaras de comercio de Medellín y de Bogotá avanzaron desde principios del siglo XXI en la definición de una agenda de trabajo enfocada en el impulso de la competitividad regional de algunas de las actividades productivas que se desempeñaban en sus territorios bajo la lógica de clusters. Es necesario aclarar que los clusters empresariales constituyen la agrupación de firmas que participan, compitiendo en un mismo sector o segmento de mercado y que se encuentran próximas geográficamente y tienen el potencial de colaborar a través de actividades, en programas o proyectos para ser más competitivos.

El liderazgo de Medellín y Bogotá impulsó al desarrollo de programas similares en Barranquilla y Bucaramanga a finales de la primera década del siglo, estrategia que fue promovida en el país por el programa de Cadenas Productivas de iNNpulsa-Colombia, institución adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, creada en 2012 para la promoción del emprendimiento, la innovación y la productividad de algunos sectores.

En el año 2013, bajo la coordinación de la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca y con el apoyo de iNNpulsa-Colombia, las siete cámaras de comercio del Departamento realizaron un ejercicio de priorización que permitió identificar a la agroindustria de frutas frescas como una apuesta productiva regional.

La Cámara de Comercio de Cali inició su programa de Iniciativas Cluster en enero de 2014, tomando como referencia el trabajo adelantado en años anteriores por un grupo de investigadores de varias universidades del Departamento coordinado por la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca. Fue así como de la mano de la Gobernación, Alcaldía de Cali, gremios regionales, universidades, centros de investigación y desarrollo y las otras seis cámaras de comercio del Departamento se lograron identificar las nuevas apuestas productivas regionales.

Los clusters identificados en el Valle del Cauca corresponden a industrias con demandas globales crecientes, impulsadas por ajustes en los patrones de consumo inducidos por factores como el aumento de la población mundial de ingresos medios, aumento del poder adquisitivo de los hogares, envejecimiento de la población, hábitos de consumo más saludables e incentivos para el aprovechamiento de fuentes de energía renovables. Tras un proceso de caracterización y análisis de

las ventajas competitivas de las empresas ubicadas en la región, relacionadas con diversas actividades productivas e industrias modernas, fueron identificadas cinco agrupaciones empresariales que cumplieran con los requisitos de alta densidad, importante dinámica de crecimiento económico, relativa sofisticación tecnológica y grandes oportunidades de mercado en el mediano y largo plazo.

De esta forma, los clusters de Bioenergía, Excelencia Clínica, Macrosnacks, Belleza y Cuidado Personal y Proteína Blanca, además de la cadena productiva de Frutas Frescas, fueron catalogados como las nuevas apuestas productivas del Departamento, decisión que fue ratificada formalmente por el Comité Ejecutivo de la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca en abril de 2014. Además, en mayo de este mismo año, con el acompañamiento del profesor Michael Porter, fue presentado el programa de Iniciativas Cluster en el que el Departamento trabajaría con las cinco agrupaciones empresariales identificadas, tomando como referencia la experiencia de otras regiones y los avances metodológicos en el trabajo de este tipo de programas.

Los empresarios líderes de estas seis industrias lograron definir los planes de acción a lo largo de 2014 y principios de 2015 con el acompañamiento de un equipo consultor especializado y el equipo técnico de la Cámara de Comercio de Cali. Los planes de acción corresponden a la priorización de actividades y proyectos que impulsarían la competitividad de las empresas de la región relacionadas con estas actividades productivas. Posteriormente, con el apoyo de la Alcaldía de Cali, en agosto de 2016 iniciaría el trabajo de la Iniciativa Cluster de Sistema Moda que logró definir su plan de acción en diciembre de este mismo año, completando de esta manera un total de siete iniciativas tipo cluster en el Departamento, seis de ellas coordinadas por la Cámara de Comercio de Cali más la de Frutas Frescas, que sería coordinada por Asocámaras con el apoyo de las siete Cámaras de Comercio del Departamento.

Bioenergía

El cluster de Bioenergía corresponde a las empresas relacionadas con el proceso de generación de energía eléctrica, biogás y biocombustibles a partir de biomasa (vegetal, forestal, animal y residuos urbanos), las empresas involucradas en su comercialización y distribución, así como sus proveedores y la industria auxiliar especializada. Este cluster está conformado por 2.889 empresas, de las cuales 2.700 son agricultores, y 189 que se agrupan en 9 eslabones: destilación,

distribución y comercialización, equipos eléctricos, servicios de ingeniería, semillas y fertilizantes, transporte y logística, maquinaria agrícola, generación y producción de biomasa, que en conjunto registraron ventas en 2015 por \$ 5,3 billones y un crecimiento de 28,1% frente a 2014. Se debe destacar que según el Censo Nacional Agropecuario (DANE – 2014), el Valle del Cauca, con menos de 2% del territorio nacional, es el segundo productor agropecuario de Colombia, aportando 9,6% de la producción nacional.

El potencial de crecimiento de la producción de biocombustibles, biogás y bioelectricidad radica en que el Valle del Cauca cuenta con importantes empresas agroindustriales, pequeñas y medianas empresas agrícolas y pecuarias que generan como subproductos los insumos para estas actividades. Las oportunidades de mercado y los beneficios ambientales asociados a la producción de bioenergía han impulsado la construcción de plantas de este tipo en varios países en las últimas tres décadas. La reducción en las emisiones de gases efecto invernadero, la reducción de la contaminación del aire en las ciudades y la generación de actividad económica en torno a actividades agrícolas y pecuarias, han motivado a las principales economías del mundo a impulsar esta industria.

La agroindustria del Valle del Cauca registró un importante ajuste en su estructura debido a las condiciones del proceso de apertura económica. Las ventajas competitivas del sector azucarero, soportadas en la sofisticación del cultivo y procesamiento industrial de la caña de azúcar, impulsaron el desplazamiento de otros cultivos en la región del valle geográfico del río Cauca. De esta forma, el área sembrada en caña de azúcar en el Departamento pasó de 107 mil en 1990 a 202 mil hectáreas en 2015.

El aprovechamiento del bagazo de la caña de azúcar como combustible para la generación de energía eléctrica en el Valle del Cauca se remonta a 1928, pero fue a finales de la década de los noventa, tras la ampliación del área sembrada de caña y la capacidad de molienda de los ingenios azucareros que dio inicio a un crecimiento importante de la generación de energía eléctrica a partir de biomasa en la industria. Los ingenios La Cabaña e Incauca alcanzaron en 1997 capacidades de generación de excedentes de energía eléctrica, lo cual les permitió incursionar en el mercado de la energía como generadores.

Por otra parte, la política nacional de oxigenación de combustibles fósiles, impulsada por la Ley 693 de 2001 promovió la producción de bioetanol y biodiesel en el país. En 2005 inició la operación de las dos primeras destilerías de etanol en Incauca y Providencia. Al año siguiente se sumaron las destilerías de los ingenios Manuelita, Mayagüez y Risaralda. En la actualidad, con la puesta en marcha de

la planta de Riopaila Castilla en Zarzal, existen 6 destilerías de biocombustibles en la región del valle geográfico del río Cauca, las cuales abastecen el 100% del mercado nacional de etanol con una mezcla de 10% en la gasolina de municipios de más de 100 mil habitantes.

En 2015, la región ya era la principal productora nacional de bioenergía con una capacidad de generación de energía a partir de biomasa de 237 megavatios y 456 millones de litros anuales de etanol. Esta posición se consolidaría al cierre de 2017 con la ampliación de la capacidad de producción de biocombustibles y de generación de algunos ingenios azucareros y la incursión de dos empresas avícolas en la generación de energía eléctrica y biogás.

El proceso de consolidación y diversificación del cluster fue impulsado en el año 2007, cuando comenzó la operación de la planta de generación de energía eléctrica a partir de biogás por parte de las Empresas Municipales de Cali (Emcali), que utilizaba como insumo los residuos de la planta de tratamiento de aguas residuales.

En el plan de acción de dicha Iniciativa se han considerado la energía eléctrica y al biogás como los dos ejes estratégicos. A partir de biomasa (residuos vegetales, desperdicios animales, residuos forestales y urbanos, entre otros) existe la oportunidad de realizar procesos de cogeneración y trigeneración para obtener energía eléctrica (bioelectricidad).

En noviembre de 2015 se inició la ejecución del proyecto “Nuevos modelos de negocio para las empresas de la Iniciativa Cluster de Bioenergía del valle geográfico del río Cauca” junto con 16 empresas de la región de los sectores de energía, metalmecánica, azucarero, papelerero y avícola. Este proyecto fue cofinanciado por iNNpulsa-Colombia y contó con el respaldo técnico del Centro de Investigación de la Caña de Azúcar en Colombia (Cenicaña) y la Federación Nacional de Avicultores de Colombia (Fenavi), su objetivo fue estructurar nuevos modelos de negocio para las empresas de la Iniciativa Cluster, soportados en la utilización de fuentes de biomasa disponibles en el valle geográfico del río Cauca.

Los resultados del trabajo adelantado por la Universidad Nacional – Sede Palmira y la firma consultora PwC mostraron que el potencial regional de producción adicional de energía eléctrica a partir de biomasa en la región es mucho mayor al actualmente registrado. Esto obedece a que las empresas papeleras, forestales, frutícolas, porcícolas y avícolas han escalado su producción al punto de que se hacen factibles técnica y financieramente los proyectos de generación a partir de sus residuos y subproductos.

Excelencia Clínica

El cluster de Excelencia Clínica está conformado por las empresas relacionadas con la producción de bienes y prestación de servicios clínicos/médicos especializados en el Valle del Cauca. Se han identificado 526 empresas; en 2015, el 93,2% de ellas estaban en el área metropolitana de Cali (490 empresas), 2,7% en Tuluá (14 empresas) y 1,3% en Buga (7 empresas).

En 2015, el conglomerado de las empresas del cluster facturó \$8,3 billones y registró un crecimiento de 6,8% frente a 2014. En 2015, las ventas fueron equivalentes a cerca del 1,0% del PIB nacional y 11% del PIB del Valle del Cauca. Dichas empresas están distribuidas en 12 segmentos de negocio: clínicas y hospitales, centros especializados, clínicas estéticas, comercio de medicamentos, empaques y gráficas, equipos médicos, insumos médicos, productos farmacéuticos, prótesis e implantes, químicos, servicio de apoyo y servicios relacionados. El valor de las exportaciones ascendió en 2016 a USD 84,5 millones y representaron 19,0% del valor total de las exportaciones nacionales de este tipo.

El segmento de clínicas y hospitales, ofrece una amplia gama de servicios que van de baja y media a alta complejidad. En cuanto a alta complejidad, especialidades como: neurocirugía, cardiovascular, oncología, ortopedia y trasplantes cuentan con reconocimiento nacional e internacional.

Sobre los servicios de clínicas estéticas, los procedimientos de cirugía reconstructiva, liposucción, y tratamientos posquirúrgicos son algunos en los cuales las empresas del cluster tienen reconocimiento y prestigio. Para la prestación de estos servicios especializados de cirugía plástica y tratamientos estéticos, algunas clínicas se han integrado en su operación con los centros médicos que realizan procedimientos de mayor complejidad.

En cuanto a la industria auxiliar, esta comprende las empresas relacionadas con insumos, equipos médicos, prótesis e implantes, y su participación es fundamentalmente a través de la comercialización. En este segmento, las multinacionales e importadoras tanto locales como nacionales lideran el mercado sin mayor desarrollo local de productos.

En relación con la industria farmacéutica, la mayoría de las empresas del cluster compiten con productos genéricos; sin embargo, algunas compañías invierten en el desarrollo de moléculas propias y hay un avance inicial en proyectos en conjunto con universidades para la formación de talento humano especializado. De manera destacada, en este cluster las universidades y los centros

de innovación e investigación regionales juegan un papel fundamental. Otros clusters empresariales exitosos del mundo, también enfocados en el desarrollo de actividades de excelencia clínica, muestran que su enfoque de desarrollo debe dirigirse hacia la excelencia en especialidades, la gestión integral de la enfermedad y la generación de conocimiento basado en la investigación.

La tradición de las empresas e instituciones del cluster de Excelencia Clínica se remonta a la primera mitad del siglo XX. En 1925 se fundó en Cali la primera clínica, que prestaba diferentes servicios como rayos X, ginecología, medicina interna y cirugía; posteriormente, en 1938 se fundaría la Clínica de Occidente. Para la siguiente década, ya estaba instalada en el Departamento la empresa multinacional farmacéutica American Home Products Inc. En 1945 se fundó la Universidad Industrial del Valle, hoy denominada Universidad del Valle, cuya facultad de medicina inició en 1951 con el apoyo de las universidades de Tulane, Cornell, Harvard y Columbia. La construcción del Hospital Universitario del Valle se inició en 1936 y se inauguró en 1956. En 1954 se instaló en Cali el Laboratorio Bayer y para final de esa década arribó la multinacional Bristol Myers Squibb, una de las compañías farmacéuticas más grandes del mundo con presencia en 38 países.

Posteriormente, en las décadas del 60 y 70 fueron creadas la Cooperativa de Médicos del Valle del Cauca (Coomeva), el Centro Médico Imbanaco, además de las universidades Santiago de Cali, Javeriana de Cali, ICESI y la seccional de la Universidad Libre de Cali, que actualmente cuentan con programas de medicina. Cabe anotar que en 1982 se constituyó la Fundación Valle del Lili.

Desde la alianza entre la Universidad del Valle y el Hospital Universitario del Valle se han registrado otras alianzas estratégicas, cuyos ejemplos más actuales son las que existen entre la Fundación Valle del Lili con la Universidad ICESI y del Centro Médico Imbanaco con la Universidad Javeriana.

En la actualidad, el cluster de Excelencia Clínica del Valle del Cauca cuenta con 6 de las 20 principales farmacéuticas del país, entre ellas la más grande de capital nacional (Tecniquímicas), las cuales registraron un crecimiento de sus ventas de 5,6% entre 2014 y 2015. En el cluster están dos de las cajas de compensación más grandes del país y que operan en el suroccidente colombiano: Comfandi y Comfenalco, que cuentan con centros médicos para la operación de sus respectivas Entidades Promotoras de Salud (EPS). Además, en la región opera la unidad de salud de Coomeva, grupo empresarial con varias unidades de negocio relacionadas con la prestación de servicios de salud, con presencia en 1.050 municipios de Colombia y que cuenta con más de 275 mil asociados.

