

UNIVERSIDAD DE BARCELONA

Respuestas a los Desafíos que las Relaciones
Colombo – Venezolanas han Impuesto a la
Industria Azucarera de Norte de Santander

TESINA DE GRADO

JOSÉ LUIS LÓPEZ RIVERA

AGOSTO 26 DE 2010

***Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han
impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.***

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPITULO 1. LA CADENA PRODUCTIVA DE LA CAÑA DE AZÚCAR EN COLOMBIA.....	10
1.1 Generalidades del Sector Agrícola Colombiano	11
1.2 Descripción y Estructura de la Cadena Productiva de la Caña de Azúcar	18
1.2.1 Proceso Productivo del Azúcar	19
1.2.2 Proceso Productivo de la Confitería y Chocolatería.....	21
1.4 Estructura del Conglomerado del Azúcar.....	22
1.4.1 Proveedores	23
1.4.2 Clientes	24
1.4.2.1 Industria de Alimentos y Bebidas.....	24
1.4.2.2 Sucroquímicos	25
1.4.2.3 Industria de Papel	26
1.4.2.4 Energía.....	27
1.4.2.5 Etanol.....	29
1.4.2.6 Otros Sectores Clientes.....	31
1.4.3 Relaciones Entre los Agentes	31
1.4.3.1 Encadenamiento Horizontal	32
1.4.3.2 Encadenamiento Vertical.....	33
1.4.3.3 Integración	37
1.5 Principales Departamentos Productores de Caña de Azúcar en Colombia	38
1.5.1 Valle del Cauca.....	38
1.5.2 Cauca	40
1.5.3 Caldas	43
1.5.4 Risaralda	45
1.5.5 Cesar	48
1.5.6 Norte de Santander	51
1.6 Dinámica de la Industria Azucarera Colombiana.....	54
1.6.1 Dinámica de los Productos de la Industria de Fabricación y Refinación de Azúcar.....	54
1.6.2 Productos Sustitutos	56
1.7 Características Generales del Mercado de Azúcar	57
CAPITULO 2: IMPORTANCIA ECONOMICA DEL CULTIVO Y PROCESAMIENTO DE LA CAÑA DE AZÚCAR	61
2.1 Generalidades del Sector Azucarero en Colombia.....	61
2.2 Impacto del Sector Azucarero en el Comportamiento de los Principales Indicadores Económicos.....	65
2.2.1 Contribución al PIB Nacional.....	65
2.2.2 Contribución al PIB del Sector Agrícola.....	66
2.2.3 Comercio Exterior	67
2.2.3.1 Exportaciones	68
2.2.3.1.1 Principales Productos Exportados Derivados del Cultivo y Procesamiento de la Caña de Azúcar	68
2.2.3.1.2 Principales Países de Destino Según Producto de Exportación	69

***Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han
impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.***

2.3 Importancia Económica del Cultivo de la Caña de Azúcar en el Norte de Santander	71
2.3.1 Desarrollo del Cultivo de la Caña de Azúcar en Norte de Santander.....	71
2.3.2 Aporte del Cultivo de la Caña de Azúcar al PIB Departamental	75
2.3.3 Empleo.....	77
2.3.4 Indicadores de Comercio Exterior.....	79
2.4 Comercialización de la Caña de Azúcar.....	84
2.4.1 Organizaciones de Carácter Institucional y Gremial.....	84
2.4.1.1 Asocaña	84
2.4.1.2 Cenicaña	85
2.4.1.4 Tecnicaña.....	85
2.4.1.5 Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles (CIAMSA).....	86
2.4.1.6 DISCA	87
2.4.1.7 SERCODEX	87
2.4.1.8 PROCAÑA	87
2.4.1.9 COOPECAÑA.....	87
2.4.1.10 AZUCARI	88
2.4.2. Comercialización de la Caña de Azúcar en Norte de Santander	88
<i>CAPITULO 3: PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE ECONOMICA DE COLOMBIA</i>	90
3.1 Procesos de Integración con la Unión Europea.....	90
3.1.1 Acuerdo de Libre Comercio Colombia – Asociación Europea de Libre Comercio AELC, Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein	90
3.1.2 Sistema Generalizado de Preferencias SGP	95
3.1.3 TLC Colombia – Unión Europea	96
3.2 Procesos de Integración con América del Norte	97
3.2.1 Preferencias Arancelarias ATPA – ATPDEA	97
3.2.2 TLC Colombia – Estados Unidos	98
3.2.3 TLC Colombia – Canadá.....	103
3.3 Procesos de integración con Centro América y el Caribe	105
3.3.1 TLC Colombia – El Salvador, Guatemala y Honduras	105
3.4 Procesos de Integración con Suramérica	106
3.4.1 Comunidad Andina.....	106
3.4.2 Acuerdo de Libre Comercio Colombia – Chile.....	108
3.4.4 TLC Grupo de los Tres	109
3.4.4 CAN – MERCOSUR.....	111
<i>CAPITULO 4: ASPECTOS POLITICO – ECONOMICOS ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA</i>	116
4.1 Procesos Históricos – Culturales	117
4.2 Integración de Venezuela al Pacto Andino. 1973 – 2002.....	121
4.3 Relaciones Colombo – venezolanas. 2002 – 2009	130
<i>CAPITULO 5: IMPACTO SOCIOECONOMICO DE LOS PROBLEMAS EN FRONTERA</i>	137
5.1 Impacto Económico.....	138
5.1.1 Comportamiento de la Tasa de Cambio y su Incidencia en el Comercio Colombo – venezolano	138
5.1.2 Dificultades para los Reintegros de las Exportaciones Realizadas a Venezuela por empresarios Colombianos	144
5.2 Impacto Político.....	148

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

5.2.1 Coyuntura e Impacto Político en las Relaciones Colombo – venezolanas (1986 – 2002)	148
5.2.2 Coyuntura e Impacto Político en las Relaciones Colombo – venezolanas (2002 – 2009)	151
<i>CAPITULO 6: SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA DE LA EXPORTACIÓN DE CAÑA DE AZUCAR EN NORTE DE SANTANDER.</i>	157
6.1 La dependencia de Colombia en las Relaciones Comerciales en la Frontera Nortesantandereana	158
6.2 Sugerencias y Propuestas Históricas, para la Diversificación de la Oferta Exportadora de la Región Nortesantandereana	165
6.3 Soluciones Propuestas	171
<i>CAPITULO 7: EL SECTOR CAÑICULTOR DE NORTE DE SANTANDER Y LAS SOLUCIONES A SU CRISIS ACTUAL</i>	188
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	199
<i>ANEXOS</i>	201

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del sector agrario en Colombia, es uno de los principales objetivos que ha tenido la política económica colombiana en los últimos cincuenta años. Tal es el caso de la Ley 135 de 1961, la cual buscaba en principio reformar la estructura social agraria o la Ley 30 de 1988 a través de la cual se proponía alcanzar una mejor y más eficiente redistribución de la tierra, elevar el nivel de vida de la población rural, así como la generación de empleo productivo en el campo. De manera más reciente las políticas y programas en cabeza del Ministerio de Agricultura, buscan imprimirle un mayor dinamismo y competitividad al sector agropecuario a nivel general.

Las condiciones geográficas del país y su diversidad de suelos y climas, lo hacen apto para el cultivo de una gran variedad de productos, los que de acuerdo con estudios recientes, le permiten a Colombia poseer un gran potencial agrícola sobre la base de contar con 14,5 millones de hectáreas, extensión que equivale al 12% del territorio nacional; pero que en la actualidad y sin importar el potencial de desarrollo y explotación que posee el sector, las condiciones que denotan su uso y producción, demuestran que menos del 40% de dicho potencial, está siendo aprovechado correctamente. A cifras del 2007, el área total de hectáreas sembradas en el país no logro superar los 4.655.000 de hectáreas, con una producción total de 25.395.226 toneladas, durante el mismo periodo de tiempo¹.

Pese al anterior panorama, el sector agrario en Colombia, continúa registrando una alta participación en el PIB total del país. Durante el 2007, la producción agraria represento el 8 %² del PIB nacional, que en términos comparativos indica que el sector agrario de Colombia, posee un mayor dinamismo y participación económica que lo que representa dicho sector en países como: Chile, Ecuador, Perú, México y Brasil, según estimaciones del Banco Mundial y el Departamento de Planeación Nacional.

Esta participación en el PIB nacional viene presentando una clara tendencia decreciente, ya que el sector durante los primeros años de la década de los 90, poseía una participación que en promedio era cercana al 20%, del PIB total, lo que indica que este ha sufrido una disminución cercana al 40% en un periodo no mayor a 20 años. Para muchos analistas esta caída porcentual en la participación del PIB nacional, está sustentada en el crecimiento que ha registrado el ingreso total de la economía; pues en la medida en que este suele incrementarse, la demanda por alimentos se incrementara relativamente menos, lo que permite corroborar que: “aquellos sectores que poseen demandas poco elásticas al ingreso, pierden gradualmente participación en la producción total”³.