En 2015, Coomeva era una de las 50 empresas más grandes del país.

La fortaleza competitiva de la región en la prestación de servicios especializados de cuidado de la salud y la realización de procedimientos quirúrgicos de alta complejidad se ve representada en los resultados del escalafón elaborado por la revista *América Economía* de Chile sobre las mejores clínicas y hospitales de Latinoamérica, en el cual se destacaron en 2016 la Fundación Valle del Lili (posición 3) y el Centro Médico Imbanaco (posición 13) (Tabla 5.1).

Tabla 5.1. Ranking de las 15 mejores clínicas y hospitales de Latinoamérica 2016

Puesto	Hospital / Clínica	País	Ciudad
1	Hospital Israelita Albert Einstein	Brasil	Sao Paulo
2	Clínica Alemana	Chile	Santiago
3	Fundación Valle del Lili	Colombia	Cali
4	Hospital Samaritano de Sao Paulo	Brasil	Sao Paulo
5	Hospital Italiano de Buenos Aires	Argentina	Buenos Aires
6	Hospital Clínica Bíblica	Costa Rica	San José
7	Fundación Cardioinfantil	Colombia	Bogotá
8	Fundación Cardiovascular	Colombia	Bucaramanga
9	Hospital Pablo Tobón Uribe	Colombia	Medellín
10	Hospital Universitario Austral	Argentina	Buenos Aires
11	Clínica Internacional	Perú	Lima
12	Hospital Médica Sur	México	C. de México
13	Centro Médico Imbanaco	Colombia	Cali
14	Clínica Ricardo Palma	Perú	Lima
15	Hospital Alemao Oswaldo Cruz	Brasil	Sao Paulo

Fuente: Revista *América Economía* - Elaboración propia.

En el contexto nacional, el desempeño destacado de los centros médicos de Cali se ve reflejado en el ranking de reputación institucional realizado por la firma Merco en 2016, en donde la Fundación Valle del Lili ocupa la primera posición y el Centro Médico Imbanaco, la quinta. También se destacan la Clínica de Occidente (23) y el Hospital Universitario del Valle (24) (Tabla 5.2).

Tabla 5.2. Ranking de las 15 clínicas y hospitales de Colombia con mejor reputación 2016*

Puesto	Hospital / Clínica	Ciudad
1	Fundación Valle del Lili	Cali
2	Fundación Santa Fe	Bogotá
3	Hospital Pablo Tobón Uribe	Medellín
4	Fundación Cardioinfantil	Bogotá
5	Centro Médico Imbanaco	Cali
6	Hospital Universitario San Vicente	Medellín
7	Fundación Clínica Shaio	Bogotá
8	Fundación Cardiovascular	Bucaramanga
9	Clínica del Country	Bogotá
10	Clínica de Marly	Bogotá
11	Instituto Nacional de Cancerología	Bogotá
12	Clínica Colsanitas	Bogotá
13	Hospital Militar Central	Bogotá
14	Clínica Medellín	Medellín
15	Clínica Coven	Neiva

Fuente: MERCO, Estudio de reputación empresarial para el sector salud en Colombia 2016 – Elaboración propia.

* El ranking mide la calidad de los centros médicos, teniendo como factores principales la seguridad y dignidad del paciente, el capital humano y la capacidad instalada.

En abril de 2017, el Centro Médico Imbanaco recibió la acreditación de calidad de la Joint Comission, convirtiéndose así en la quinta clínica del país en obtener este certificado y la primera en la ciudad de Cali.

Los proyectos priorizados y ejecutados por las empresas durante los dos primeros años de trabajo del cluster estuvieron orientados a la promoción de acreditaciones de calidad y procesos para la atención de pacientes extranjeros, así como el fortalecimiento de las unidades de innovación. En 2016, se inició la ejecución de un ambicioso proyecto de desarrollo empresarial que tenía como objetivo consolidar las unidades de innovación de cinco de las principales clínicas del Departamento, así como explorar el desarrollo y exportación de nuevos productos y servicios.

Macrosnacks

El término Macrosnacks hace referencia a los alimentos procesados y bebidas no alcohólicas, que no requieren preparación, listos para consumir y de fácil acceso para el consumidor. El consumo mundial de este tipo de productos ha estado en aumento en las últimas décadas y las tendencias de consumo en los hogares latinoamericanos, asiáticos y africanos permite estimar que este patrón se mantendrá en los próximos años. En Chile y México, el consumo per cápita de confitería en 2015 fue de USD 36 y USD 27, respectivamente, frente a un valor de USD 9 en Colombia en el mismo año. Por su parte, el consumo per cápita de frituras y frutos secos en EE.UU., sumó USD 140 en 2015, frente a USD 52 en Europa Occidental y apenas USD 21 en Colombia, en el mismo año.

El cluster de Macrosnacks en el Valle del Cauca se compone por 197 empresas que participan en los mercados de confitería, frituras y extruidos, frutos secos, productos horneados, galletería, frutas empacadas, heladería, bebidas no alcohólicas y lácteos, además de la industria auxiliar como la de empaques y saborizantes, entre otros. Este cluster ha logrado consolidarse en la economía regional con ventas equivalentes a 9,5% del PIB del Valle del Cauca en 2015 (\$7,2 billones) frente a 8,7% en 2010. Las exportaciones de las empresas que participan en este cluster sumaron USD 297 millones en 2016 y registraron un crecimiento de 3,9% frente a 2015, representando 16% de las exportaciones totales del Valle del Cauca ese mismo año (10,8% en 2010).

El desarrollo productivo del Valle del Cauca ha estado marcado por el liderazgo nacional en la producción de alimentos. La evolución agroindustrial en torno a la caña de azúcar que ha caracterizado al Departamento y al norte del Cauca desde inicios del siglo XX permitió, entre otras cosas, la consolidación de nuevas empresas en la industria alimenticia.

El surgimiento de nuevos segmentos de negocio en esta industria, relacionados con la producción de otros bienes agroindustriales en la región como lácteos, maíz, arroz y diversas frutas, entre otros, estuvo apalancado en la disponibilidad de materias primas básicas para la producción de alimentos, un tejido empresarial relativamente sofisticado, una creciente población urbana y la ubicación geográfica de la región. De esta forma, empresas de capital local como Dulces del Valle (1926) y Colombina (1927) y otras de capital extranjero como Nestlé (1944) y Adams (1954) iniciaron operaciones en la región.

La dinámica de la industria de alimentos y su vocación exportadora fueron

fundamentales para incentivar el desarrollo de la industria auxiliar en la región. Los requerimientos de ingredientes (molinería, aceites y extractos), y de empaques y gráficas empezaron a ser atendidos por empresas locales y multinacionales como Carvajal (1904), Ingredion (1942), Smurfit Kappa – Cartón Colombia (1945), La Tour (1952), Harinera del Valle (1956) y Sucroal (1963), entre otras.

Como respuesta a la demanda de formación profesional en la industria de alimentos, se estableció en 1975 el Programa de Procesamiento de Alimentos y Productos Biológicos de la Universidad del Valle, que posteriormente, en 1986, se convirtió en el Programa de Tecnología en Alimentos. Los requerimientos de conocimiento especializado para esta industria y la labor destacada de la Universidad permitieron la apertura del Programa de Doctorado en Ingeniería de Alimentos en 2002 y la Maestría en Ingeniería de Alimentos en 2007.

Esta riqueza y diversidad empresarial emergentes permitieron que en la segunda mitad del siglo XX se establecieran otras empresas de snacks en la región, que impulsaron varios segmentos de negocios de frituras (Yupi, 1978), productos de panadería (Ramo de Occidente, 1978), frutos secos (Manitoba, 1985) y confitería (Aldor, 1991; Confiteca, 1993 y Americandy, 2016).

En la actualidad, el tejido empresarial del cluster está conformado por 15 empresas de confitería, 9 de frituras y extruidos, 5 de frutos secos, 9 de bebidas y lácteos, 80 de panadería, 8 de frutas como snack, 12 de edulcorantes, 12 de molinería, 6 de cultivos de frutas, 15 de aceites y extractos y 26 de otros insumos, empaques y gráficas.

Según Euromonitor, el valor del mercado nacional de Macrosnacks fue USD 6.352 millones en 2015 y registró un crecimiento promedio anual de 3,3% entre 2010 y 2015. Las principales categorías en 2015 fueron bebidas no alcohólicas (USD 3.694 millones) y frituras, extruidos y frutos secos (USD 1.023 millones).

En el caso de la confitería, el mercado nacional en 2015 alcanzó un valor de USD 433 millones con un crecimiento promedio anual de 1,5% entre 2010 y 2015. La categoría líder de confitería fue Confites (bombones, caramelos, mentas) con USD 192 millones en ventas, seguido por Chocolates con USD 171 millones y Gomas de Mascar o Chicles con USD 70 millones.

En 2015, dos de las cinco principales empresas con mayor participación de mercado de confitería en el país operaban en el Valle del Cauca, Colombina (44,4%) y Aldor (3,1%). Por su parte, el líder nacional del mercado de frituras, extruidos y frutos secos fue la multinacional instalada en Bogotá, PepsiCo-FritoLay, que alcanzó una participación de 60,9% del total del mercado, seguido por la vallecaucana Productos Yupi con 11,2% (Colombina 0,5%).

Para este año, 32 de las empresas que participan en el cluster se vincularon en un estudio financiado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para la identificación de brechas de capital humano en términos de competencias transversales y específicas en los perfiles estratégicos para la competitividad del cluster. Este trabajo permitió identificar brechas importantes en las necesidades para las áreas estratégicas de mercadeo, logística, producción y comercio exterior.

También en 2016 se llevó a cabo por parte de la Universidad del Valle un estudio de vigilancia tecnológica que permitió identificar las principales barreras para el desarrollo de esta industria frente a tecnologías, productos e insumos y materiales disponibles en el mercado mundial.

Por otra parte, en junio de 2016 inició la implementación del Proyecto “Plataforma de desarrollo de productos y acceso a nuevos mercados para las empresas del cluster de Macrosnacks”; cofinanciado por iNNpulsa-Colombia y la Cámara de Comercio de Cali. En él participaron cinco empresas de diferentes segmentos de negocio del cluster, que contaron con el acompañamiento de la Escuela de Ingeniería de Alimentos de la Universidad del Valle para el desarrollo de nuevos productos ajustados a las preferencias de un mercado internacional priorizado (California).

Los principales desafíos para este cluster corresponden a la consolidación de un ecosistema regional para el desarrollo de nuevos productos, el acceso a nuevos mercados internacionales y el desarrollo de la industria auxiliar local.

Belleza y Cuidado Personal

El cluster de Belleza y Cuidado Personal está conformado por las empresas relacionadas con la producción de cosméticos y artículos para el cuidado personal, junto a proveedores de empaques, químicos, ingredientes naturales y los distintos canales de distribución. Este cluster en el Valle del Cauca está compuesto por 153 empresas distribuidas en 8 segmentos de negocio que en 2015 facturaron \$4,2 billones y registraron un crecimiento en sus ventas de 15,2% frente a 2014. En particular, las 10 principales empresas productoras de bienes finales registraron ventas por \$3,4 billones en 2015, cifra 14,5% superior a la registrada en 2014.

En el Valle del Cauca están identificadas 40 empresas productoras de bienes finales, 3 de ingredientes naturales, 12 de insumos químicos, 41 de empaques y gráficos especializados para estos productos, 5 empresas de ingeniería y

equipos, además de 14 centros fitness & wellness, 23 centros de tratamiento, y 20 empresas de ventas minoristas.

En 1925 fue fundado en Cali Laboratorios JGB, inicialmente como una farmacia tradicional que incursionó posteriormente en la fabricación de productos de cuidado personal. En 1936, la empresa Yemail & Daphne inició operaciones en Tolú (Sucre), ubicándose luego en Cali donde se posicionó como una de las empresas líder en la fabricación de cosméticos y perfumes en la región.

La industria de Belleza y Cuidado Personal estuvo impulsada por el establecimiento de multinacionales que identificaron al Valle del Cauca como la plataforma de producción y exportación a la región andina. Entre estas se destacan Unilever (1948), Colgate (1954), Reckitt Benckiser (1956), Gillette (1959) y Johnson & Johnson (1968).

De esta forma, un emergente tejido empresarial relativamente sofisticado y diverso en una ubicación geográfica privilegiada, permitió que empresas como Recamier, dedicada a la producción de artículos cosméticos de alto desempeño, y Droguería San Jorge, enfocada en la producción de fórmulas magistrales y productos de cuidado personal, iniciaran operaciones en 1947 y 1956, respectivamente. Por su parte, la empresa Tecnoquímicas trasladó sus plantas de producción al Valle del Cauca en 1957, impulsando la diversificación de los productos de la región y llegando a destacarse como la principal empresa de capital nacional fabricante de artículos de higiene y cuidado personal.

La dinámica de la industria cosmética y su vocación exportadora fueron determinantes para incentivar el desarrollo de la industria auxiliar de la región. Los requerimientos de ingredientes (químicos y naturales), y de empaques y gráficas, empezaron a ser suministrados por empresas locales y multinacionales como Ingredion (1942), SmurfitKappa – Cartón de Colombia (1945), La Tour (1952), Tecnoplast (1959) y Sucroal (1963), entre otras.

El cluster se consolidó en la región impulsado por las externalidades positivas derivadas de la presencia de multinacionales que venían operando por décadas en el Departamento, fomentando la aparición de empresas como Belleza Express (1990), cuya evolución mostró una etapa inicial de distribución exclusiva de marcas internacionales reconocidas (Avigal, Henna, Banana Boat y Freestyle); a partir de la década del 2000 inició la fabricación de productos con marca propia (Aromasense, Sanity, Arrurú, NutriT, entre otros), lo cual le ha permitido crecer de manera destacada.