Por otra parte, la participación del sector en el empleo total de la economía nacional, también continua mostrando una disminución significativa comparada con la de años

¹ Carolina Renteria. Presidencia de la República – Departamento Nacional de Planeación. Visión Colombia II Centenario – Aprovechar las potencialidades del campo. 2008

² Estadísticas DANE – Cuentas Departamentales-Colombia

³ Gilberto Arango Londoño. Estructura Económica Colombiana. Pág. 64. 1997

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

anteriores. A cifras de 2007, el número de empleos total aportados por el sector era de 3.681.000 puestos de trabajo, lo que representaba el 20%⁴ del empleo nacional. Pese a este comportamiento, se debe destacar, que el hecho en sí, no significa un deterioro en las condiciones del empleo del sector, sino que por el contrario es una consecuencia directa del mayor desarrollo del país, y por ende de la creación de nuevos puestos de trabajo otros sectores económicos.

El proceso de apertura económica desarrollado en Colombia durante la década de los noventa incidió en el sector agrícola en la medida que hubo que generar un proceso de adaptación a la nueva cultura del libre comercio. La apertura de los mercados y la entrada de nuevos competidores, ha puesto en aprietos no solo a cultivadores, sino a la agroindustria a nivel general. Sin importar las dificultades a las que se ha enfrentado el sector, el valor total de las exportaciones del mismo, durante el 2007 fue de 5.796.319 (cifras en miles de USD), lo cual representa un 27,8%⁵ del total de las exportaciones colombianas durante el periodo de tiempo en mención, cifra que permite concluir la importancia que posee al sector en cada uno de los tramos de la economía en los que participa.

De esta forma y dadas las condiciones de desarrollo socio-económicas del país, el mantenimiento y sostenimiento del sector rural, se ha convertido en un eje fundamental, que ha hecho posible, la mejora y el crecimiento sostenible de los principales indicadores macroeconómicos. Basta con observar el alto porcentaje de familias y empresas que dependen económicamente, de la producción y comercialización de un producto agrícola, para llegar a esta conclusión. Es así, como en Colombia, el sostenimiento y desarrollo del sector, en términos de calidad, eficiencia y productividad, no solo es de vital importancia para el crecimiento económico del país, sino para la mejora de las condiciones de vida, de gran parte de la población nacional la cual depende directamente del sector.

Un buen ejemplo de este encadenamiento y crecimiento en el país, lo representa el cultivo, la producción y comercialización de la Caña de Azúcar y sus productos derivados. La cadena productiva del sector azucarero colombiano representa uno de los principales logros a nivel de integración y desarrollo económico, pues pese a ser el Azúcar, el producto terminado de mayor relevancia, y siendo consecuentes con las innumerables barreras que posee este producto en términos de comercio exterior, debido a la sensibilidad que representa para gran parte de los productores mundiales; el sector ha logrado direccionar sus esfuerzos en pro de una mayor diversificación de productos y una gran inversión, que permite obtener mejores rendimientos y otorgar mayor valor agregado a la producción de la caña de azúcar.

En la actualidad, y de acuerdo a las cifras de 2007⁶, el valor total de la producción de los ingenios, refinerías de azúcar y trapiches asciende a la suma de \$2.605.752.291⁷ pesos

⁴ Carolina Rentería. Presidencia de la República – Departamento Nacional de Planeación. Visión Colombia II Centenario – Aprovechar las potencialidades del campo. 2008

⁵ Carolina Rentería. Presidencia de la República – Departamento Nacional de Planeación. Visión Colombia II Centenario – Aprovechar las potencialidades del campo. 2008

⁶ Nota Aclaratoria: actualmente la encuentran datos recientes sobre el valor de la producción total de los ingenios, refinerías y trapiches en Colombia.

⁷ Producción Industrial (Miles de Pesos) – DANE. Departamento Nacional de Planeación

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

colombianos, representando el 1,87% del total de la producción nacional para el año en mención. Así mismo el total de empleos que aporta el sector para el mismo periodo de tiempo, es de 7.280⁸ puestos de trabajo, lo que representa el 1,14% del total de empleos aportados a la industria nacional. De una forma más agregada, la producción total de la Cadena Productiva de la Caña de Azúcar (incluyendo la producción de confitería y chocolatería) para el año 2005 fue de 4.141.629.506 en pesos colombianos, con un aporte de 21.662 puestos de trabajo para el mismo año. En materia de comercio exterior, la balanza comercial de la Cadena Productiva, presenta un superávit para el año 2007 de 449.593.380⁹ millones de dólares, en donde se debe destacar el comportamiento creciente de las importaciones especialmente el representado por las compras de cacao y los confites sin chocolate.

Colombia se divide políticamente en 32 departamentos, y el cultivo de la caña de azúcar se extiende a la largo de seis departamentos: Valle del Cauca, Cauca, Caldas, Risaralda, Norte de Santander y Cesar; los que por su ubicación geográfica permite determinar que este cultivo está irrigado en gran parte del territorio nacional, siendo el primero de los citados el que concentra el 83,5% de la producción de la caña de azúcar, presentando una producción de 1.971.431,8 toneladas para el año 2008¹⁰.

Este hecho, sumado a la proximidad de los cultivos ubicados en los departamentos de Cauca, Risaralda y Caldas, ha hecho posible el desarrollo del Cluster de la Caña de Azúcar ubicado en las riveras del río Cauca; lo que ha permitido, no solo la integración de los productores y comercializadores de ese producto, sino además, el desarrollo de un innumerable conjuntos de empresas que utilizan como materia prima la Caña de Azúcar, el Azúcar y los demás productos derivados del proceso productivo.

Por su parte, y pese a no encontrarse ubicados en la región del Cluster de la Caña de Azúcar y a no reportar tasas de producción que se asemejen a las reportadas por el Valle del Cauca, los departamentos de Cesar y Norte de Santander, han logrado desarrollar una industria próspera al interior de sus economías; sorteando con cierto grado de admiración, las dificultades y la ausencia de oportunidades y ayudas que dicha lejanía les impone. No es fácil para los pequeños productores de estos departamentos, lograr desarrollar una industria, al margen de las oportunidades del Cluster y a la cual se le suelen imponer elevados estándares de calidad e innumerables barreras al comercio internacional.

Ante la ausencia de ingenios azucareros y un conglomerado de industrias que faciliten la integración horizontal del sector y por ende su crecimiento y desarrollo; la industria azucarera de Norte de Santander, ha logrado aprovechar las ventajas naturales que su condición de frontera con Venezuela le brinda, para permitirse desarrollar una serie de aspectos metodológicos, que han facilitado y propiciado el comercio de Caña de Azúcar, entre Colombia y Venezuela.

⁸ Empleos Total (Numero de Personas) – DANE. Departamento Nacional de Planeación

⁹ Cadena Productiva de la Caña de Azúcar – Departamento Nacional de Planeación

¹⁰ Principales Departamentos Productores de Caña de Azúcar Ordenados por Producción – 2008.

www.agronet.com

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Por esta razón, el Departamento de Norte de Santander, está catalogado como la única región a nivel mundial que exporta Caña de Azúcar; y esto junto a otras características particulares de la región ha ocasionado que el desarrollo de la industria al interior del departamento sea bastante pobre y por el contrario mantenga elevados niveles de dependencia, lo que ocasiona que exista una vulnerabilidad respecto a posibles dificultades que se presenten en el plano, político y económico entre las dos naciones.

De esta forma lo que ha representando para el sector azucarero de Norte de Santander su oportunidad de desarrollo y crecimiento, también representa, hoy en día su amenaza más importante, dadas las tensas relaciones políticas que desde hace algunos años mantienen los gobiernos de Colombia y Venezuela, las cuales en los últimos meses, se han recrudecido por innumerables aspectos, que aunque dependen exclusivamente de la política nacional de cada uno de los gobiernos; afectan negativamente el comportamiento de la industria azucarera de Norte de Santander, debido a la alta dependencia comercial que esta posee respecto al intercambio comercial con Venezuela.

Conociendo el panorama general de la Cadena Productiva de la Caña de Azúcar y su importancia para la producción nacional y especialmente para el Departamento de Norte de Santander, es así mismo indispensable conocer las diferentes y posibles respuestas a los retos a los que se ha de enfrentar en el desarrollo presente y futuro, en el marco de las relaciones Colombo – Venezolanas y de los demás procesos de integración comercial que mantiene actualmente el país. La actual situación ha ocasionado un debilitamiento y cese casi completo de la actividad comercial, impactando fuertemente el comportamiento y crecimiento de la industria nacional y tal y como se podrá observar en el desarrollo del presente trabajo, el comportamiento del sector azucarero de Norte de Santander, sino además de la Cadena Productiva de la Caña a nivel nacional.

De esta forma, el presente texto buscara en primer lugar, dar a conocer el Sector Azucarero en Colombia, y como este ha logrado desarrollar un proceso de integración exitoso, el cual ha hecho posible que el sector sea reconocido a nivel internacional por organizaciones como la FAO, por sus altos rendimientos alcanzados no solo en la proceso del cultivo de caña de azúcar, en donde el país posee una productividad de 84 tm/ha, sino a demás por sus rendimiento en materia de obtención de azúcar, el cual alcanzo el nivel de 13,86 toneladas de azúcar por hectárea cultivada en el 2007¹¹.