El dinamismo de esta industria en los últimos años se refleja en que el valor de sus ventas pasó de representar 3,6% del PIB departamental en 2010 a 5,4% en 2015.

Según las cifras de la Superintendencia de Sociedades, entre las 100 principales empresas de la industria de Belleza y Cuidado Personal del país en 2015, las ventas de las empresas vallecaucanas representaron 40% del total nacional, superando el registro de Bogotá (36%), Cundinamarca (19%) y Antioquia (3%).

Respecto a los mercados internacionales, debe destacarse que el Valle del Cauca se ha posicionado como el tercer departamento exportador de productos de belleza y cuidado personal, que llegan a 37 países, entre los que se destacan como principales destinos México, Panamá, Perú, Ecuador y Chile.

Debido a los cambios en los patrones de consumo y al crecimiento de la población de ingresos medios en Colombia y Latinoamérica, existe un amplio margen de crecimiento para las empresas del cluster. Igualmente, las preferencias de los consumidores en economías más desarrolladas se han orientado a productos de origen más natural y con ingredientes exóticos, lo que también representa una oportunidad para la industria local. Por lo pronto, el desarrollo de productos más sofisticados y el fortalecimiento del ecosistema local para el desarrollo de productos son los principales desafíos de esta industria para alcanzar un mayor crecimiento.

Proteína Blanca

El cluster de Proteína Blanca está conformado por las empresas de los sectores avícola y porcícola, además de proveedores de insumos (alimento y medicina animal), industria auxiliar (empaques y maquinaria de refrigeración), junto a los prestadores de servicios como faenado, frigoríficos, procesadores cárnicos y comercializadores.

Los principales productos ofrecidos por las empresas del cluster de Proteína Blanca son huevo tradicional, huevo líquido ultrapasteurizado, en polvo, carne de pollo y cerdo fresco y refrigerado, así como los embutidos. En el Valle del Cauca y norte del Cauca se han identificado 269 empresas vinculadas al cluster, las cuales facturaron \$7 billones en 2015 y registraron un crecimiento en sus ventas de 12,6% frente a 2014.

El tejido empresarial del cluster se compone de 51 empresas de insumos, 2 incubadoras, 109 empresas de levante, 6 productoras de huevo, 1 de faenado, 2 frigoríficos, 3 procesadores integrados, 35 procesadoras de pollo y cerdo, 18 minoristas, 5 mayoristas, 10 grandes superficies y 27 de la industria auxiliar proveedoras de empaques y logística de frío.

El mercado mundial de Proteína Blanca ha registrado un crecimiento importante en los últimos años, impulsado principalmente por la competitividad

de la producción de este tipo de proteína frente a otras de fuente animal. Mientras las importaciones mundiales de carne de pollo aumentaron en promedio 4,5% entre 2010 y 2015, el volumen de la demanda mundial de carne de cerdo se incrementó 1,3% durante el mismo periodo. Situación que ha sido aprovechada por países como Chile y México, que entre 2010 y 2015 aumentaron anualmente sus exportaciones 5,8% y 7,7% en promedio, respectivamente.

Colombia tiene una participación significativa en la producción de Proteína Blanca en Latinoamérica, y en 2016 llegó a representar 5,3%, 7,4% y 12,6% de la producción de cerdo, pollo y huevo en la región, respectivamente. En el país, entre 2011-2016 el crecimiento del volumen de producción de Proteína Blanca fue de 6,1%, liderado por la carne de cerdo (9,7%). El Valle del Cauca es el tercer productor de carne de cerdo y pollo del país, 16,0% y 16,1%, respectivamente, y registró los mayores crecimientos en 2015 y 2016, 21,4% y 14,0% en cerdo y 8,2% y 14,6% en pollo, respectivamente.

La industria avícola del Valle del Cauca inició con la producción de huevo a escala industrial a mediados del siglo XX. Las empresas Santa Anita Nápoles y Avícola Santa Rita fueron fundadas en los años 50. El establecimiento de productores avícolas y porcicultores en el Departamento incentivó la llegada de proveedores de alimentos concentrados como Solla en Buga en 1948. En 1956 fue fundada la empresa comercializadora de vacunas Carval, y en 1962 inició operaciones el laboratorio Laverlam, que sería adquirido por la firma española Calier en 2015.

La llegada de empresas avícolas enfocadas en la reproducción de las aves, sumado al liderazgo nacional que ya tenía el Valle del Cauca en la producción de huevo en los años 80, impulsó el establecimiento de otras empresas dedicadas a algunas actividades relacionadas, como la fabricación de empaques y de maquinaria de refrigeración, entre otras.

En 1983, Carvajal Empaques y Moldeados Andinos de Venezuela crearon Colombiana de Moldeados (Comolsa) única empresa proveedora de empaques especializados para la industria de huevo en la región. Además, durante la década de los 80 se dio el desarrollo de varias avícolas de levante como Pollos Ricachón (hoy Pollos del Galpón) y Pollos El Bucanero, esta última en la actualidad es la principal empresa avícola del Departamento y la segunda productora de carne de pollo más grande de Colombia.

La reducción del área sembrada en maíz y soya al interior del país, debido al auge de las importaciones a mediados de los noventa, generó presiones en la estructura de costos de las empresas que tenían concentrada su actividad

productiva en las regiones centro y oriente. Por esta razón, a principios del siglo XXI, varias empresas productoras de Proteína Blanca expandieron su actividad en el Valle del Cauca, ya que la operación del puerto de Buenaventura y la actividad de empresas productoras de alimentos balanceados representaban ventajas competitivas significativas. Así, empresas como Incubadora Santander en 1998 y Avícola Santander (Mac Pollo) en 2006 ampliaron su operación en el norte del Cauca y en el centro del Valle del Cauca, respectivamente.

Por otra parte, el sector porcícola logró consolidarse en el Valle del Cauca a finales de los años 90, cuando un grupo de poricultores del Departamento decidió unir su experiencia en cría y crear la empresa Cervalle, actualmente la segunda empresa productora de carne de cerdo en Colombia.

El potencial de la industria de Proteína Blanca en el Valle del Cauca evolucionó en las últimas décadas del siglo XX y se extendió al desarrollo de una industria transformadora importante en el contexto nacional. Algunos ejemplos de estas empresas son Alimentos Cárnicos (antes Rica Rondo), Carnes y Derivados, Cervalle, Carnes Frías Enriko y Alimentos La Cali.

Varios factores contribuyeron a la consolidación de la industria de Proteína Blanca en el Valle del Cauca en el contexto reciente de apertura económica. En primer lugar, la operación del nodo portuario de Buenaventura, que incide significativamente en la reducción de costos de transporte de los principales insumos importados (maíz y torta de soya). Factores climáticos como la temperatura y la humedad relativa que disminuyen el estrés de los animales y facilitan su cría, reduciendo costos de este proceso. Las mejores condiciones relativas de conectividad en el Departamento representan ventajas para el transporte de insumos y animales entre las granjas de levante y las plantas de beneficio. Igualmente, el desarrollo de la industria auxiliar como proveedores de empaques, insumos (vacunas y alimentos concentrados), maquinaria de refrigeración y transporte de materia prima, animales y productos finales han acompañado el crecimiento del cluster.

Estas condiciones permitieron que entre 2011 y 2016 la tasa de crecimiento promedio de la producción de carne de cerdo, de pollo y de huevo en el Valle del Cauca haya sido superior al registro nacional: cerdo 15,7% Vs. 9,7%; pollo 13,7% Vs. 6,6%; y huevo 8,0% Vs. 3,8%. De esta forma, en 2016 la producción de huevo, pollo y carne de cerdo de los departamentos de Cauca y Valle del Cauca consolidaron a esta región como la principal proveedora de Proteína Blanca en Colombia.

El trabajo de las asociaciones de productores (Fenavi y PorkColombia) ha impulsado el crecimiento de las empresas a través de programas de mejoramiento

y certificación de mejores prácticas productivas, así como campañas nacionales para la promoción del consumo de este tipo de alimentos.

Como dinámica particular de esta industria en el Departamento, durante las dos primeras décadas del siglo XXI, varias empresas de la industria avícola se asociaron para constituir otras empresas ligadas a los segmentos de negocio del cluster:

Ovopacific: productora de ovoproductos ubicada en el norte del Cauca, nació de la unión de 5 avícolas ponedoras del Valle del Cauca y en la actualidad produce 180 T/Mes de huevo líquido, en polvo y láminas de clara de huevo.

Cointra: especializada en transporte avícola y a granel.

Escala: encargada de la importación de materias primas base para la producción de alimentos concentrados para aves.

La Iniciativa Cluster de Proteína Blanca estableció su plan de acción en diciembre de 2014, estructurado por tres opciones estratégicas: acceso a mercados internacionales de nicho (clientes con criterios de compra especializados), acceso a mercados nacionales especializados (sofisticación de la demanda nacional) y escalamiento de ventas en *commodity* nacional (productores certificados con estándares de calidad).

Las empresas que participan en este cluster tienen la oportunidad de aumentar su participación en mercados internacionales en la medida que desarrollen productos más sofisticados y, de esta manera, escalen su producción hacia segmentos más rentables, diferentes al producto fresco y congelado. Esta tendencia hacia la especialización ha tenido un desarrollo incipiente en el país, donde el mercado nacional de carne procesada y empacada pasó de USD 741 millones en 2015 a USD 775 millones en 2016, representando 0,5% del mercado mundial.

La industria mundial de Proteína Blanca ha evolucionado hacia la producción de alimentos de mayor facilidad para su preparación, características nutricionales saludables y practicidad en su consumo, evolucionando inclusive a la producción de snacks de Proteína Blanca. La acelerada evolución de los patrones de consumo globales representa un reto importante para las empresas, no solo en términos del producto final, sino también en los empaques, estrategias de mercadeo y operación logística.

Sistema Moda

El cluster de Sistema Moda está conformado por las empresas de las industrias de textiles y confecciones, calzado, cuero y marroquinería, joyería y accesorios. En la región se han identificado 1.150 empresas relacionadas con los diferentes eslabones productivos: insumos, industria textil (hilandería, tejeduría, tintorería), diseño, confección, industria del calzado, montaje de eventos, servicios de apoyo, industria de la joyería y accesorios, y comercio.

El surgimiento y desarrollo de la industria en la región tuvo sus orígenes en la visión de un reducido grupo de empresarios que pusieron en marcha empresas para la elaboración de textiles, alimentos, cigarrillos, bebidas gaseosas, cervezas, y demás bienes de consumos no duradero con escasa o nula competencia externa a inicios del siglo XX (Ordoñez, 1998).

La operación del Ferrocarril del Pacífico desde Cali en 1915 permitió que se dieran los primeros pasos en la construcción de fábricas, entre ellas la primera fábrica textil en el Valle del Cauca (Vásquez, 2001). Antonio Dishington, de origen noruego, fundó en 1915 en Cali la fábrica de tejidos de punto y de ropa interior La Garantía (Ordoñez, 1998). El Informe Nacional de Hacienda de 1916 identificó 17 empresas de textiles en todo el país, entre las cuales se destacaban Coltejer (Medellín), Bello (Medellín), Obregón (Barranquilla), Samacá (Samacá) y La Garantía (Cali).

La crisis de 1929 afectó de manera significativa la economía nacional. El impacto más notorio fue la reducción de la capacidad de importación de materias primas, produciéndose así el desabastecimiento en el mercado interno de productos manufacturados, lo que a su vez estimuló la producción nacional, en especial en la industria de textiles, confecciones y la del calzado.

Las políticas proteccionistas que implementó el Gobierno en este tiempo para hacer frente a la precaria situación del mercado externo, permitieron la creación de varias empresas relacionadas con esta industria en el Valle del Cauca, específicamente en Cali. Tejidos de Punto Sport (1932), Industrias Textiles El Cedro (1937) y Croydon del Pacífico (1937) son algunas de las empresas más importantes que iniciaron operaciones en aquel entonces.

La Segunda Guerra Mundial ocasionó un desabastecimiento general de importaciones, tal como sucedió en la crisis del 29. Esta situación impulsó una fase de desarrollo industrial en el país, basada en la sustitución de importaciones y de esta manera, se dio inicio al surgimiento de nuevas fábricas relacionadas con la industria textil, de confecciones y fabricación de calzado en el Valle del Cauca:

Textiles y de la confección: Industrias Perfecto S.A., Calcetería Mariella S.A., Nessim & Cía., Industria Colombo Americana de Tejidos S.A.
Calzado: Fábrica de calzado El Tigre, Solórzano Hermanos, Fábrica de calzado El Pacífico, Fábrica de calzado El Vencedor.

A su vez, en la ciudad nacieron nuevos almacenes dedicados a la comercialización de vestuario como Almacén Triunfo, especializado en sedas; La moda que viene, de Daniel Villegas; 4 Jotas, de José J. Jordán; Almacén Real y Almacén Leticia (Arroyo, 2006).

El proceso de apertura económica iniciado en 1990 facilitó la importación de textiles, confecciones y productos de calzado, lo cual afectaría a estas industrias, que habían emergido en el contexto nacional bajo un esquema de sustitución de importaciones. A junio de 1997, tres importantes empresas fueron convocadas a liquidación obligatoria: C.I. Seccol, Latin Sport y Confecciones Mónaco (Urrea, 2002). Sumándose a las ya liquidadas La Garantía e Industrias de Textiles El Cedro. Sin embargo, en este nuevo contexto de apertura nuevas empresas lograrían destacarse en el mercado local, con importantes inversiones en maquinaria y equipos, lo cual las haría más productivas. De esta forma, Calzado Venus (1999), Quest (2001), Fajas Salomé (2003), Senda (2005) y Evacol (2006), entre otras empresas, se posicionarían en el mercado regional.

Desde entonces, y con el apoyo de las instituciones educativas como la Universidad San Buenaventura (única institución en Cali que ofrece el programa de Diseño de Vestuario a nivel profesional), la Fundación Academia de Dibujo Profesional (FADP), la Caja de Compensación Familiar del Valle del Cauca (Comfandi) y el SENA, que han puesto en marcha programas educativos para la formación de personal calificado para la industria de la moda, junto con la Cámara Colombiana de la Confección, se logró consolidar una red de apoyo y un ecosistema que ha permitido un constante crecimiento de esta industria en el nuevo milenio en Cali y el Valle.

La Iniciativa Cluster de Sistema Moda del Valle del Cauca se consolidó en 2016, impulsada por empresas que participan en los diferentes segmentos de negocio de esta industria: producción de textiles, prendas de vestir, calzado y joyería, insumos, maquinaria y equipo, servicios de apoyo, diseño de modas, y los distintos canales de distribución de estos productos.

La dinámica de la industria de la moda en Colombia y el mundo, impulsó la consolidación del cluster Sistema Moda del Valle del Cauca a finales de la

primera década del siglo XXI, después de que el proceso de apertura económica propiciara un ajuste estructural en la composición de la industria regional, la cual había tenido sus orígenes y logró destacarse en el contexto nacional con el dinamismo del mercado interno.

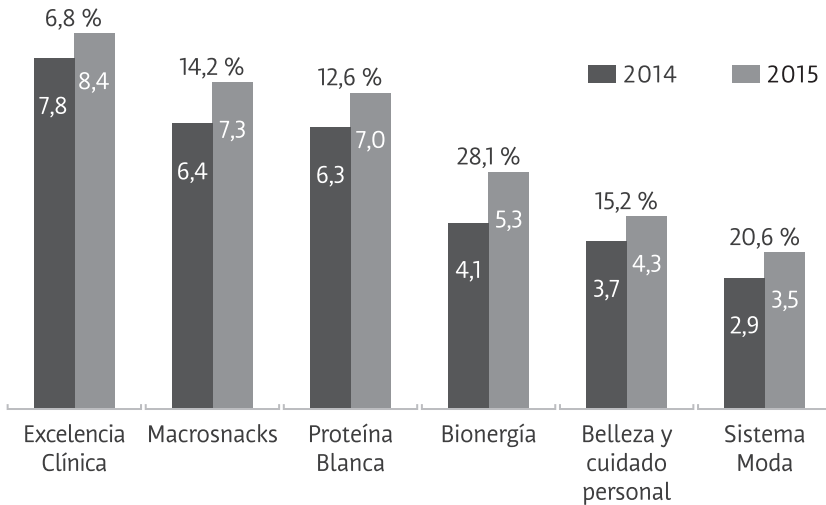
En 2015, el cluster Sistema Moda registró ventas por \$3,4 billones y un crecimiento de 20% frente a 2014. Las empresas de este cluster exportan a más de 60 países y en 2016 sus ventas externas alcanzaron los USD 104 millones. Las empresas de Sistema Moda tienen el potencial de impulsar la internacionalización de la economía regional, sumándose a la destacada actividad exportadora de Macrosnacks y de productos de Belleza y Cuidado Personal.

Los principales retos de este cluster comprenden el desarrollo de productos, colecciones y modelos de negocio, apalancados en estrategias de posicionamiento y ADN de marca, así como la realización de ejercicios de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva para llegar a mercados externos más exigentes.

Importancia de los seis clusters en la economía regional

Las seis Iniciativas Cluster coordinadas por la Cámara de Comercio de Cali (Bioenergía, Proteína Blanca, Excelencia Clínica, Macrosnacks, Belleza y Cuidado Personal y Sistema Moda) correspondían al 5% del tejido empresarial del Valle del Cauca (5.179 empresas) en 2015 y aportaban 34% del total de las ventas de las empresas del Departamento (\$36 billones) (Gráfico 5.1).

Gráfico 5.1. Ventas y tasa de crecimiento (%) de las ventas de los seis clusters del Valle del Cauca 2014 – 2015 (\$ billones)



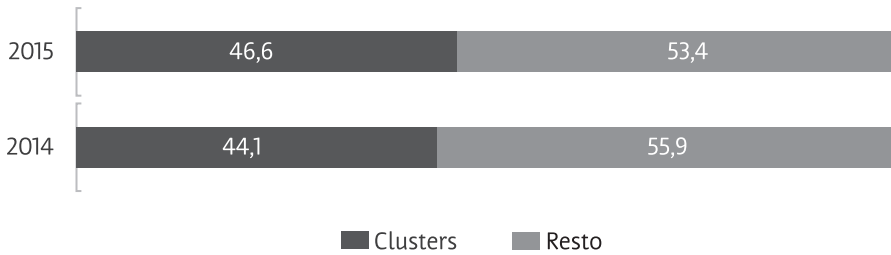
Fuente: Asocámaras – Cálculos propios.

La dinámica de los seis clusters está apalancada, en gran medida, por las grandes empresas de cada uno de los segmentos de negocio. Es así como de las 100 empresas más grandes del Valle del Cauca y norte del Cauca según ventas, 50 están vinculadas a alguna de estas dinámicas empresariales. Estas 50 empresas registraron ventas por \$30 billones en 2015 con un crecimiento de 16,4% frente a 2014.

El comercio exterior de las empresas de los clusters del Valle del Cauca juega un rol importante en la internacionalización del Departamento. Las ventas externas de los 6 clusters sumaron USD 594 millones en 2016, representando 32% del valor total de las exportaciones del Valle del Cauca ese mismo año (en 2010 tuvieron una participación de 25,7%).

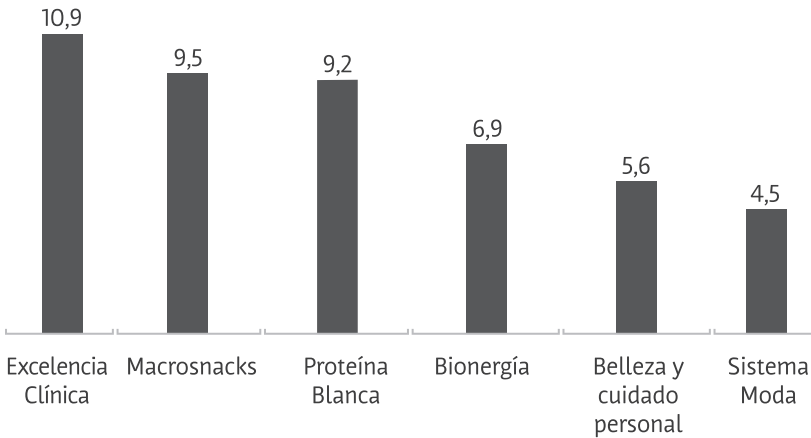
El mayor dinamismo de las empresas relacionadas con los clusters frente al total de la economía regional se refleja en la creciente participación de las ventas sobre el PIB departamental. De esta forma, mientras que en 2014 representaron 44,1% del PIB, en 2015 llegaron a 46,6% (Gráfico 5.2.1 y 5.2.2).

Gráfico 5.2.1. Ventas de las empresas de los seis clusters del Valle del Cauca como porcentaje del PIB departamental 2014 - 2015



Fuente: Asocámaras y DANE – Cálculos propios.

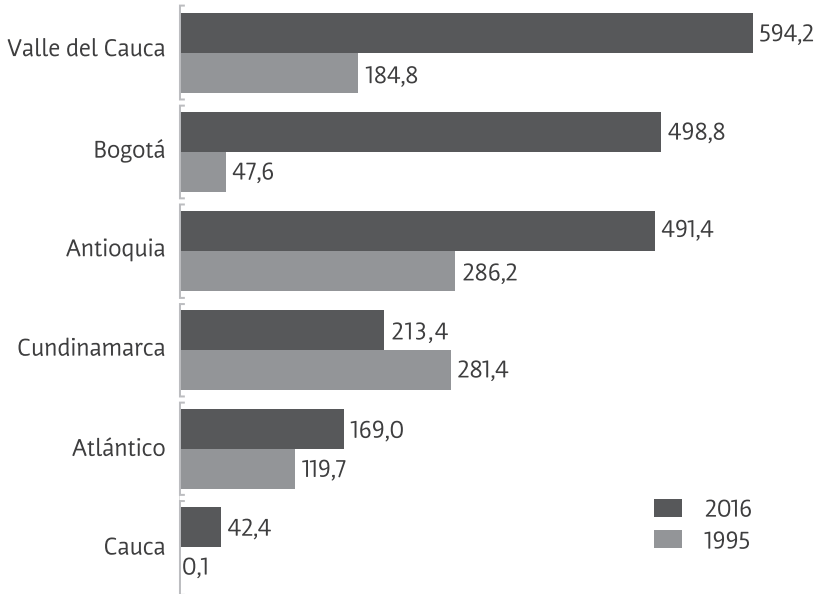
Gráfico 5.2.2. Ventas de las empresas de los seis clusters del Valle del Cauca como porcentaje del PIB departamental 2015



Fuente: Asocámaras y DANE – Cálculos propios.

La evolución de las exportaciones colombianas de productos relacionados con las actividades productivas de los clusters en el Valle del Cauca refleja la existencia de ventajas competitivas en el Departamento, pues en todos los casos, exceptuando el del cluster de Bioenergía, donde no se registra actividad de comercio exterior significativa, el Valle del Cauca muestra un saldo de balanza comercial positiva frente a otros países. El valor de las exportaciones de los clusters en el Valle del Cauca pasó de USD 184,8 millones en 1995 a USD 594,2 millones en 2016 (Gráfico 5.3).

Gráfico 5.3. Exportaciones de productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca* (USD millones) 1995 – 2016

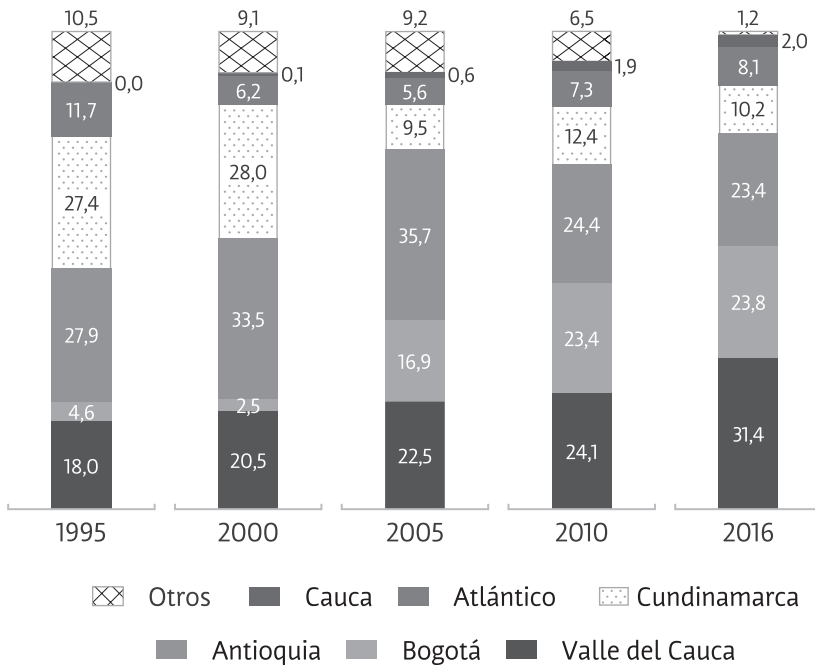


Fuente: DANE – Cálculos propios.

*No incluye Bioenergía.

Las ventajas competitivas del Valle del Cauca en las actividades productivas de los clusters identificados también se ven reflejadas en la dinámica de las exportaciones de los bienes relacionados frente a la registrada en los demás principales departamentos. Mientras que las empresas del Valle aportaban en 1995 el 18% de las exportaciones nacionales de este tipo de bienes, en 2016 este indicador pasaría a 31,4% (Gráfico 5.4). De esta forma, el Departamento se consolidaría como líder nacional en estas actividades, siendo apenas superado por las exportaciones agrupadas de Bogotá y Cundinamarca que pasaron de representar 32% del total nacional de estas exportaciones en 1995 a 34% en 2016.

Gráfico 5.4. Participación (%) en las exportaciones nacionales de productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca* 1995 – 2016

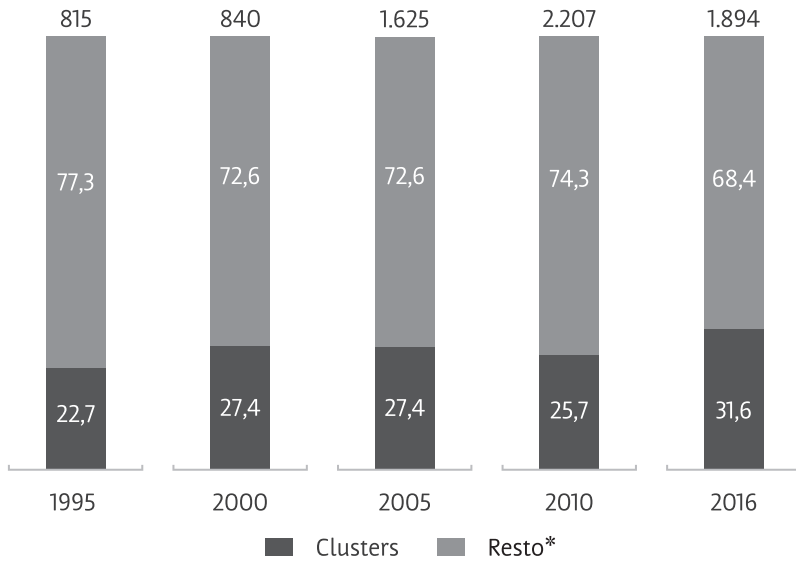


Fuente: DANE – Cálculos propios.

* No incluye Bioenergía.

El mayor dinamismo de las exportaciones de bienes relacionados con la actividad productiva de las empresas de los clusters no implicó una contracción de las exportaciones de otro tipo de productos desde el Departamento. Por el contrario, estas aumentaron, aunque a un menor ritmo y, por esta razón, el valor de las exportaciones de productos relacionados con los clusters pasó de representar 22,7% del total de las ventas externas del Departamento en 1995 a 31,6% en 2016 (Gráfico 5.5).