Una vez conocido el Sector y sus características más relevantes, se hace necesario descubrir en un segundo capítulo, la importancia que el mismo representa para economía nacional. Cuál es su participación dentro del PIB nacional, sectorial, mano de obra ocupada y demás variables dentro de las que cabe destacar aquellas relaciones con el comercio exterior del sector azucarero, logrando determinar su panorama general y de ser posible estableciendo los retos futuros a los que se ha de enfrentar el sector.

El desarrollo de una política de apertura económica en Colombia, ha permitido implementar una cultura de productividad, calidad y eficiencia en miras del desarrollo de ventajas competitivas que permitan la apertura de nuevos mercados. De allí que el tercer capítulo del presente estudio, aborde las relaciones comerciales que mantiene

¹¹ Héctor J. Martínez Covaleda. La Producción de Alimentos en Colombia en un Contexto de Libre Comercio con los Estados Unidos. Colombia: Dialogo Pendiente.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

actualmente Colombia, y como estas, inciden en el desarrollo y comportamiento del sector. Así mismo, se ha de estudiar el impacto de los procesos de negociación con Canadá, la Unión Europea y especialmente el TLC firmado con Estados Unidos. En este capítulo se busca observar no solo el comportamiento del comercio de Caña de Azúcar y de sus productos más representativos, sino observar la incidencia que dichos acuerdos, tienen sobre el comportamiento de toda la cadena productiva.

En el cuarto y quinto capítulo, se habrán de estudiar las relaciones económicas y políticas entre Colombia y Venezuela, la importancia historia de sus relaciones comerciales, así como los aspectos culturales que las unen. En los mismos se busca desarrollar un recorrido histórico, destacando aquellos hechos, que en los planos políticos, económicos y sociales hayan presentado una relevancia significativa para la historia de estas naciones, desarrollando una correlación entre las partes que permita medir el impacto de los mismos.

Para finalizar en el presente estudio se busca analizar los diversos retos y sus posibles soluciones alternativas que sirvan como respuesta a estos desafíos, que en materia de comercio exterior, enfrente el sector azucarero en la actualidad y a los que se habrá de enfrentar en un futuro próximo. El documento muestra en este sexto capítulo las posibles formulas y mecanismos de acciones, que conduzcan a un re direccionamiento y a un nuevo planeamiento de la forma de actuar por parte del sector o de aquel eslabón de la cadena productiva que se vea amenazado. De allí, que sea necesario, estudiar históricamente, las diversas salidas que en su momento fueron propuestas, adoptadas e implementadas; medir su impacto y si los resultados propuestos en el plano teórico fueron alcanzados en la práctica o si por el contrario, todo aquello propuesto se quedo en mera retórica y no trascendió tal y como se había establecido.

Es natural que para lo lograr tal objetivo, se deba alcanzar una comprensión y un conocimiento adecuado, del sector, de sus actividades, fortalezas, amenazas, debilidades y demás variables que permitan realizar un acercamiento real y concreto, sobre la situación del mismo en el entorno económico, regional, nacional e internacional.

CAPITULO 1. LA CADENA PRODUCTIVA DE LA CAÑA DE AZÚCAR EN COLOMBIA

Hablar de la cadena productiva de la caña de azúcar en Colombia, es hablar de alguna u otra forma del desarrollo del sector agrícola del país. Colombia es un país con una vasta tradición agropecuaria, y gran parte de su desarrollo y crecimiento, se halla sustentado en los incrementos de productividad y competitividad que ha alcanzado este sector, a lo largo de las últimas décadas, tanto en el plano nacional como en el internacional y a través de diversos productos; de allí la importancia de dar inicio al presente trabajo, con un análisis macro de lo que representa este sector, dentro del conjunto del desarrollo económico nacional.

Tal y como se verá más adelante, hoy por hoy, la cadena productiva de la caña de azúcar en su conjunto, constituye el eje central para el sostenimiento y crecimiento económico, no solo de una región específica, sino de todo el territorio nacional, pues esta formará parte del desarrollo y crecimiento de diversas industrias y sectores conexos, ubicados a lo largo y ancho de todo el territorio nacional. Según estudios recientes de organizaciones como Fedesarrollo, el sector azucarero ejerce un efecto multiplicador sobre gran parte de las principales variables y agregados macroeconómicos, que lo catapultan y lo ubican en la primera posición, dentro del conjunto de la economía nacional.

Por lo anterior, una vez conocida y dimensionada la estructura agrícola del país, será conveniente describir el desarrollo de la estructura de la cadena productiva de la caña de azúcar en la economía nacional, para posteriormente, ubicarla al interior de cada una de las regiones o departamentos en donde el cultivo de la caña de azúcar hace presencia. De esta forma, se podrán conocer las características comunes que comparten las regiones en donde la caña es cultivada, logrando hacer mucho más fácil, el trabajo de identificación de las diferencias existentes; hecho que a su vez, permitirá descubrir, el porqué, el cultivo de la caña de azúcar en el Departamento de Norte de Santander, ubicado en la frontera con Venezuela, puede llegar a ser considerado como único, no solo al interior del desarrollo económico e industrial del país, sino dentro del conjunto de las exportaciones realizadas por la industria azucarera a nivel mundial.

De esta forma el presente capítulo busca en primer lugar, orientar al lector dentro del desarrollo de la estructura agrícola del país, especialmente, en todo lo concerniente a la estructura de la cadena productiva de la caña de azúcar; realizando un alto en las dos ramificaciones o usos más importantes que esta presenta dentro del esquema industrial del país, como lo son: el proceso productivo del azúcar y el de la confitería y chocolatería. Una vez cubiertos estos temas, se procederá a presentar los componentes del conglomerado de la cadena productiva de la caña, dentro de la industria azucarera nacional; para posteriormente finalizar esta primera presentación, abordando los temas relacionados con la dinámica de los procesos de fabricación y refinación del azúcar y los productos sustitutos que se hallan presentes en el mercado nacional.

Ubicada la cadena productiva de la caña de azúcar, dentro de la estructura económica e industrial del país, e identificadas todas y cada una de sus características, será posible

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

comprender los retos y desafíos que el desarrollo de la política comercial que maneja el Gobierno Nacional, le impone hoy en día, a esta industria. De allí la importancia de poder realizar un recorrido pormenorizado por cada uno de los aspectos citados anteriormente, pues ello ha de constituir la base para el desarrollo de la presente investigación.

1.1 Generalidades del Sector Agrícola Colombiano

El desarrollo del sector agrario en Colombia, es uno de los principales objetivos que ha tenido la política económica colombiana en los últimos cincuenta años. Tal es el caso de la Ley 135 de 1961, la cual buscaba en principio reformar la estructura social agraria, o la Ley 30 de 1988, a través de la cual se establecían los mecanismos para alcanzar una mejor y más eficiente redistribución de la tierra, elevar el nivel de vida de la población rural, así como la generación de empleo productivo en el campo. De manera más reciente, las políticas y programas en cabeza del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, buscan dotar con mayor dinamismo y competitividad al sector agropecuario a nivel general.

Las condiciones geográficas del país y su diversidad de suelos y climas, lo hacen apto para el cultivo de una gran variedad de productos, los cuales, y de acuerdo con estudios recientes, le permiten a Colombia poseer un gran potencial agrícola sobre la base de contar con cerca de 14,5 millones de hectáreas cultivables, extensión que equivale al 12% del territorio nacional; pero que en la actualidad y sin importar el potencial de desarrollo y explotación que posee el sector, las condiciones que denotan su uso y producción, demuestran que menos del 40% de dicho potencial, está siendo aprovechado correctamente. A cifras del 2007, el área total de hectáreas sembradas en el país, no logro superar las 4.655.000 hectáreas, con una producción total de 25.395.226 toneladas, durante el mismo periodo de tiempo¹²

De esta forma, el sector agropecuario en Colombia continúa manteniendo una alta participación en el PIB total de la economía, pese a la notoria disminución que ha venido presentando esta variable, desde hace ya algún par de décadas; pues la participación del sector en el PIB total, paso de representar el 58,8% en 1925, al 8% en el 2007¹³. Dentro del conjunto de factores que permiten explicar dicho comportamiento, se destaca el efecto causado por el aumento del ingreso total de la economía colombiana; pues en la medida en que esta variable aumente, la demanda por alimentos tendra a aumentar con menor fuerza y dinamismo: “Aquellos sectores que atienden demandas poco elásticas al ingreso, pierden gradualmente participación en la producción total”¹⁴.

¹² Carolina Renteria. Presidencia de la Republica – Departamento Nacional de Planeación. Visión Colombia II Centenario – Aprovechar las potencialidades del campo. 2008

¹³ Estadísticas DANE – Cuentas Departamentales-Colombia

¹⁴ Departamento Nacional de Planeación (DNP). La economía colombiana 1950 – 1975. Revista de }

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Según cálculos de la Misión de Estudios Agropecuarios, el nivel de participación del sector en la economía nacional, se ha encontrado dentro de los parámetros esperados desde los años 50; pero durante las últimas décadas, su participación se sitúa por debajo de los parámetros internacionales, determinados por el nivel de ingresos per cápita, que reporta el país. Roberto Junguito, en su texto: *El Sector Agropecuario*¹⁵, realiza un análisis del comportamiento de esta variable desde 1925, encontrando que hasta la década de los años 50, la participación del sector en el PIB de la economía nacional era mayor a la esperada, lo que permitía comprobar el grado de especialización del país en materia agraria; de forma tal, que las políticas de industrialización, simplemente entrarían a compensar el atraso frente a las normas y estándares internacionales.

De esta forma, el sector agrícola colombiano no ha logrado escapar a las tendencias mundiales. La década pasada permite corroborar la profunda crisis por la que atravesó el sector y que se hace notoria, a través de hechos de importancia significativa como: la reducción en el número de hectáreas cultivas (reducción de 850.000 hectáreas), aumento continuo de las importaciones, disminución de las exportaciones, menor crecimiento del PIB agrícola y crisis en la rentabilidad del sector, la cual durante el periodo de tiempo comprendido entre 1986 y 1989 registraba tasas promedio cercanas al 4,2%. En los años 90, la tasa de crecimiento, sería de tan solo del 2%, reportando incluso tasas negativas en varios años.

Por otra parte, la participación del sector en la generación del empleo nacional, también continúa mostrando una disminución significativa frente a los registros de años anteriores. A cifras de 2007, el número total de empleos aportados por el sector era de 3.681.000 puestos de trabajo, cifra que representaba el 20% del empleo nacional¹⁶. Muy a pesar de dicho comportamiento, se debe destacar que el hecho en sí, no significa un deterioro en las condiciones generales del empleo aportado por el sector, sino que por el contrario es una consecuencia directa del mayor desarrollo del país, y por ende de la creación de nuevos puestos de trabajo en otros sectores económicos.

A pesar de los altibajos reportados por el número total de hectáreas cultivas en el país durante las últimas décadas, el comportamiento de los cultivos permanentes y transitorios, ha sido muy similar desde 1997, como consecuencia de la disminución del área cafetera, siendo este producto, el mayor cultivo permanente del país. Sin embargo la tendencia a partir del año 2000 es clara, y permite observar fácilmente que el número de hectáreas dedicadas a los cultivos permanentes, supera al número de hectáreas dedicadas a los cultivos transitorios.

La disminución global de los cultivos, ocurrida durante este periodo de tiempo, sería compensada con incrementos importantes en actividades como la ganadería vacuna, la avicultura y la porcicultura. Por fortuna y desde el año 2003, la tendencia decreciente en el área total cultivada en Colombia, se revertiría tanto en el número total de hectáreas como en la productividad de los cultivos, especialmente en los cultivos de maíz amarillo, algodón, palma africana y cacao. La suspensión de algunos productos importados, así como el incremento de aranceles y la creación de estímulos tributarios

¹⁵ Junguito B., Roberto. *El Sector Agropecuario*. En Colombia, Siglo XXI

¹⁶ Carolina Rentería. Presidencia de la Republica – Departamento Nacional de Planeación. *Visión Colombia II Centenario – Aprovechar las potencialidades del campo*. 2008

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

para el cultivo del cacao y la palma africana, han hecho posible y creado las condiciones necesarias para la recuperación de la agricultura en el país.

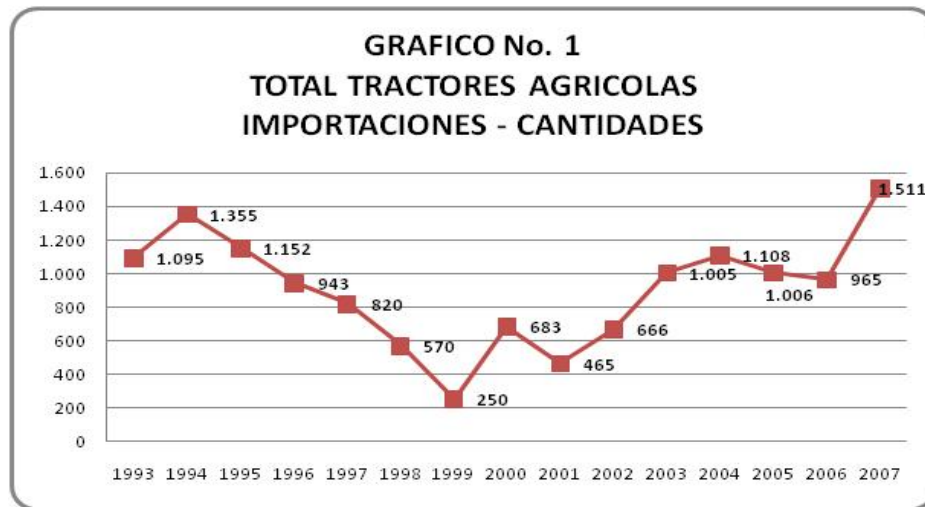
Las variaciones registradas en el área total de los cultivos transitorios, constituyen el indicador más representativo y preciso, de la situación agrícola del país. Los cultivos transitorios, por ser cultivos de ciclos cortos, permiten una mayor movilidad de capital y de inversiones, por lo tanto, al existir una reducción en el área total cultivada de los mismos, dicha reducción se replica a la inversión y a la movilidad de capital. Lo anterior no sucede con los cultivos permanentes en donde los gastos de mantenimiento constituyen el principal factor de las inversiones, hecho que impide notoriamente los cambios rápidos y la volatilidad en el capital y la inversión.

El nivel tecnológico del sector agropecuario (medido por el número de tractores importados), constituyen otra variable importante, a través de la cual es factible conocer la verdadera situación del mismo. El comportamiento de esta variable comenzó a decrecer desde 1996 y ha continuado reportando la misma tendencia, durante los primeros años de la presente década, hecho que contrasta con la evolución de los años siguientes, tal y como se puede observar en la grafica No. 1, donde el comportamiento de la variable comienza a mostrar signos de recuperación. La formación bruta de capital fijo (FBCF) en la agricultura, no solo es medida por la adquisición de maquinaria, también forman parte de esta variable, el desarrollo y mejoramiento de las tierras y el desarrollo de plantaciones y huertas. De hecho, en la medida en que los niveles de importación de tecnología disminuyen, los niveles de productividad del sector lo hacen igualmente, de allí que dicha variable constituya un indicador de desarrollo y productividad.

Cuadro No. 1							
TOTAL TRACTORES AGRICOLAS							
Importaciones Cantidades							
Año	Colombia	América del Sur	América del Norte y Centro	África	Asia	Europa	Total
1970 -1980	27.928	207.564	1.763.759	552.562	786.851	3.802.537	7.423.430
1981-1990	20.373	137.414	1.825.706	440.319	689.072	3.327.235	6.662.675
1991	730	15.824	138.577	32.290	62.521	278.385	546.879
1992	1.121	22.103	139.057	29.848	72.981	275.762	548.990
1993	1.095	16.940	136.843	29.187	79.680	256.971	534.211
1994	1.355	22.377	167.590	37.764	70.327	292.251	612.524
1995	1.152	20.238	160.240	47.783	93.466	393.880	738.540
1996	943	29.254	153.741	66.242	142.528	503.910	927.503
1997	820	38.673	170.150	40.287	99.917	550.478	908.719
1998	570	38.808	188.870	34.633	178.891	623.440	1.093.004
1999	250	18.340	165.530	26.503	182.891	584.780	1.004.709
2000	684	20.814	173.311	23.206	72.401	589.009	904.884
2001	950	23.958	168.007	26.329	74.965	544.942	860.151
2002	666	15.361	208.602	23.260	89.540	637.651	1.003.658

Fuente: www.fao.org

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



Fuente: www.fao.org

Constituyen otras variables que permiten explicar la actual situación del sector agrícola:

- El aumento desmesurado de las importaciones, propiciadas por las continuas devoluciones o reevaluaciones del tipo de cambio real, que actuaron como un multiplicador sobre el valor total de las importaciones, las cuales crecieron a razón de 3 veces, mientras que las exportaciones tan solo lo hicieron 1,4 veces.
- El comportamiento volátil y las altas tasas de interés reportadas en el mercado interno, frente a las tasas de los mercados internacionales, hecho que propiciaría la liquidación de la Caja Agraria en 1999.
- Pero quizás el hecho de mayor notoriedad que ha influido de manera negativa en el normal desarrollo del sector agrario en Colombia, es el efecto que sobre el campo, y especialmente sobre población rural, ha causado la violencia que vive el país, en especial durante las décadas anteriores. Los efectos migratorios causados por este hecho, no solo han desembocado en un desplazamiento masivo de la mano de obrar rural hacia la ciudad, con sus consecuencias directas para el desarrollo y crecimiento del sector; sino en un recrudecimiento en las condiciones generales de la económica colombiana y su impacto en variables tales como, el empleo y el PIB, entre otras. *Se estima que el 7,9% de la población total del país y el 23,6% de la población rural se encontraban en 1987 bajo presión por actividades de la guerrilla, con notables diferencias entre los departamentos. Por otra parte, en las diez secciones político administrativas del país identificadas como de mayor incidencia de los fenómenos de la violencia política y penetración de los narcotraficantes, un 39,7% de su población rural se encontraba bajo presión de amedrentamiento, extorsión, etc.*¹⁷ Los programas de seguridad democrática, del actual gobierno, han permitido generar un retorno de la población desplazada a sus lugares de origen,

¹⁷ Misión de Estudios Agropecuarios (MEA), Ministerio de Agricultura, DNP. Directores Berry Albert y Bejarano Jesús Antonio. Bogotá, D.E., agosto 1990.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

hecho que ha beneficiado los actuales niveles de crecimiento y desarrollo del sector.