Gráfico 5.5. Participación (%) de productos relacionados con los clusters en las exportaciones del Valle del Cauca y valor total exportaciones del Valle del Cauca (USD millones) 1995 - 2016

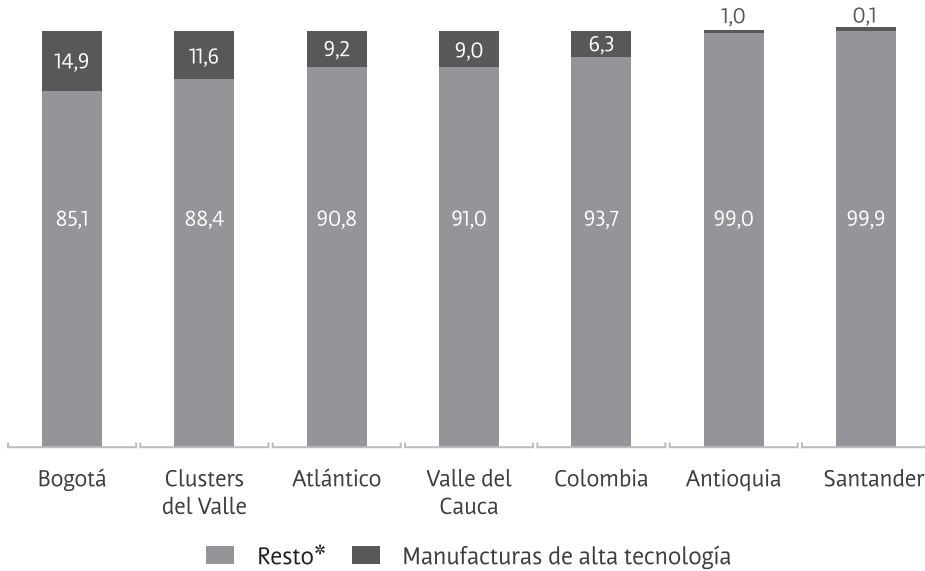


Fuente: DANE – Cálculos propios.

*Exportaciones del Valle del Cauca, diferentes a los productos relacionados con los clusters.

Un hecho destacable de la evolución de las exportaciones de las empresas vinculadas a las distintas industrias de los clusters identificados es que las mismas se han sofisticado y en 2016 el 31,6% de las exportaciones de productos relacionados con estas actividades correspondió a bienes cuyo proceso productivo se caracteriza por la incorporación de alta intensidad tecnológica (Gráfico 5.6). De esta forma, este grupo de empresas relacionadas con los clusters del Departamento corresponde a la segunda estructura exportadora más sofisticada del país, después de la de Bogotá, donde 14,9% de las exportaciones es catalogado como productos de alta intensidad tecnológica.

Gráfico 5.6. Composición (%) de exportaciones según intensidad tecnológica incorporada en los productos 2016



Fuente: DANE – Cálculos propios.

*Manufacturas basadas en recursos naturales y bienes primarios de baja y media tecnología.

En el contexto del proceso de apertura económica iniciado en la década de los noventa, varias agrupaciones empresariales se consolidaron en el Valle del Cauca, apalancadas en la presencia previa de empresas locales y extranjeras que operaban en el Departamento desde mediados del siglo XX. Estas agrupaciones empresariales conformaron clusters productivos que, al vincularse con proveedores y la industria local de apoyo, lograron consolidar ventajas competitivas en el contexto nacional.

En los últimos 25 años, estos clusters han ganado participación en la estructura productiva regional. Además, la dinámica de sus exportaciones y su balanza comercial reflejan ventajas competitivas de las empresas que operan en el Departamento frente a los productores de otros países.

El desarrollo y potenciamiento del tejido empresarial que conforman los clusters identificados y priorizados en el Valle del Cauca permitirán mantener en el corto y mediano plazo un ciclo de crecimiento económico próspero, apalancado en las ventajas competitivas de las empresas que participan en estas industrias.

La implementación de los planes de acción construidos por los empresarios que lideran la agenda de cada cluster debe ser priorizada por las instituciones que promueven el desarrollo económico y social del Departamento. Estas industrias enfrentan desafíos en materia de formación de capital humano, acceso a capital para financiamiento de inversiones de ampliación de capacidad productiva y cierre de brechas tecnológicas. Las agendas de desarrollo económico de los municipios y del Departamento deberán incorporar políticas que estimulen el crecimiento de estas empresas y orienten la atracción de compañías relacionadas con estas actividades productivas. Además, las instituciones de educación superior y los centros de investigación deberán alinear sus agendas de formación e investigación para atender los requerimientos priorizados por los empresarios de cada cluster.

Mientras llegaba el futuro

Capítulo 6

Una nueva narrativa estratégica de competitividad

El Valle del Cauca presentó una serie de transformaciones económicas, sociales y culturales propiciadas por el proceso de apertura económica. Estas transformaciones constituyen una nueva realidad sobre la cual es posible dinamizar el ciclo de generación de riqueza y progreso colectivo en el Departamento.

Gracias a este nuevo panorama y a la ausencia de un discurso potente de región, se hizo necesario el diseño de una visión estratégica que brinde una perspectiva de desarrollo económico a través del reconocimiento y aprovechamiento de las potencialidades que tiene el Departamento. Una narrativa que cuente la historia de forma simple y que acerque el futuro posible tomando en cuenta la ubicación geográfica, las condiciones agroecológicas, naturales y climáticas, sumadas a la diversidad productiva, la disponibilidad de talento humano calificado en distintas áreas del conocimiento, entre otras características propias del Valle.

El ejercicio reflexivo liderado por un grupo de instituciones gremiales, empresariales, públicas y académicas, acerca de cuáles eran sus factores competitivos diferenciales, permitió identificar y construir a partir de ellos un nuevo discurso sobre las posibilidades de desarrollo regional. En este capítulo se presenta la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca, que busca contribuir a hacer del Departamento una de las regiones más competitivas del Pacífico latinoamericano.

Un Valle que se Atreve

En términos generales, una narrativa estratégica corresponde a una historia simple acerca de un futuro posible, relacionado con una secuencia de “antes”, “ahora” y “después”. En este sentido, la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca propone una visión de futuro sobre las posibilidades de desarrollo económico del Departamento, soportada en sus potencialidades.

Durante buena parte de 2015, mientras se iniciaba la implementación de los planes de acción de las Iniciativas Cluster priorizadas en el Departamento, la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca coordinó la construcción de una nueva narrativa regional. Este trabajo contó con la participación de diferentes actores de los sectores público, privado y académico, y fue acompañado por otras 11 instituciones que trabajan por el desarrollo económico y social de la región¹⁰³.

A través del análisis de la realidad económica regional, de su estructura productiva, la percepción de otros colombianos sobre las potencialidades de la región y la visión de más de 50 líderes del ámbito público y empresarial se logró definir la que constituiría la Narrativa Estratégica del Valle del Cauca, apalancada en sus 5 principales fortalezas competitivas.

Esta narrativa tuvo como principal objetivo dotar a la región de una versión moderna, sustentada y creíble de las oportunidades con las que cuenta para alcanzar un desarrollo económico extraordinario. Todo esto, soportado en el entendimiento de su realidad económica y la definición de una hoja de ruta cuya implementación permita lograrlo (Diagrama 6.1).

Diagrama 6.1. Cinco fortalezas del Valle del Cauca para alcanzar un futuro extraordinario

UN VALLE DE BIONEGOCIOS	UN VALLE DE GENTE CREATIVA	UN VALLE A LA CONQUISTA	UN VALLE SIN DISTANCIAS	UN VALLE DE CIUDADES
----------------------------	-------------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

¹⁰³ Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI – Valle del Cauca), Cámara de Comercio de Cali (CCC), Comité Intergremial y Empresarial del Valle (CIEV), Comité Universidad Empresa Estado del Valle (CUEEV), Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco – Valle), Fundación para el Desarrollo Integral del Pacífico (FDI), Grupo Empresarial Vallecaucano (GEV), Grupo Multisectorial (GM), Invest Pacific (IP), Red de Universidades por la Innovación (RUPIV) y la Unidad de Acción Vallecaucana (UAV).

La Narrativa, que fue titulada *Un Valle que se Atreve*, invita a los agentes involucrados en la promoción del desarrollo económico del Departamento a fomentar la consolidación de las industrias creativas modernas; promover una agenda de desarrollo económico regional que se apalanque en la concentración de la población en 8 ciudades de más de 100 mil habitantes; la ventaja del Valle del Cauca y del norte del Cauca en la atracción y retención de inversiones en diversos sectores productivos; el desarrollo de modelos de negocio relacionados con el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y, finalmente, la estructura productiva sofisticada y la vocación exportadora. Estas cinco fortalezas competitivas, así como el dinamismo de los clusters regionales priorizados, representan la gran oportunidad del Valle del Cauca para alcanzar un futuro extraordinario en el contexto de una economía nacional mucho más abierta y conectada con las redes globales de comercio, conocimiento y capital.

Un Valle de Bionegocios

El desarrollo económico del Valle del Cauca ha estado ligado al aprovechamiento de la fertilidad de tierras, la diversidad de ecosistemas con los que cuenta y la gran disponibilidad de recurso hídrico en la mayoría de su territorio. Estas condiciones han permitido que históricamente el Departamento se destaque como uno de los principales productores agrícolas y pecuarios del país.

Esta fortaleza competitiva se evidencia en la destacada presencia y dinámica reciente de distintas empresas que soportan su operación y competitividad en la implementación de modelos de negocio donde hay interdependencia de sus procesos de abastecimiento (materias primas), producción y distribución con el medio ambiente y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales.

Precisamente, cinco de los seis clusters priorizados en el Departamento, identificados en 2014 como las apuestas productivas de la región por parte de la Comisión Regional de Competitividad, están estrechamente ligados al conocimiento del comportamiento de organismos vivos, es decir, tienen vasos comunicantes con los bionegocios. Este es el caso de los clusters de MacroSnacks, Belleza y Cuidado Personal, Excelencia Clínica, Bioenergía y Proteína Blanca.¹⁰⁴

En el Departamento operan más de 20 centros de investigación y desarrollo relacionados con estas actividades productivas, entre los cuales se destacan varios

¹⁰⁴ En el Capítulo 5 se presenta un análisis detallado del proceso de consolidación de estos clusters en el Valle del Cauca.

de clase mundial como el Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia (Cenicaña), el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) y la Escuela de Ingeniería de Alimentos de la Universidad del Valle, entre otros.

Otro aspecto de la estructura productiva del Valle del Cauca, que respalda la identificación de esta fortaleza dentro de la Narrativa Estratégica de Competitividad, es que el Departamento, con apenas 2% del territorio nacional, es el segundo principal productor agrícola del país, aportando 9,6% de la producción total nacional y cerca del 33% de las exportaciones agroindustriales de Colombia.

El sector azucarero, que opera en el valle geográfico del río Cauca, extendiéndose desde el norte del departamento del Cauca hasta el sur de Caldas, pasando por la zona plana del Valle del Cauca, Quindío y Risaralda, produce 100% del etanol de Colombia y aporta 97% de la cogeneración eléctrica a partir de biomasa. La consolidación de esta industria en la región y su evolución a la producción de bioenergía y a la industria sucroquímica estuvo estrechamente ligada con el proceso de ajuste de la economía regional ante el nuevo escenario que representó el proceso de apertura económica iniciado en la década del 90.

Las condiciones agroecológicas de la región, sumadas a los desarrollos tecnológicos de Cenicaña y de los mismos ingenios, han llevado a que el sector azucarero colombiano, asentado en el valle geográfico del río Cauca, se haya consolidado como el más productivo del mundo en términos de toneladas de caña por hectárea.

De otra parte, la profundización del modelo aperturista llevó a que la producción nacional de maíz y soya disminuyera de forma acelerada a partir de mediados de la década del 90. Este fenómeno terminaría por acrecentarse tras la firma del tratado de libre comercio con EE.UU. en 2006 que, si bien terminaría por entrar en vigencia a finales de 2011, desincentivó estos cultivos en el país, ante la expectativa de importaciones masivas provenientes de Norteamérica.

Varias empresas del Valle del Cauca tenían experiencia previa en la importación de maíz y torta de soya a través del puerto de Buenaventura. Además, desde mediados del siglo XX varias empresas extranjeras y nacionales relacionadas con la producción de alimentos concentrados para animales se habían instalado en el Departamento. Estas razones, sumadas a la reducción de los cultivos de sorgo, soya y maíz en el territorio nacional propiciaron un desplazamiento de la producción de proteína blanca (huevo, carne de pollo y cerdo) desde el centro y oriente del país al Valle del Cauca. En 2016, la región conformada por el Valle y el norte del Cauca aportó más del 25% de la producción nacional de proteína blanca, constituyéndose como el principal centro de producción de este tipo de alimentos en Colombia.

Para 2015, el Valle del Cauca fue el mayor productor de banano común y aguacate, con una participación de 15,9% y 21,7%, respectivamente, en el total nacional. Es el segundo productor nacional de piña (13,7% del total) y se destaca como el segundo productor de cítricos.

En el Departamento se ha consolidado un tejido empresarial vinculado estrechamente con los bionegocios y ese conocimiento ha impulsado a algunas compañías, como es el caso del Grupo Manuelita, a incursionar en actividades como la producción de biodiesel y biogás a partir del aceite de palma en otras regiones del país. Más recientemente, la empresa Riopaila-Castilla inició el proceso de extensión de su estrategia competitiva hacia este tipo de actividades.

Las condiciones climáticas, agroecológicas y naturales, sumadas a la disponibilidad de capital humano especializado, centros de investigación de talla mundial y un tejido empresarial interesado en estos procesos, ha consolidado al Valle del Cauca como líder nacional en los bioenegocios.

En este frente existe el gran desafío de avanzar en la diversificación, escalamiento y la mayor incorporación de conocimiento y capital en diversos procesos productivos, toda vez que este tipo de modelos de negocio son altamente competitivos y existe una demanda global creciente por productos y servicios que se soporten en el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales.