La crisis vivida por el sector agrario, se ha traducido en un deterioro importante de las condiciones de vida de la población rural. Pese a lo anterior, el sector continúa siendo la base para el desarrollo económico, facilitando mano de obra para los demás sectores, los alimentos necesarios para el sostenimiento de la economía en general y parte de las materias primas necesarias para los procesos de transformación industrial. De esta forma, el sector se consolida como un importante generador de divisas para la economía, las cuales son necesarias para la importación de materias primas y bienes de capital.

Sin embargo, desde el 2002, el desarrollo de la política agropecuaria ha mostrado resultados alentadores y bastante significativos. El empleo en el sector se ubicó en 3.693.717 puestos de trabajo, lo que se traduce en una creación de más de 400.000 nuevos puestos, superando con creces la meta fijada en el Plan Nacional de Desarrollo, la cual pretendía lograr 144.000 nuevos puestos a finales de 2006. De manera similar el área total de hectáreas cultivadas también ha venido incrementándose durante los últimos años y las exportaciones del sector han crecido a razón de un 11%; destacándose de manera notoria, las exportaciones de cacao, aceite de palma y frutas.

La intervención de los gobiernos de turno en el desarrollo de las políticas del sector agrícola ha sido especialmente activa a lo largo de las últimas décadas. La protección, que por tradición se ha mantenido tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, suelen traducirse en barreras arancelarias, como los impuestos a las importaciones; y en barreras no arancelarias como: las cuotas en especie, cuotas monetarias de importación, y controles fitosanitarios externos, entre otros. Tan importante suele ser el tema de la protección del sector agrícola, que muchos países suelen tipificar el problema como un asunto de seguridad nacional, como ejemplo de ello, se puede mencionar la Ley de Seguridad de Alimentos de 1985 en Estados Unidos, así como la dificultad para alcanzar consenso en el marco de las negociaciones del GATT, especialmente en los temas relacionados con el desmonte de los subsidios a la agricultura por parte de los países desarrollados.

Dentro del conjunto de herramientas y mecanismos que son comúnmente utilizados por el gobierno nacional, en el desarrollo de la política agropecuaria se encuentran los siguientes:

- *Intervención de los Precios:* es uno de los mecanismos tradicionalmente utilizados en Colombia, para afectar la formación de los precios del sector agrícola. Esta herramienta, ha jugado un papel importante en las políticas de comercialización en el marco de las negociaciones internacionales del país. A través de la misma, se logra restringir, aunque mucho menos que en el pasado, el ingreso de productos que competían directamente con la producción nacional. En muchos casos, la utilización de este tipo de herramientas limita las exportaciones de ciertos productos, lo cual garantiza el abastecimiento de los mercados internos, e impulsa la producción de aquellos productos que puedan llegar a ser fuentes importantes de divisas para el país. El grado de intervención,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

se hecho especialmente notoria en productos como la leche, el algodón y el azúcar.

Este tipo de políticas, como su nombre lo dice, suelen afectar al precio del producto y lo hacen en dos frentes:

- a) En el sector domestico por medio de controles directos en los precios y de las compras realizadas por el Instituto de Desarrollo Rural (INCODER), creado en el 2003.
 - b) En el sector externo, a través de las barreras al comercio internacional de productos agrícolas o con importaciones para disminuir las presiones y ampliar la oferta de aquellos productos que presenten alzas excesivas y desmesuradas en los precios. Por medio de este tipo de políticas, se ha buscado, garantizar un nivel mínimo de ingresos a los agricultores, el estímulo de la producción de ciertos productos y de ser posible alcanzar algunos excedentes de producción dedicados a al mercado externo.
- *Bandas o Franjas de Precios:* constituye unos de los principales instrumentos de comercialización agropecuaria dentro del programa de modernización de la económica nacional. Es un sistema de protección a la producción nacional, a través del cual se limitan las fluctuaciones en los precios domésticos, las cuales son causadas especialmente por las fluctuaciones de los precios internacionales, controlando de igual manera los subsidios con los que llegan al mercado internacional los productos agrícolas. Las franjas funcionan con un precio base o un precio piso y un precio techo, los cuales han de garantizarle al productor un precio de sustentación (precio base), estableciendo de igual forma, los lineamientos para la importación de un producto. Estos precios, suelen ser calculados por el Ministerio de Agricultura, con la participación activa de los gremios.
 - *Decreto 1187 de 1999:* mediante el cual se crea el Fondo de Estabilización para el Fomento de la Exportación Carne, Leche y sus Derivados. Este fondo opera a través de un mecanismo de compensación de precios a favor de los productores o exportadores, cuando el precio de venta de los productos, sea inferior al precio base de la franja de precios de referencia; en caso contrario, será el vendedor o productor, quien pagará al fondo la llamada cesión de compensación de estabilización. (Este mecanismo funciona en relación a las Bandas o Franjas de Precios).
 - *Políticas de Crédito a los Agricultores:* constituye otro mecanismo de intervención estatal. En la actualidad existen diversas instituciones que otorgan créditos de fomento agropecuario, entre las que se destacan: el Banco Agrario, FINAGRO creado por la ley 16 de 1990, el Incoder, los fondos ganaderos surgidos en 1940 con la creación de la Oficina de Fomento Departamental de la Ganadería en Antioquia y en el Fondo Nacional del Café.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- *Políticas de Comercialización:* otra herramienta importante de intervención estatal, utilizada especialmente, para la comercialización de los granos en el país, dentro de este tipo de políticas se distinguen:
 - a) Centros de Acopio: ubicados directamente en las regiones productoras, en donde existen un gran número de oferentes y demandantes, evitando de esta forma, la explotación de los pequeños agricultores por parte de los comerciantes de mayor poder.
 - b) Mercados Mayoristas: permiten y ayudan a la formación de los precios, destacándose, los Almacenes Generales de Depósito y la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA)

Dentro de la estructura productiva del sector agrícola nacional, se logran distinguir dos modalidades de explotación, las cuales obedecen al desarrollo y tipo de explotación: la agricultura empresarial o moderna y la agricultura tradicional. Dicho dualismo presente en las formas de explotación, hace posible que la producción del sector sea clasificada en cultivos tradicionales, comerciales y mixtos.

- Cultivos Tradicionales: este tipo de cultivos, presentan la particularidad de ser intensivos en mano de obra. Su desarrollo y evolución presenta un relativo estancamiento tecnológico, hecho que condiciona los niveles de productividad y que hace imposible el aumento de los mismos. En cuanto al destino de su producción, está encausada a los mercados internos.
- Cultivos Comerciales: su explotación predominantemente es de tipo empresarial, con un uso intensivo de maquinaria y capacidad para asimilar y adaptarse a los nuevos adelantos y beneficios de la tecnología. En cuanto al destino de su producción, esta suele destinada a los mercados industriales en su gran mayoría y al comercio internacional. Sobresalen, dentro de este grupo de cultivos, el ajonjolí, cebada, cacao, flores, palma africana, azúcar y soya, entre otros.
- Cultivos Mixtos: suelen situarse entre los cultivos tradicionales y los comerciales, razón por la cual, poseen características comunes con estos dos. Como el caso del arroz, maíz, la papa y los productos frutales.

El área total destinada a los cultivos modernos o comerciales en Colombia, paso del 11.9% en 1950 a un poco más del 41% en el periodo comprendido entre 1985 – 1988. De ser excluido el café tecnificado dentro de la estadística (este producto representa cerca del 10,6% del área total cultivada), la participación del área total disminuye a 30,6%, durante el mismo periodo de tiempo. La participación de este tipo de cultivos, en el total del valor de la producción, pasó de 7,6% a 43,7% entre 1950 y 1988, acrecentándose esta participación después de 1960¹⁸. La expansión que continuó presentándose durante los años 90 y principios de la actual década, es producto de una mayor utilización de insumos y bienes de capital con mayor contenido tecnológico, que hacen posible que la productiva aumente de forma ostensible.

¹⁸ Arango Londoño, Gilberto. Estructura Económica Colombiana. p 89. 10ª Edición. Bogota - Colombia 2005

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

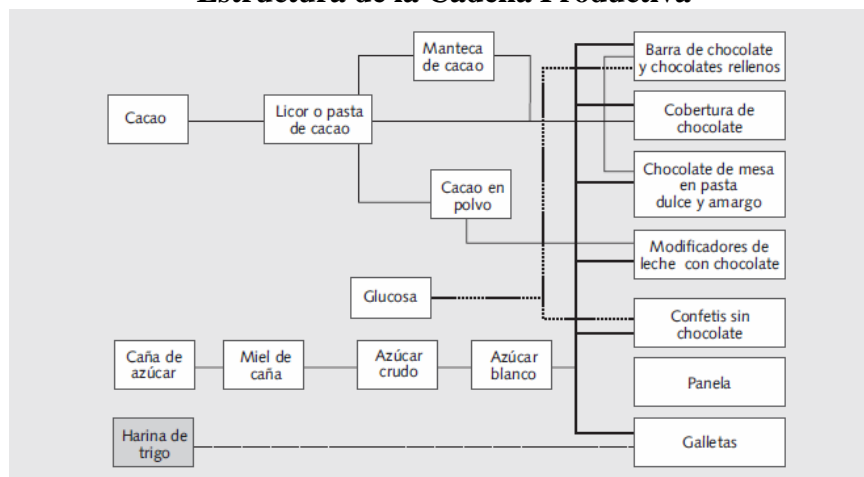
Para incrementar la productividad agrícola, la producción y uso de semillas mejoradas es fundamental. En el país actualmente existen diversas empresas dedicadas a esta actividad, en cultivos tan importantes como soya, maíz, cebada y trigo, entre otros. A fin de lograr una competencia justa entre los agentes del mercado, se aprobó la legislación para una protección varietal, la cual constituye un régimen de protección intelectual, por el cual, las empresas que desarrollen variedades nuevas o mejoradas, podrán explotarlas comercialmente haciendo uso de las patentes; hecho que garantiza la protección y evita la piratería.

1.2 Descripción y Estructura de la Cadena Productiva de la Caña de Azúcar

La cadena productiva, que se halla representada en el grafico No. 2, reproduce con exactitud, todas y cada una de las etapas concernientes a la producción de azúcar, derivados de la misma, así como confites y chocolates, ya que en ella se incluye, desde el cultivo de la caña de azúcar y el cacao, como productos básicos; hasta la elaboración de los productos terminados más representativos de cada una de estas dos líneas productivas.

El grafico en mención, se centra primordialmente en dos líneas de producción: la primera de estas inicia con el cultivo de la caña de azúcar, continuando con la producción de los bienes intermedios que se obtienen a partir de la misma y termina con la producción de confites sin chocolate, como los chicles, bombones y galleas entre otros. La segunda línea, ubicada en la parte superior del grafico, da inicio con la producción del cacao, continuando igualmente con los productos intermedios y finaliza con las preparaciones de chocolate con azúcar. De allí que ambas se encuentren relaciones, y exista la necesidad de hacer mención de las dos, pese a centrar el tema de la presente investigación, en el desarrollo de la cadena productiva de la caña azúcar y especialmente a las respuestas que los desafíos de las relaciones colombo-venezolanas, han impuesto a industria azucarera de Norte de Santander.

Gráfico No. 2
Estructura de la Cadena Productiva



Fuente: Agrocadenas. www.agrocadenas.net

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Gracias a las fortalezas del sector azucarero colombiano, el país reporta ventajas competitivas en la producción de confites y chocolates, cuyo mercado internacional se caracteriza por poseer una gran variedad de productos y de empresas competidoras; lo cual ha obligado a que las empresas nacionales se mantengan en una constante búsqueda e innovación para satisfacer las exigencias de los mercados, tanto internos como extranjeros.

Por esta razón, desde de la década de los noventa, las empresas nacionales pertenecientes a la cadena productiva, han encaminado sus esfuerzos, para incrementar de manera exitosa su potencial exportador y fortalecerse en el mercado interno, logrando ser permeables a la avalancha de productos provenientes del extranjero; a través de una estrategia que involucra excelentes estándares de calidad y una constante incorporación de los últimos avances tecnológicos a sus procesos productivos. Es de esta manera como las empresas más representativas del sector en Colombia, cuentan con una constante retroalimentación por parte de los líderes internacionales, logrando de esta forma una mayor eficiencia y un mejor rendimiento en la producción, el cual se ve reflejado en el hecho en casi todos los productos cuenten con sellos de calidad y que las empresas estén certificadas o se hallen en proceso de certificaciones de las normas ISO.

Así mismo, las empresas pertenecientes al sector, han venido realizando enormes inversiones en maquinaria, equipos de tecnología y nuevas instalaciones, las cuales en la gran mayoría de las ocasiones provienen de Italia y de Estados Unidos; destinadas primordialmente para la producción de confites y chocolates, que serán destinados al mercado extranjero.

1.2.1 Proceso Productivo del Azúcar

El azúcar tal cual y como se conoce, es un producto derivado de la caña de azúcar o de la remolacha azucarera, siendo una u otra indiferente para la elaboración de la misma, pues la sustancia que se obtiene a partir de ellas y que es indispensable para la elaboración de el azúcar, denominada sacarosa, es químicamente idéntica en cualquiera de los dos casos. Aunque se debe hacer la salvedad que los niveles de sacarosa presentes en el segundo de ellos (remolacha azucarera), se encuentran en un rango superior. No obstante, en Colombia, todo el azúcar suele ser producido a partir de la caña de azúcar.

El proceso productivo de la caña de azúcar, puede ser resumido en nueve etapas, las cuales abarcan desde el cultivo de la planta, hasta la transformación de la misma en azúcares, alcoholes y demás derivados.

Preparación de la Caña

La caña de azúcar cortada es lavada y suele ser transportada por un sistema de conductores hacia las picadoras, que son máquinas colocadas encima de estos, accionados por turbinas de vapor provistas de cuchillas que giran a una velocidad promedio de 720 r.p.m., bajo las cuales se hace pasar el colchón de caña, que se fracciona abriendo las celdas para facilitar la extracción del jugo que contiene.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Molienda

Una vez la caña es preparada en las picadoras llega a los molinos, en donde por medio de la presión que se le suele imprimir, se logra extraer el jugo que contiene la caña, el cual es comúnmente conocido como sacarosa. En el recorrido de la caña por el molino, se le agrega agua para insaturar los jugos y lograr extraerle la sacarosa que contiene el material fibroso que pasa a través de todas las unidades que componen dicho molino.

El bagazo que sale de la última unidad de molienda se conduce a las calderas para que sirva como combustible y produzca el vapor de alta presión que se emplea en las turbinas de los molinos para lograr su movimiento y en los turbogeneradores para producir la energía eléctrica requerida por el Ingenio y la energía que en muchos casos suele ser vendida a la red pública. El vapor de escape de las turbinas se emplea en las operaciones de evaporación y cocimiento de los jugos azucarados. El bagazo se puede emplear adicionalmente para las fábricas de papel o de tableros aglomerados.

Calentamiento y Clarificación de jugo

El jugo que se extrae de los molinos se pesa en básculas con capacidad hasta de 8 toneladas en la gran mayoría de los casos, para luego ser sulfatado, alcalizado y calentado con vapores vegetales en intercambiadores de tubo y coraza, hasta una temperatura de 102-105 °C aproximadamente. El jugo alcalizado caliente es pasado por un flash tank, donde se le liberan vapores. Inmediatamente el jugo se alimenta a una batería con clarificadores. En los clarificadores, los sólidos insolubles floculados, se separan del jugo, sedimentándose por gravedad en forma de un lodo llamado cachaza, el cual se extrae con bombas de diafragma. El jugo claro se tamiza para retirarle las partículas finas antes de ser enviado a los evaporadores.

Filtración de Cachaza

La cachaza contienen azúcar y para retirársela es sometida a un proceso de extracción por filtración al vacío. Inicialmente a los lodos se les agrega bagacillo, cal y floculante para aumentar su filtrabilidad, posteriormente se bombean hacia filtros rotatorios al vacío donde se aplica agua caliente con boquillas aspersoras para minimizar la cantidad de sacarosa residual en la cachaza, separándose los sólidos del jugo resultante.

Una parte de la materia sólida se conduce por bandas transportadoras a tolvas para recogerla en vagones o volquetas, pesarla y disponerla en el campo como estabilizador de suelos pobres en materia orgánica, la restante se envía a la planta de compostaje para ser procesada. El jugo turbio resultante se clarifica por fosflotación con ácido fosfórico, cal, floculante y aire de tal manera que el jugo filtrado clarificado se mezcla con el jugo claro para enviarlo a los evaporadores y los lodos sólidos no azúcares se retornan a la operación de filtración y se desalojan con la cachaza.

Evaporación

El jugo clarificado se recibe en los evaporadores con un contenido de sólidos de 15% (°brix), se concentra por evaporación de múltiple efecto y se entrega con 60° - 63°brix. Este jugo concentrado se denomina jarabe o meladura.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Cristalización

La sacarosa contenida en la meladura se cristaliza llevándola hasta el nivel metaestable de sobresaturación por evaporación al vacío en evaporadores de simple efecto (tachos). El material resultante que contiene líquido (miel) y cristales (azúcar) se denomina masa cocida. El trabajo de cristalización se lleva a cabo empleando el sistema de dos cocimientos o templeas para lograr una mayor recuperación de sacarosa.

Centrifugación

Los cristales se separan del licor madre mediante fuerza centrífuga en tambores rotatorios que contienen mallas interiores. Durante el proceso de centrifugado, el azúcar se lava con agua caliente para eliminar la película de miel que recubre los cristales y se descarga para conducirla a las secadoras. La miel y la resultante del lavado se le da, el nombre de miel lavada y se emplea en la producción de masas en los tachos. Al cabo de dos cristalizaciones sucesivas se obtiene una miel agotada o miel B, que se retira del proceso y se envían hacia los tanques de almacenamiento para alimentar la Destilería y producir alcohol carburante.