Un Valle de Gente Creativa

Esta fortaleza corresponde al gran potencial que tiene el Departamento en la consolidación y desarrollo de su tejido empresarial vinculado con las actividades productivas de la denominada Economía Naranja, la cual puede definirse según los lineamientos del Banco Interamericano de Desarrollo como “el conjunto de actividades que de manera encadenada permiten que las ideas se transformen en bienes y servicios, cuyo valor está determinado por su contenido de propiedad intelectual”. Los grandes sectores que hacen parte de la Economía Naranja son:

- Artes y Patrimonio: actividades relacionadas con artes visuales, artes escénicas, espectáculos, turismo y la conservación y aprovechamiento del patrimonio cultural material e inmaterial.
- Industrias Culturales: actividades editoriales, audiovisuales y de fonografía.

- Creaciones Funcionales y Software: actividades de diseño, desarrollo de software de contenidos, agencias de noticias y otros servicios de información y la publicidad.
- Áreas de Soporte para la Creatividad: actividades de investigación, desarrollo y la innovación creativa y cultural, la formación técnica especializada en actividades creativas, la institucionalidad, la promoción del aprovechamiento de los derechos de propiedad intelectual y la educación profesional creativa.

En el ámbito nacional, en 2015 las actividades productivas relacionadas con la Economía Naranja generaron el 21% de los puestos de trabajo en el país y el 3,6% a la economía nacional. El sector audiovisual es el que mayor participación tuvo en el total de la industria cultural en Colombia en 2013: 40,5%.

Un inventario de las empresas registradas en las siete cámaras de comercio del Valle del Cauca permitió identificar el tejido empresarial relacionado con las actividades de la economía creativa en el Departamento, mostrando una gran concentración de la facturación de las empresas en las actividades de diseño (Diagrama 6.2).

Diagrama 6.2. Red empresarial Economía Naranja en el Valle del Cauca* 2015



Fuente: Asocámaras - Cálculos CRC.

* Incluye ventas de entidades sin ánimo de lucro.

Las empresas del Valle del Cauca que participan en actividades relacionadas con la denominada Economía Naranja vendieron, según la metodología del BID y los datos registrados en las cámaras de comercio del Departamento, \$5 billones en 2015, con un crecimiento de 14,1% frente al año anterior en términos reales.

Las exportaciones de estas empresas en 2015 superaron los USD 153 millones y representaron 8,4% de las exportaciones totales del Departamento. El Valle del Cauca fue el tercer mayor exportador de bienes de la Economía Naranja en Colombia, con una participación de 12,8% en 2015, después de Bogotá y Antioquia.

El Valle del Cauca fue el tercer departamento en registros de derecho de autor en los últimos 10 años, con una participación de 47% de obras literarias y 30% de obras musicales.

Sobre las artes escénicas, Cali ha estado a la vanguardia en Colombia. Además de ser reconocida en el medio nacional como la cuna del teatro en el país, en Cali se hizo la primera película del cine mudo (María, 1921), la primera película sonora (Flores del Valle, de Máximo Calvo, en 1941) y la primera película a color (La gran obsesión, 1954).

En materia de espectáculos y festivales culturales, la Feria de Cali con el Salsódromo, la Bienal Internacional de Danza, el Festival de Música del Pacífico Petronio Álvarez, la Bienal Internacional de Muralismo y Arte Público, el Cali Expo Show, el Festival Internacional de Cine de Cali, el Festival de Música Andina Mono Núñez (Ginebra) y el Festival Bandola (Sevilla), así como las puestas en escena como Delirio y Ensálsate, representan la riqueza cultural y creativa de Cali y el Valle del Cauca que logra convocar a empresarios y visitantes de diversas regiones del país y el exterior. Además, Cali es reconocida como la ‘capital’ de un ritmo de alcance global como la salsa, lo cual le representa a la ciudad y al Departamento una oportunidad única de posicionamiento en el contexto internacional.

El atributo creativo de la sociedad caleña y vallecaucana también se ve reflejado en la diversidad de empresas que participan en actividades como el desarrollo de software (4 de las 10 principales empresas más grandes de tecnología informática del país están en Cali) (Cuadro 6.1). También se destacan empresas de diseño gráfico y de modas, empresas de arquitectura, productoras y realizadoras de contenidos audiovisuales, así como empresas de diseño y fabricación de muebles. Debe resaltarse el dinamismo atípico en la región de las agencias de publicidad, actividad impulsada especialmente durante los años 70 y 80 por las compañías multinacionales instaladas en esta región.

Cuadro 6.1. Principales empresas creativas del Valle del Cauca según el valor de sus ventas (\$ millones corrientes) 2014 - 2015

Posición	Razón Social	Ventas 2014	Ventas 2015	Var.(%)	Segmento
1	STF Group S.A.	518.513	591.872	14,1	Moda
2	Carvajal Tecnología y Servicios S.A.S.	403.802	336.174	-16,7	Creaciones funcionales y software
3	Carvajal Empaques S.A.	165.401	195.481	18,2	Diseño
4	Plásticos Rimax S.A.S.	144.816	159.345	10,0	Diseño
5	Calzatodo S.A.	122.397	127.063	3,8	Moda
6	Plásticos Especiales S.A.S.	91.768	110.716	20,6	Diseño
7	Venus Colombia - Plasticaucho Colombia S.A.	110.129	109.786	-0,3	Moda
8	Carvajal Espacios S.A.S.	119.228	105.897	-11,2	Diseño
9	Visión y Marketing S.A.S.	69.664	103.107	48,0	Creaciones funcionales y software
10	Supertex S.A.	63.986	88.274	38,0	Moda
11	Open Systems Colombia S.A.S.	37.677	58.953	56,5	Creaciones funcionales y software
12	El País S.A.	64.797	57.623	-11,1	Medios
13	Siesa - Sistemas de Información Empresarial S.A.	45.295	52.088	15,0	Creaciones funcionales y software
14	Carvajal Soluciones Educativas S.A.S.	43.835	48.344	10,3	Medios
15	Corfecali - Corporación de Eventos Feridas y Espectáculos de Cali.	14.863	22.104	48,7	Artes
16	Telepacífico - Sociedad Televisión del Pacífico Ltda.	18.805	18.955	0,8	Medios
17	Musicar S.A.S.	10.138	10.272	1,3	Medios
18	Fundación Delirio	5.714	7.590	32,8	Artes
19	Fundación Pro-música Nacional de Ginebra.	2.077	4.372	110,5	Artes
20	64-A Films S.A.S.	2.143	2.755	28,5	Artes

Fuente: Asocámaras – Elaboración propia.

Un Valle a la Conquista

El proceso de apertura económica iniciado en la década de los 90 afectó o limitó la competitividad de diversas actividades productivas agroindustriales y manufactureras en el Valle del Cauca. Sin embargo, otros sectores productivos

fueron consolidando sus ventajas competitivas, de tal forma que en la actualidad la estructura exportadora del Departamento es mucho más diversificada y sofisticada. El Índice de Diversificación Exportadora Hirschman-Herfindahl muestra que el Valle del Cauca, Atlántico y Bogotá-Cundinamarca cuentan con las canastas exportadoras más diversificadas entre los departamentos del país en 2016.

La estructura exportadora de las regiones y países refleja su nivel de desarrollo y potencial de evolución. El trabajo de Ricardo Hausmann et al (2011) demuestra que los países y regiones con mayor diversidad y complejidad exportadora logran superar en términos de desarrollo a sus pares regionales.

Adicionalmente, al evaluar entre los departamentos que registraron ventas externas con alta intensidad tecnológica, el Valle del Cauca fue el segundo con mayor participación dentro del total nacional en 2016 (21,4%), después de Bogotá (41,8%). En este mismo sentido, el área metropolitana de Cali (incluidos Yumbo, Palmira y Jamundí) reportó la segunda canasta exportadora de mayor sofisticación en 2015, después del área metropolitana de Barranquilla.

Excluyendo las exportaciones de minería, petróleo y sus derivados, las ventas externas per cápita del Valle del Cauca en 2016 fueron de USD 352, menor a las de Atlántico (USD 539) y Antioquia (USD 482) y mayor a los registros de Bogotá (303 USD) y el total nacional (USD 292).

Distintos factores estructurales de la economía del Valle del Cauca facilitan el desarrollo y crecimiento de empresas locales con modelos de negocio apalancados en actividades de importación y exportación. La ubicación sobre el Pacífico latinoamericano, la disponibilidad del nodo portuario de Buenaventura, sumado a la diversidad y sofisticación de la estructura productiva regional, permiten que la canasta exportadora del Departamento, ligada estrechamente con la del norte del Cauca, sea una de las de mayor potencial de crecimiento en el país.

El proceso de consolidación de varias de las empresas vallecaucanas en el contexto de una economía nacional abierta las ha impulsado a ajustar su estrategia de crecimiento, llevándolas a la adquisición o montaje de plantas productivas, tiendas y oficinas de representación comercial en otros países. Como se mencionó en el Capítulo 2, algunos referentes en este frente de internacionalización y conquista de nuevos mercados corresponden a varias compañías del sector azucarero, así como Carvajal Pulpa y Papel, Colombina, Supertex, Genfar, entre otras (Cuadro 6.2).

Cuadro 6.2. Principales empresas (Sociedades) exportadoras* del Valle del Cauca y Cauca (USD millones) 2016

Empresa	Exportaciones
Colombina	260
MAC - Johnson Controls	73
CIAMSA	62
Johnson & Johnson	57
Federación Nacional de Cafeteros	50
Colgate	46
Centelsa - Cables de Energía y de Telecomunicaciones	46
Agroindustrias del Cauca	44
Sucroal	44
Compañía Colombiana Agroindustrial	42
Carvajal Pulpa y Papel	41
Genfar / Abbott	39
Laboratorios Baxter	37
Seguridad & Gestión	36
Manuelita	35
Smurfit-Kappa Cartón de Colombia	34
Riopaila Castilla	34
Rafael Espinosa Hermanos & CIA SCA	32
Cristar	31
Supertex	28

Fuente: DANE - Cálculos propios.

* No se incluye el valor de las exportaciones hacia las zonas francas.

La ubicación geográfica privilegiada, la estructura productiva diversificada y la conectividad del territorio con el nodo portuario más importante del país sobre el océano Pacífico, hacen que la estructura productiva del Valle del Cauca tenga una especial vocación exportadora de manufacturas. Como se revisó antes, esta característica competitiva fue impulsada originalmente por la apertura del canal de Panamá y la posterior inauguración del Ferrocarril del Pacífico, que a su vez apalancó el auge cafetero de mediados del siglo XX y evolucionó con la llegada de las multinacionales durante la década de los 70 y 80.

Un Valle sin Distancias

En línea con los factores que inciden en que la estructura productiva del Departamento se caracterice por su vocación exportadora, las ventajas de ubicación geográfica, conectividad y cercanía a los principales centros de consumo del país como Bogotá, Medellín, Cali, la región del Eje Cafetero y la red de ciudades del Valle, su infraestructura vial y logística, así como la diversidad del tejido empresarial del Valle del Cauca, han llamado permanentemente la atención de inversionistas extranjeros y nacionales.

Bajo el esquema de modelo de sustitución de importaciones, varias empresas extranjeras ubicaron sus plataformas de producción y exportación para la región andina en el Valle del Cauca. El proceso de apertura económica ha representado un ajuste permanente de la estructura productiva del Departamento, lo cual ha implicado que algunas de las empresas extranjeras asentadas en él hayan cerrado sus plantas en Colombia y concentrado su producción en otros países de la región.

Sin embargo, varias de las condiciones que representan ventajas competitivas para las empresas que operan en el Valle del Cauca para acceder con mayor facilidad a más de 2.200 millones de consumidores en la cuenca del Pacífico, también favorecen el acceso al mercado interno nacional. Por su ubicación y las condiciones de conectividad e infraestructura, desde el centro del Valle del Cauca se puede acceder a menos de 10 horas por carretera a más del 80% de la población de ingresos medios y altos de Colombia.

El Valle del Cauca cuenta con el único nodo portuario comercial sobre el Pacífico colombiano, cuatro zonas francas permanentes a las que se les puede sumar las dos ubicadas en el norte del Cauca, más de 40 parques industriales, un ferrocarril que conecta a varias ciudades (incluido Buenaventura), una moderna infraestructura vial, tiene 50 frecuencias aéreas nacionales diarias y 50 semanales a destinos internacionales.

El nodo portuario de Buenaventura es multipropósito y se ha especializado en movimiento de manufacturas. En la actualidad, el puerto moviliza 53,3% de las exportaciones nacionales que se realizan en contenedores.

Entre 1930 y 2016 llegaron al Valle del Cauca 133 empresas extranjeras, algunas de ellas a través de la adquisición de empresas nacionales. Actualmente, 41 de las 107 empresas extranjeras asentadas en la región tienen una clara vocación exportadora y representan un importante dinamizador de la economía regional. Estas multinacionales aportan el 88,8% del total de productos exportados con alta intensidad tecnológica del Valle del Cauca.

Cuadro 6.3. Principales empresas extranjeras que operan en la región* según valor de exportaciones (USD millones) y ventas (\$ miles de millones) 2016

Empresa	Exportaciones	Ventas
MAC - Johnson Controls	73	382
Johnson & Johnson	57	1.075
Colgate	46	1.287
Centelsa - Cables de Energía y de Telecomunicaciones	46	696
Genfar / Abbott	39	384
Laboratorios Baxter	37	553
Smurfit-Kappa Cartón de Colombia	34	924
Nestlé de Colombia	26	-
Goodyear de Colombia	19	286
Ingredion Colombia	19	718
Safran - Morpho Cards de Colombia	18	133
BSN Medical	17	88
Reckitt Benckiser Colombia	14	213
Fogel Andina	11	60
Unilever Colombia	9	-

Fuente: DANE, Cálculos propios.

* No se incluye el valor de las exportaciones hacia las zonas francas.