Secado

El azúcar húmeda que sale de centrífugas, (1.0% de humedad) se transporta por elevadores y bandas para alimentar a las secadoras que son tambores rotatorios inclinados, en los cuales el azúcar se coloca en contacto con el aire caliente que entra en contracorriente.

El aire se calienta con vapor en intercambiadores tipo radiador y se introduce a la secadora con ventiladores. El azúcar seco sale por el extremo opuesto de la secadora, donde se instala una malla clasificadora para remover los terrones de azúcar.

Envase y Almacenamiento

El azúcar seca (0.035% de humedad) con temperatura cercana a 60°C se pasa por las enfriadoras rotatorias inclinadas que llevan aire frío en contracorriente, en donde se disminuye su temperatura hasta 40 - 45°C para conducirla a las tolvas de envase. De igual forma, es empacada en diferentes pesos y presentaciones dependiendo del mercado y se despacha a la bodega para su posterior venta.

1.2.2 Proceso Productivo de la Confitería y Chocolatería

El proceso industrial del chocolate inicia con la fermentación del cacao, etapa que al termina, da paso al secado y desecado de las habas, proceso mediante el cual, se busca reducir la humedad al máximo posible, para continuar de esta forma, con el proceso de fermentación interna, lo cual ayuda a que se logre disminuir el amargor y potencializar el aroma del producto final. Después del proceso de desecamiento, las habas de cacao son sometidas al proceso de tostado, cuyo objetivo primordial es lograr un

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

aroma óptimo y una reducción sustancial en la dureza de la almendra para que de esta forma, se facilite la trituración de las mismas.

La segunda fase del proceso industrial de fabricación del chocolate, es la molturación, la cual consiste en la trituración de la almendra de cacao por medio de diversas herramientas, que permite obtener una masa fina y homogénea que suele ser denominada pasta o licor de cacao. Después de este proceso de molturación se da paso a dos fases indispensables dentro del proceso, como lo son: el prensado y el amasado.

Por medio del prensado, la pasta de cacao es desgrasada gracias a la utilización de prensas horizontales, en donde como resultado, se obtienen dos productos: la manteca de cacao y la torta de cacao. La manteca de cacao es considerada como un producto intermedio y final a la vez, pues dependiendo de su estado o etapa del proceso, puede ser utilizada en estado líquido, como un insumo mas para la fabricación del chocolate o puede ser llevado al consumidor final, en estado solidó como manteca de cacao natural. Por su parte, la torta de cacao suele ser triturada, obteniendo de esta forma el cacao en polvo, el cual será utilizado para la producción de material de recubrimiento, de relleno, preparaciones prefabricadas de pastelería, entre otras, o simplemente como un producto final.

El amasado, por su parte, es un proceso que consiste básicamente en la mezcla de pasta de cacao, azúcar molida o granulada y leche en polvo. Cuando en el amasado es incluido este último producto (leche en polvo), se suele obtener un producto intermedio denominado crumb, el cual es la base para la fabricación de chocolate de leche. Después de la etapa de amasado, se da inicio a la última fase de fabricación industrial de chocolate, en la cual se suelen realizar tres procesos o etapas adicionales: el refinado, el conchado y el atemperado.

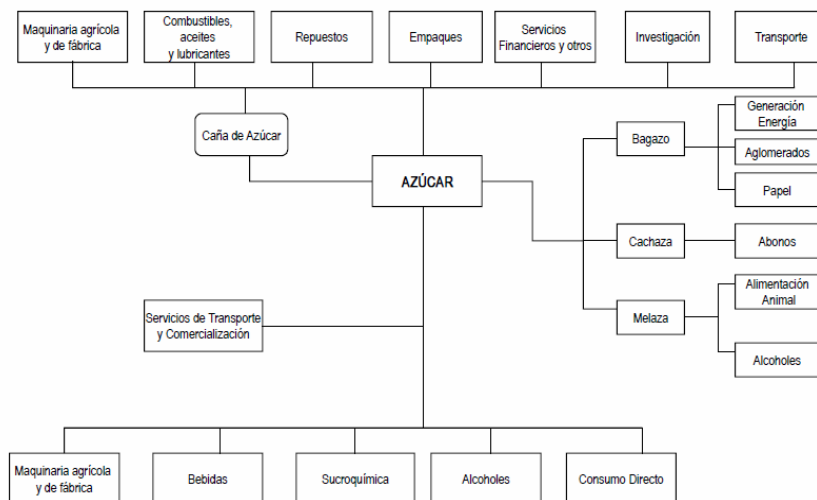
El primero de los procesos o etapas (refinado), consiste en moler la pasta de cacao, hasta el punto, en el que esta, este compuesta solo por partículas homogéneas y bien finas. En el segundo proceso, se desarrolla el sabor deseado del chocolate, mientras que en la última etapa, el atemperado, se busca lograr la dureza final adecuada para el chocolate, mejorando de esta forma el aspecto visual del producto terminado y la sensación al paladar. Con esta última etapa, el producto pasa a un proceso de moldeado, en donde enfriados los productos elaborados, se procede a liberarlos de los moldes, para ser empacados y puestos en su embalaje de presentación.

1.4 Estructura del Conglomerado del Azúcar

El conglomerado de la cadena productiva del azúcar, representado en la Gráfica No. 3 presenta una estructura, amplia y robusta, compuesta por un gran número de sectores y agentes que intervienen antes, durante y después del proceso de fabricación del azúcar; De esta forma, el presente apartado busca dar a conocer a todos y cada uno de los diversos actores que intervienen de forma activa en dicho proceso productivo, denotando en cada uno de los casos, el aporte dentro del proceso que estos realizan, si así es el caso o el uso o los productos de fabricación que estos elaboran a partir del azúcar.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Gráfico No. 3
Estructura del Conglomerado del Azúcar en Colombia



Fuente: Asocaña

1.4.1 Proveedores

El eslabón primario de la cadena productiva, lo constituyen los cultivadores de caña de azúcar. Sin embargo, las actividades concernientes a la producción tanto del azúcar como de la caña, están muy relacionadas entre sí; hecho que conduce a que en la actualidad los productos y servicios demandados por estas dos actividades alcancen un valor cercano a los 1,7 billones de pesos anuales, representados principalmente por productos agrícolas, como la caña de azúcar, servicios financieros, servicios de transporte, bolsas y empaques, entre otros. Todo lo anterior ha implicado la utilización de un gran número de proveedores con la capacidad y el grado de especialización idóneo, reflejando de esta forma la magnitud e importancia que presenta esta agroindustria, no solo para el desarrollo a nivel regional, sino para el conjunto de la economía nacional.

La demanda de bienes y servicios por parte del sector azucarero nacional, además del uso de la caña de azúcar como bien primario en su proceso productivo, lo constituyen los productos necesarios para la operación del parque automotor de los ingenios azucareros, de los cultivadores, de los contratistas, de los transportistas y de los demás proveedores de bienes y servicios del sector; como por el ejemplo los relacionados con el mercado de llantas, aceites, repuestos, lubricantes y combustibles entre otros. De forma particular solo los ingenios azucareros consumen más de un millón y medio de galones de ACPM mensualmente en Colombia.

Además de los ya mencionados, en la región geográfica donde se ubican los ingenios azucareros, existen un sin número de talleres y empresas pertenecientes al sector metalmecánico, que derivan sus ingresos, de los servicios y productos demandados para satisfacer las necesidades de los primeros, en lo referente: a repuestos, instalaciones, reparaciones y el mantenimiento de la maquinaria y el equipo de la industria manufacturera, utilizado en el proceso de la cadena productiva de la caña de azúcar.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Así mismo, existen empresas dedicadas a la elaboración de empaques, que surten a los ingenios con bolsas, destinadas al empaque de más de un millón y medio de toneladas de azúcar al año, en una gran variedad de presentaciones que van, desde los empaques personales en bolsas de 16 gramos hasta los bultos de 50 kilogramos.

1.4.2 Clientes

1.4.2.1 Industria de Alimentos y Bebidas

Para la industria de la confitería y chocolatería, el azúcar suele representar en algunos casos, cerca del 80% de los insumos necesarios para su producción final. Hecho que ha obligado a la industria azucarera nacional a elevar sus estándares de calidad, pues las industrias pertenecientes a los sectores de alimentos y bebidas han venido experimentando importantes ganancias de competitividad durante los últimos años, como consecuencia directa a la inserción al mercado nacional de las compañías más grandes de los mercados internacionales.

Parte del crecimiento registrado en las exportaciones de la industria de confitería, se derivan del programa de exportaciones conjuntas, que consiste en exportar productos elaborados con azúcar comprada a los ingenios nacionales, en condiciones preferenciales, logrando de esta forma ofrecer precios mucho más competitivos en los mercados internacionales. Sin embargo aun en la actualidad, existe un pequeño percance pues las empresas dedicadas a la fabricación y producción de chocolates, se halla por fuera del área de influencia donde se encuentran asentados 13 de los 14 ingenios azucareros del país, hecho que le resta competitividad al sector, pues el desplazamiento y los costos de transporte asociados al mismo, encarecen el producto.