La llegada de compañías extranjeras al Valle del Cauca y al norte del Cauca ha registrado un reciente dinamismo, en la medida en que el proceso de apertura e internacionalización de la economía nacional avanza con la firma de tratados comerciales y las expectativas que genera la consolidación de la Alianza del Pacífico, el acuerdo profundo de integración en el que participan Chile, Colombia, México y Perú. De esta forma, solo entre 2010 y 2016 se han instalado en el Valle del Cauca y norte del Cauca más de 40 compañías de capital extranjero, entre las que se destaca, por ejemplo, Hero Moto Corp, segundo mayor fabricante de motocicletas del mundo que inauguró su primera planta de producción fuera de la India en 2015 en el norte del Cauca, desde donde avanzará en el abastecimiento del mercado nacional y latinoamericano.

Así como varias empresas multinacionales o de capital extranjero se asentaron en el Departamento, otras compañías nacionales identificaron las ventajas competitivas del Valle, y por ello, realizaron inversiones en la región o trasladaron

acá sus plantas de producción. En este frente, debe destacarse el caso de varias compañías agroindustriales como Incubadora Santander, principal empresa productora de huevo del país, y Avidesa Macpollo, empresa líder en la producción de pollo. Estas empresas ampliaron su capacidad de producción instalando plantas en el norte del Cauca y el centro del Valle del Cauca, respectivamente.

De esta forma, la llegada permanente de empresas extranjeras y nacionales al Valle del Cauca ha contribuido a enriquecer la diversidad de su tejido empresarial y a sofisticar su estructura productiva. Las ventajas competitivas del Departamento frente a otras regiones del país han atraído a compañías de distintos sectores y tamaños, con modelos de negocio que aprovechan la mayor accesibilidad a los principales centros de consumo de Colombia, las principales economías latinoamericanas y la costa oeste de EE.UU. a través del océano Pacífico.

Un Valle de Ciudades

El proceso de expansión de la caficultura durante la primera mitad del siglo XX y la consolidación de la agroindustria de la caña de azúcar en el Departamento permitieron que a lo largo de la zona plana del valle geográfico del río Cauca se consolidara una dinámica red de ciudades. Además, la operación del nodo portuario y la accesibilidad por carretera y ferrocarril desde el centro del Departamento, han convertido a Buenaventura en la principal ciudad costera de Colombia sobre el océano Pacífico. De esta forma, el Valle del Cauca es actualmente el tercer departamento con mayor porcentaje de población urbana (87,5% del total), superado apenas por Atlántico y Quindío.

Esta fortaleza corresponde a la oportunidad de implementar una estrategia de desarrollo regional que aproveche la condición del Valle del Cauca de ser uno de los departamentos con mayor número de ciudades (8 con más de 100.000 habitantes) (Cuadro 6.4).

Cuadro 6.4. Ciudades en el Valle del Cauca con población superior a 100 mil habitantes 2016

Ciudad	Población
Cali	2.369.821
Buenaventura	407.675
Palmira	306.706
Tuluá	214.095
Cartago	132.959
Jamundí	122.071
Yumbo	119.932
Buga	115.026

Fuente: Tomado de CRC, con base en DANE – Elaboración propia.

Mientras Cali aporta el 49% del PIB departamental, en conjunto Buenaventura, Buga, Cartago, Jamundí, Palmira, Tuluá y Yumbo aportan 35%. De esta forma, 8 de los 42 municipios del Valle del Cauca generan 84% PIB departamental. La distribución poblacional en el territorio en varias zonas urbanas contribuye a que el índice de desarrollo humano (IDH) del Valle del Cauca sea mayor que el promedio nacional. El IDH es un indicador social que registra valores entre 0 y 1, está compuesto por tres parámetros: longevidad, condiciones de salud, educación y nivel de vida digno. El Valle del Cauca registró un nivel de desarrollo muy alto, 0,861 en 2010. En materia de pobreza monetaria, el Valle fue el quinto departamento con menor registro del país en 2016 (22,6%).

El índice de Gini, que mide la desigualdad o equidad en la distribución del ingreso (1 es totalmente inequitativo y 0 totalmente equitativo), registró en 2016 un menor valor en el área metropolitana de Cali (0,476) en comparación con el de las 13 principales áreas urbanas del país (0,485), Medellín (0,478) y Bogotá (0,499). Este mismo indicador, para el caso departamental, muestra que el Valle del Cauca (0,483) tiene una desigualdad inferior a la registrada por Antioquia (0,508), Bogotá (0,499) y el total nacional (0,517). En gran medida, este resultado está asociado con una distribución menos concentrada de la población y el tejido empresarial del Departamento.

La existencia de una red de ciudades sobre el territorio departamental ha permitido y seguirá favoreciendo el desarrollo y asentamiento de nuevas empresas. Las condiciones de conectividad entre las ciudades y centros urbanos

del Departamento le permiten a las empresas de los distintos municipios acceder de manera ágil a insumos y servicios de apoyo fundamentales para sus procesos productivos. Además, las empresas manufactureras de otros municipios vallecaucanos tienen la posibilidad de conectarse a distintos centros de consumo regionales que en conjunto abarcan cerca del 10% de la poblacional nacional.

Los elementos descritos en este capítulo conforman la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca y pueden contribuir en el actual contexto de una economía más abierta a superar una de las grandes limitantes que ha tenido el Departamento para posicionarse como actor relevante en el entorno de los negocios: la ausencia de un discurso económico de región potente y diferenciado. Esta narrativa corresponde a las cinco fortalezas competitivas sobre las cuales será posible construir una historia ambiciosa y atractiva, que será efectiva en tanto sea apropiada y enriquecida por gobernantes, empresarios y demás vallecaucanos.

El análisis del proceso de ajuste de la economía del Valle del Cauca durante la apertura culmina en el que podría ser el punto de partida de un periodo de auge económico y desarrollo social marcado por la profunda modernización e internacionalización de la economía regional. La narrativa estratégica de competitividad puede orientar el diseño de las políticas públicas y los planes privados, facilitando la consolidación de visiones y metas compartidas para alcanzar un futuro próspero.

Mientras llegaba el futuro

Epílogo

Quizás el transcurso de una generación sea insuficiente, desde una perspectiva histórica, para emitir un juicio robusto sobre el impacto del proceso de apertura en la economía vallecaucana. Sin embargo, al aproximarse a asuntos complejos como este, en busca de mayor entendimiento, es útil aplicar diversos enfoques analíticos que pueden resultar ilustrativos y abrir caminos para futura indagación. Uno es identificar factores independientes al proceso en consideración que puedan haber incidido sobre sus resultados para tratar de aislar sus efectos. Otro es abordar el análisis desde diferentes perspectivas, más acotadas, que ayuden a arrojar luces sobre el ‘todo’. Y, finalmente, resulta provechoso hacer comparativos con el desempeño de otros territorios sujetos a las mismas transformaciones.

La influencia de factores ajenos

En cuanto a lo primero, es indudable que durante el período en cuestión sucedieron acontecimientos externos al proceso de apertura que tuvieron un impacto fuerte sobre el desempeño económico y social de la región. Uno fundamental, y que coincidió casi perfectamente en el tiempo, fue la promulgación de una nueva Constitución. Si bien esta profundizó ostensiblemente la democracia colombiana y amplió las garantías y derechos de los ciudadanos, tuvo implicaciones importantes sobre la estructura económica.

Más allá del impacto coyuntural en la gobernabilidad local de la elección popular de alcaldes y gobernadores, en lo estructural condujo a que el Estado creciera de manera significativa, mucho más rápido que la economía en general. Esto, y los recortes a las participaciones territoriales a partir de la crisis de 1998-1999, conspiraron contra el espíritu descentralizador de la Carta. En contravía de lo que se esperaba sería el efecto ‘centrífugo’ sobre el desarrollo territorial de la liberalización comercial, el cambio constitucional privilegió, al menos en el plazo considerado, la centralización de la economía y la expansión de Bogotá y sus cercanías.

Otro suceso importante y que conllevó la ‘pérdida’ de casi una década en materia de crecimiento económico —el ingreso por habitante alcanzado en 1997 en Colombia se vino a recuperar, en términos reales, solo en 2005— fue la profunda recesión de finales del siglo pasado, la peor desde los años 30.

Aunque fue desencadenada por eventos externos —fundamentalmente el contagio de las crisis del Sudeste Asiático y de Rusia a las economías latinoamericanas que condujo a un frenón repentino en los flujos de capital— no fue tan independiente de la apertura en el sentido de que algunos desbalances que se pueden asociar a esta indudablemente aumentaron la vulnerabilidad del país a choques de ese tipo.

Si bien a la liberalización comercial per se no se le pueden achacar culpas en la crisis, la apertura de la cuenta de capitales, aunada a una política cambiara inflexible y una inadecuada regulación financiera sí tuvieron que ver. Seguramente una economía más cerrada hubiera sobrellevado mejor este choque externo, sin evitarlo del todo—como sucedió con Colombia en la crisis latinoamericana de la década de los 80. Ahora bien, probablemente tampoco hubiera experimentado el extraordinario crecimiento, por encima del 5% anual, del PIB colombiano en los inicios de la apertura entre 1992 y 1995.

En el caso del Valle, estos ciclos fueron particularmente pronunciados. El auge que vivieron Cali y el Departamento a principios de los 90 (en sincronía con el apogeo del Cartel de Cali), en sectores como el financiero y el de la construcción fue intenso. El Valle aumentó su participación del PIB nacional aceleradamente, de 11,5% en 1990 a 12,2% en 1996. La mentalidad de burbuja se trasladó a los gobiernos municipal y departamental, que alcanzaron los mayores niveles de endeudamiento del país.

La resaca, cuando comenzó la crisis, fue igualmente fuerte. La región vivió la quiebra de instituciones financieras como Corfivalle, Interbanco y FES y de constructoras como Holguines, la intervención de Emcali y la privatización de EPSA, y el ajuste y reestructuración de sus administraciones públicas. Además, la crisis económica y el recrudecimiento de la violencia guerrillera fueron caldo de cultivo para la partida de varias multinacionales que, en razón a la apertura, ya no estaban obligadas a producir en Colombia para vender aquí, así como para el éxodo de capital humano calificado. A 2003, la participación del Valle en el PIB nacional había caído por debajo de su nivel pre-apertura.

Finalmente, habría que mencionar el ascenso de la China, el cual terminó siendo fundamental para la recuperación de la economía colombiana en la primera década de este siglo, pero que también condicionó el tipo de crecimiento que tuvo y, por ende, la disparidad en la evolución de diferentes regiones, dadas sus vocaciones productivas. El auge minero-energético que desencadenó la desaforada demanda por productos básicos del país asiático impulsó la mayor y más prolongada expansión económica de la historia de Colombia, con la posible excepción de la “danza de los millones” de los años 1920. En el período 2003-2013, el PIB colombiano creció a una tasa promedio del 4,7% por año; y

el ingreso por habitante, al 3,5% anual.

Sin embargo, el abultado ingreso de divisas por inversión extranjera y exportaciones que indujo ese auge, aunado a la presión a la baja de los precios internacionales de los bienes manufacturados que impuso el enorme aparato industrial chino, minaron la competitividad de muchos sectores de la economía nacional. La industria, aparte de la reducción de aranceles y la revaluación del peso, experimentó una caída histórica de sus precios relativos frente a los de las materias primas. El Valle del Cauca, pobre en hidrocarburos pero fuerte en industria y gran receptor de remesas, también vivió una recuperación en ese lapso, pero creció significativamente por debajo (4%) del promedio nacional.

La óptica es importante

El impacto de la apertura sobre la economía y los hogares colombianos y vallecaucanos depende crucialmente de la perspectiva que se tome. Desde la óptica del consumidor —y todos somos consumidores—, los beneficios de la apertura son incuestionables. Para cualquiera que vivió y compró en la Colombia de antes de 1990 es evidente que la variedad, calidad y precio de los productos disponibles ha mejorado radicalmente. El poder acceder, con mínimas barreras, a los productos que son fruto de los recursos y conocimientos de millones de individuos y empresas en todo el mundo, es de por sí liberador, y su influencia sobre las mejoras en el bienestar ciudadano no se pueden subestimar.

Cuando se adopta el punto de vista del productor, del ciudadano sea empresario o empleado, en cambio, la situación se vislumbra más compleja. Una hipótesis viable es que, en términos muy generales, las empresas y personas vinculadas a las cadenas no transables de la economía, las que no compiten con productores extranjeros, como sucede en la mayoría del comercio, los servicios y la construcción, por ejemplo, además del gobierno, se han beneficiado. A estas las favorece la apreciación de la moneda, que fue la tendencia predominante, aunque no exclusiva, dentro del período de análisis.

Por el contrario, aquellos sectores transables de la economía, los que producen bienes con los cuales se puede comerciar a nivel internacional, como la industria y la agricultura (y con la notable excepción de la minería que registró precios históricamente altos), salieron afectados. Aquí puede residir parte de la explicación de la creciente brecha en el país entre las zonas urbanas (más intensivas en no transables) y las rurales (más intensivas en transables). Entre 2003 y 2013, la

participación del Valle del Cauca, cuyo perfil productivo no se vio muy favorecido en este escenario, disminuyó del 10,7% al 9,2% del PIB nacional.

Perspectivas comparadas

Comparar el desempeño de Colombia con otros países de América Latina que surtieron procesos similares, aunque en algunos casos los echaron para atrás en forma radical (como Venezuela), resulta sumamente ilustrativo. Si se toma el período completo 1990-2016, Colombia fue el tercero que más creció entre los 7 grandes países latinoamericanos, con un sólido promedio anual del 3,7%. Es significativo que los 2 países que crecieron aún más, Chile (4,8%) y Perú (4,4%), son quizás los más ‘abiertos’ de todo el grupo, mientras que otros más ‘cerrados’, como Brasil, o que dieron marcha atrás en las reformas, como Argentina y Venezuela, crecieron sustancialmente menos. Sin ser excepcional, el desempeño de Colombia en estos 25 años de apertura es notable dentro del contexto latinoamericano.

Cuando aterrizamos a las regiones colombianas, como ya se ha mencionado, el desempeño del Valle fue inferior al promedio. Entre principios de la apertura y el fin del “boom” petrolero, el departamento perdió casi 2 puntos de participación en el PIB nacional, aunque desde 2013 ya ha recuperado medio punto. En esto intervinieron varios factores, algunos ya mencionados como el relacionado con vocaciones productivas que no necesariamente fueron las más beneficiadas por la apertura y el auge minero, y una crisis especialmente aguda a fines de los 90. Otro que vale la pena mencionar es el acelerado crecimiento de la región en las décadas anteriores a la apertura, estrechamente ligado a su éxito atrayendo industrias extranjeras. En las décadas sucesivas a la liberalización, era previsible que otras regiones, menos internacionalizadas, remontaran parte de esa diferencia, máxime cuando la apertura contribuyó a que aquí se perdiera una parte de ese tejido empresarial de capital foráneo que era excepcional en el contexto colombiano.

Con todo y esto, como se ha mostrado al detalle y desde diferentes perspectivas en este trabajo, los avances económicos del Departamento han sido significativos en los 25 años que lleva la apertura. A pesar de la pérdida de algunas empresas, han sido muchísimas más las que han llegado y las que se han creado. El Valle del Cauca ha logrado profundizar cadenas de valor existentes antes de la apertura y generar otras, y hoy tiene un tejido empresarial diverso y sofisticado que lo hace la tercera economía del país y le permiten apostar a crecer por encima del promedio nacional en el post-boom petrolero, como ya lo viene haciendo desde 2014.

En el frente social los avances son aún mayores y, en la mayoría de dimensiones,

el Departamento sigue presentando algunos de los mejores indicadores del país. La Constitución de 1991 y el crecimiento de los presupuestos del Estado a espaldas de las rentas mineras y petroleras, a pesar de sus efectos ‘centralizantes’, sí han contribuido a ampliar las redes de protección y promoción social en el Valle y el país. Parfraseando a quien es quizás el economista más connotado que ha vivido en Colombia, Albert Hirshman, en los primeros 25 años de apertura en el Valle de Cauca hubo tal vez más desarrollo que crecimiento. Lo mismo se pudiera decir, con algunos matices, sobre Colombia como un todo.

Mientras llegaba el futuro

Referencias

- Arbeláez, M. A., Estacio, A. y Olivera, M. (2010). Impacto socioeconómico del sector azucarero colombiano en la economía nacional y regional. Cuadernos de Fedesarrollo, No. 31. Fedesarrollo.
- Arroyo, J. H. (2006). Historia de las prácticas empresariales del Valle del Cauca. Cali 1900 - 1940. Santiago de Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Bejarano, J. A. (2015). El Despegue Cafetero, 1900-1928. En Ocampo, J. A. (comp.) Historia Económica de Colombia. Bogotá, Colombia: Editorial Siglo XXI.
- Bonet, J. y Urrego, J. (2014). El Sistema General de Regalías: ¿mejoró, empeoró o quedó igual? Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, No. 198. Banco de la República.
- Bonilla, L. (2016). Choques externos y remesas internacionales en las regiones Colombia. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, No. 250. Banco de la República.
- Bonilla, M. G. y Ramírez, J. C. (2005). Elementos estratégicos para afianzar y mejorar la competitividad del Valle del Cauca. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, No. 9.
- Caballero, C. (2016). La economía colombiana del siglo XX. Un recorrido por la historia y sus protagonistas. Bogotá, Colombia: Editorial Penguin Random House.
- Cárdenas, M. (2013). Introducción a la economía colombiana. Bogotá, Colombia: Editorial Alfaomega.
- Carranza, J. y Moreno, S. (2013). Tamaño y estructura vertical de la cadena de producción industrial colombiana desde 1990. Banco de la República. Borradores de Economía, No. 751.
- Clavijo, S., Vera, A. y Fandiño, A. (2012). La desindustrialización en Colombia: Análisis cuantitativo de sus determinantes. Bogotá, Colombia: ANIF, Centro de Estudios Económicos.
- Collazos, J. A. y Romero, J. V. (2015). Evolución de las finanzas municipales del Valle del Cauca y la efectividad de las Ley 617 del 2000, 1987-2003. Cali, Colombia: Banco de la República.
- Comisión de Expertos para la Equidad y la Competitividad Tributaria. (2015). Informe Final presentado al Ministro de Hacienda y Crédito Público (No. 014445). Bogotá, Colombia: Fedesarrollo.
- Contraloría General de la República (2010). Informe Sistema General de Participaciones: un reporte de evaluación. Bogotá, Colombia: Dirección de Estudios Sectoriales de la Contraloría.
- Departamento Nacional de Planeación (2013). El sistema general de regalías: avances y funcionamiento. Medellín, Colombia: Conferencia llevada a cabo en el Seminario Semanal 135 del Banco de la República.
- Echavarría, J. J. (1999). Crisis e Industrialización: las lecciones de los treinta. TM Editores. Banco de la República y Fedesarrollo.

- Echavarría, J.J. (2015). Hacia un arancel menos disperso en Colombia. (mimeo), p. 5.
- Echavarría, J.J.; Fainboim, I. y Zuleta, L.A. (2003). Economías Regionales en Crisis: El Caso del Valle del Cauca. Cuadernos Fedesarrollo.
- Echavarría, J.J. y Villamizar, M. (2006). El proceso colombiano de desindustrialización. Borradores de Economía, No. 361, Banco de la República.
- Escobar, J. y Romero, J. V. (2004). Por qué el Valle siempre está en rojo: evolución y caracterización de la balanza comercial regional. Cali, Colombia: Centro Regional de Estudios Económicos. Banco de la República.
- Fedesarrollo (2001). Descentralización y ajuste territorial, análisis coyuntural. Coyuntura Económica. Vol. XXXI, No.1 pp. 51-63. Fedesarrollo.
- Flórez, C. E. (2000). Las transformaciones sociodemográficas en Colombia durante el siglo XX. Bogotá, Colombia: Banco de la República y Tercer Mundo Editores.
- Galvis, L. A. (2016). Eficiencia en el uso de los recursos del SGP: los casos de la salud y la educación. Sistemas de transferencias subnacionales: lecciones para una reforma en Colombia Memorias del Seminario Internacional: ¿Cómo va el Sistema General de Participaciones? Banco de la República y Banco Interamericano de Desarrollo.
- Garay, L.J. (1998). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Bogotá, Colombia: DNP, Colciencias, CEC, Mincomex, Minhacienda y Proexport.
- Garay, L. J. y Medina M. C. (2007). La Migración Colombiana a España. El capítulo más reciente de una historia compartida. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Observatorio Permanente de Inmigración, Madrid.
- Gaviria, A. (2004a). Ley 789 de 2002: ¿Funcionó o no? Bogotá, Colombia: Documento CEDE 2004, No. 45. Facultad de Economía. Universidad de Los Andes.
- Gaviria, A. (2004b). Visa USA: fortunas y extravíos de los inmigrantes colombianos en los Estados Unidos. Bogotá, Colombia: Documento CEDE 2004, No. 17. Facultad de Economía. Universidad de los Andes.
- Gaviria, A. (2010). Cambio social en Colombia durante la segunda mitad del siglo XX. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes, CEDE.
- Gaviria, A. (2016). Alguien tiene que llevar la contraria. Bogotá, Colombia: Editorial Planeta.
- Glaeser, E. (2011). Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier. Nueva York, Estados Unidos: Penguin,
- GRECO (2002). El crecimiento económico colombiano en el siglo XX. Bogotá, Colombia: Banco de la República.
- Gutiérrez, S. C. (2012): Trade and Technology: Decomposing the rise of the skill Premium in the Colombian manufacturing sector. Bogotá, Colombia: Documentos de Trabajo EGOB, No. 1, Escuela de Gobierno Alberto Lleras Camargo, Universidad de los Andes.

Hakkert, R. (2007). The demographic bonus and population in active ages. Brasilia DF: UNFPA/ IPEA. Proyecto RLA5P201, Research Paper 7.

Hausmann, R. Hidalgo, C. A. Bustos, S. Coscia, M. Chung, S. Jimenez, J. Simoes, A. Yildirim. M. (2011). The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA.

Hausmann, R. y Klinger, B. (2007). The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage. Universidad de Harvard, Center for International Development at Harvard University, CID Working Paper N° 146.

Jaramillo, C. F. (1994). Apertura, Crisis y Recuperación: La Agricultura Colombiana entre 1990 y 1994. FONADE, Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.

Kalmanovitz, S. (Ed.). (2010). Nueva historia económica de Colombia. Bogotá, Colombia: Editorial Taurus.

Lasso, F. (2002). Nueva metodología de Encuesta de Hogares. ¿Más o menos desempleados? Bogotá, Colombia: DNP, Archivos de Economía, Documento 213.

Lee, R., & Mason, A. (2006). What is the demographic dividend? *Finance and Development*, 43(3), 5.

Lozano, I. y Julio, J. M. (2016). Descentralización fiscal y crecimiento económico en Colombia: evidencia de datos de panel a nivel regional. Santiago de Chile, Chile: Revista CEPAL, No. 119, pp. 69-87.

Meisel, A. (2010). Enfermedad holandesa y exportaciones de banano en el Caribe colombiano, 1910-1950. Cuaderno de Historia Económica y Empresarial, No. 26. Cartagena, Colombia: Banco de la República.

Meisel, A. y Posada, E. (1993). ¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla?: y otros ensayos sobre historia económica de la Costa Caribe. Barranquilla, Colombia: Colección Ensayos. Ediciones Gobernación del Atlántico.

Morales, L. F. y Medina, C. (2016). Assessing the Effect of Payroll Taxes on Formal Employment: The Case of the 2012 Tax Reform in Colombia. Borradores de Economía, No. 971.

Núñez, J. y Fabio S. (1998). Educación y salarios relativos en Colombia: 1976-1995. Determinantes, evolución e implicaciones para la distribución del ingreso. Archivos de Macroeconomía, No. 74.

Ocampo, J. A. (2015). Una historia del sistema financiero colombiano. Bogotá, Colombia. Asobancaria y Portafolio.

Ocampo, J. A. y Romero, C. A. (2015). La búsqueda, larga e inconclusa, de un nuevo modelo, 1981-2014. En Ocampo, J. A. (Ed.). Historia económica de Colombia. Bogotá, Colombia: Fondo de Cultura Económica y Fedesarrollo, pp. 48-418.

Ocampo, J. A., Sánchez, F. y Tovar, C. (2000). Mercado Laboral y Distribución del Ingreso en Colombia. Santiago de Chile, Chile: Revista CEPAL, No. 72, pp. 53-78.

Ocampo, J., Avella, M., Bernal, J. y Errázuriz, M. (2015). La industrialización y el intervencionismo estatal 1945-1980. En Ocampo, J. A. (Ed.). Historia económica de Colombia. Bogotá, Colombia: Fondo de Cultura Económica y Fedesarrollo.

- Oficina Internacional del Trabajo (1998). Empleo: un desafío para Colombia. Bogotá, Colombia: Proyecto OIT y Ministerio de Trabajo.
- Ordóñez, L. A. (1998). Industrias y empresarios pioneros Cali 1910 - 1945. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Ortiz, C. H. y Uribe, J. I. (2006). Hacia un modelo de desarrollo incluyente para el Valle del Cauca. Estudios Gerenciales, 23(102), pp. 13-62.
- Ortiz, C. H. y Viáfara, C. A. (2001). Cali al debe. Observatorio económico del Valle del Cauca, No. 3, pp. 102-115.
- Pinto, G. (2011). El bono demográfico, una oportunidad de crecimiento económico. Umbral, No. 22, pp. 157-173.
- Porter, M. E. (1990). Competitive advantage of nations. New York, Estados Unidos: Free Press.
- Porter, M. E. (1998). Location, clusters and the 'new' microeconomics of competition. Business Economics, Vol. 33-1: 7-17
- Urrea, F. (2002). La respuesta del empresario vallecaucano a la apertura económica en los años 90 y la recesión hacia finales de la década. En Dávila, C. (2002). Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX – XX. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Urrea, F. (2011). Transformaciones sociodemográficas y grupos socio raciales en Cali a lo largo del siglo XX y comienzos del siglo XXI. En Garzón, J. B. (2011). Historia del Espacio Urbano de Cali del siglo XX. Cali, Colombia: Universidad del Valle. 2011. p.101-148.
- Vásquez, E. (2001). Historia de Cali Siglo 20: Sociedad, economía, cultura y espacio. Cali, Colombia: Artes Gráficas del Valle.
- Zuluaga, B. C. e Idrobo, J. M. (2001). Crisis de la deuda en las empresas municipales del Cali y Perspectivas. Cali, Colombia: Observatorio Económico del Valle del Cauca, No 3, pp. 116-136.

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres gráficos de
Ingeniería Gráfica S.A.
en el mes de septiembre de 2017.

Existe una amplia literatura académica que estudia los resultados del proceso de apertura económica iniciado en Colombia a comienzos de los años noventa, pero estos trabajos suelen dejar de lado, o apenas comentan, sus efectos regionales diferenciados. Este libro se enfoca en el análisis histórico de las principales transformaciones económicas y sociales del Valle del Cauca en los últimos 25 años.

Con una amplia y diversa información estadística se evalúan los resultados del Valle frente a los registrados por los principales departamentos del país. Se hace un recuento del desempeño productivo y social originado por el acelerado crecimiento económico de la primera mitad de los noventa, la crisis de finales del siglo XX, el auge minero-energético experimentado por el país entre 2003 y 2013 y el reciente ajuste de la economía. También se presentan las nuevas apuestas productivas y se arrojan enseñanzas y luces para el futuro económico del Departamento.

“La economía del Valle del Cauca, relativamente industrializada y abierta al comercio exterior, estaba en riesgo de salir mal parada de los procesos fundamentales que impactaron a Colombia desde 1990 — empezando por la apertura de la economía y terminando en el auge y declive del sector petrolero en 2015. Este libro es el repaso definitivo de la historia de esta época turbulenta para la economía de la región. Una época que, a pesar de todo, la deja con el aparato productivo quizá mejor dispuesto de todo el país para afrontar los desafíos del futuro”.

Juan Esteban Carranza

Gerente Banco de la República, sucursal Cali

ISBN: 978-958-57940-3-0



9 789585 794030