A este grupo de clientes, también pertenecen varias empresas de alimentos, diferentes a aquellas asociadas al sector de los confites y chocolates, dentro de las que se destacan: empresas de producción de levaduras, panaderías, lácteos e industrias de bebidas como licores, jugos y gaseosas, entre otras. De acuerdo a la identificación del Cluster de la Caña de Azúcar en la región geográfica del valle del río Cauca, las empresas que conforman el sector de alimentos se encuentran: Colombina, Cadbury Adams, Comestibles Aldor, Incauca, Alimentos y Refrescos, Nabisco Royal, Nestlé, Quaker, Alimentos del Valle, Maizena, Productos Yupi, Ramo de Occidente, Levapan, Productos Frucali, Dulces de Valle, Dulces Bombolina, Productos Robin Hood, Dancali, Productos Alpina, Lácteos El Establo, Helados Ventolini, Productos Aladino, Disa, Freisland de Colombia, Copacol, Productos Nevado, Productos Colpan, Mamipan de Colombia, Panadería el Provenir, Panadería la Gitana, entre otras¹⁹.

En cuanto a las gaseosas, las empresas que conforman el grupo de clientes de los principales ingenios azucareros son: Gaseosas del Valle, Industrial de Gaseosas y Gaseosas Postobón; empresas que suelen utilizar azúcar refinado para su proceso productivo. Cabe destacar que solo Gaseosas Postobón posee siete plantas productoras de gaseosas, jugos y agua y otras 20 que suelen funcionar bajo la modalidad de

¹⁹ Agrocadenas. La Agroindustria del Azúcar en Colombia.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

franquicia y distribución; además de lo anterior, la empresa posee 23 plantas embotelladoras y más de 59 centros de distribución a lo largo y ancho de todo el país.

Dentro de los ingredientes de las gaseosas, el agua es el principal y constituye hasta el 90% de las mismas, además de ello, este tipo de bebidas poseen sustancias aromáticas encargadas de darle sabor a las gaseosas, pudiendo tener una procedencia natural, como es el caso de la cafeína u obtenidas a través de sustancias no vegetales. Dentro de los edulcorantes tradicionalmente utilizados por la industria de gaseosas, se encuentran aquellos provenientes de fuentes naturales, como la azúcar refinada u otros como el aspartame o la sacarina, provenientes de fuentes artificiales. Adicionalmente suelen ser usados dentro del proceso de producción de las gaseosas, ingredientes como el Dióxido de Carbono y ácidos como el cítrico, el fosfórico y maltico, los cuales hacen posible que la bebida tenga el grado de dulzura equilibrado y que la bebida sea refrescante.

Dentro de los clientes de licores, se encuentran las empresas: Industrias de Licores del Valle, Pedro Domeq de Colombia, Vinícola Andina, Compañía Vinícola Nacional, Vinos Bodegas Viejas, Vinos de la Corte, Vinos Grajales y Vinos Cosecheros. Se debe hacer una mención especial, pues para la elaboración del alcohol, suelen ser utilizadas como materias primas, las mieles finales o melazas (residuo de la fabricación de azúcar) y eventualmente miles de caña como la miel virgen.

1.4.2.2 Sucroquímicos

El sector de las industrias de sucroquímicos, es el que en la actualidad posee un mayor potencial de desarrollo, debido a la cantidad de productos que pueden ser fabricados a partir de la caña de azúcar y los demás productos derivados de esta, como: alcohol, ácido cítrico, citrato de sodio, vinagre, acetato de etilo, levaduras, vinazas, citrato de calcio y ácido acético entre otros.

En Colombia la industria sucroquímica está conformada por la empresa Sucromiles, perteneciente al grupo Ardila Lulle en asocio con la multinacional Bayer, y su filial Miles. La empresa, cuenta en la actualidad con la destilería más grande del país, con una capacidad de producción de 100 mil litros diarios de Alcohol y 14 mil toneladas anuales de ácidos como el cítrico y los citratos; los cuales en su gran mayoría, suelen ser destinados a los mercados externos. La materia prima requerida para la producción de la empresa, suele ser suministrada por los ingenios del Cauca y Providencia, la cual se transforma en las dos plantas que posee misma; la primera de ácido cítrico y la segunda de alcoquímica, a través de procesos de transformación biotecnológicos y operaciones de transformación físicas y químicas.

En la planta de Alcoquímica, se produce etanol a través de la utilización de la melaza de la caña de azúcar, por la vía de la fermentación anaeróbica. Sucromiles, es en el país, el mayor productor de alcohol etílico y el mayor proveedor de alcohol imponible, el cual suele ser el componente de: tintas cosméticas y disolventes. Dentro del conjunto de productos más representativos de esta planta se encuentran:

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- Ácido Acético: es utilizado principalmente por empresas de textiles, tintorerías y curtiembres, como fijador de colorantes.
- Vinagre: este producto es utilizado como aditivo alimenticio, cuando se halla concentrado al 99% como ácido acético glacial natural. A nivel mundial, la empresa es considerada como uno de los mayores productores de vinagre.
- Acetato de Aluminio y demás acetatos como el butilo, propilo, isobulito e isoamilo: usados como disolventes en la industria flexografica, retrogradado y en la elaboración tinas, pinturas y lacas entre otras. Adicionalmente existen acetatos que son utilizados como saborizantes y fragancias naturales.

Por su parte el ácido cítrico, se obtiene mediante un proceso de pregerminación y fermentación, en donde el azúcar es transformado o convertido en ácido a través de un hongo, dando como resultado el micelio, que es usado para la alimentación animal y el sulfato de calcio, que suele ser usado en varias aplicaciones industriales y agrícolas. Este ácido, es usado principalmente como materia prima, en los siguientes procesos industriales:

- Industria Farmacéutica: el ácido cítrico es usado en la fabricación de productos efervescentes, en lociones astringentes y cremas blanqueadoras para la piel.
- Industria de Detergentes: suele ser usado como secuestrante.
- Industria Metalúrgica: el ácido cítrico es usado como antioxidante.
- Industria de Alimentos y Bebidas: suele ser utilizado como acidulante en la industria de alimentos, especialmente en la elaboración de bebidas, enlatados, dulces, jaleas y carnes. Además de lo anterior, suele ser utilizado como saborizante y preservativo.
- Industria Petrolera: este ácido suele ser usado por la industria petrolera como removedor de calcio, en la recuperación de pozos.

1.4.2.3 Industria de Papel

La empresa productora de Papeles Propal, es quien realiza en el país su proceso productivo a partir de los insumos provenientes de los ingenios azucareros, ubicados en las riveras del Río Cauca. Así mismo, la empresa está considerada como una de las cinco productoras de papel más grande del mundo, que utilizan la fibra de caña de azúcar o el bagazo, como comúnmente es llamado, como materia prima dentro de su proceso productivo. Hecho que cobra importancia y relevancia, si se tiene en cuenta que el bagazo está considerado como una materia prima renovable, lo que implica, que al ser utilizado genera un menor impacto ambiental.

Papeles Propal, posee dos plantas, una en Yumbo y otra en Caloto, ubicadas en el departamento del Valle del Cauca, generando de esta forma, mas de 1.500 empleos directos y aproximadamente unos 10.000 indirectos; con un portafolio de productos que abarca más de 200 calidades de papeles, producidas todas a partir de la fibra de caña de azúcar. La empresa destina al mercado externo, el 25% de su producción, lo que equivale a unas 45 mil toneladas de papel al año.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Por otra parte, la producción de papeles y cartones, suele ser la base para la industria de las artes graficas, la cual en Colombia está compuesta por más de 40 empresas, con amplio reconocimiento no solo en el mercado nacional, sino en la región andina, por su alto grado de especialización, productividad y competitividad. A la cabeza, de la industria de las artes graficas en el país, se encuentra el Grupo Empresarial Carvajal S.A., uno de los más internacionales y con mayor reconocimiento a nivel regional, con plantas de producción propias y actividades comerciales en más de 18 países, a lo largo y ancho de toda América Latina. Este hecho, unido a la importancia que posee el sector azucarero, para la producción y el crecimiento de la industria de las artes graficas, a través la diversificación, innovación y desarrollo competitivo de las empresas de papeles en Colombia, permiten evidenciar el alcance que posee el primero, en el desarrollo y crecimiento económico del país.

De forma específica, el proceso productivo por el cual se obtiene el papel, a través de la fibra de la caña de azúcar, inicia con el desmedulado y lavado de la fibra; en donde después de esta primera etapa, se obtiene una pulpa de color café. Una vez, se tiene dicha pulpa, la misma es sometida a un proceso de blanqueado o simplemente es usada directamente en las maquinas papeleras, dependiendo del tipo de producto final que se desea obtener: papeles blanqueados o papeles naturales. Es importante aclarar que el proceso de blanqueado es usado principalmente para la fabricación de papeles finos y cartulinas

Para evidenciar la importancia que cumplen las materias primas provenientes de la industria azucarera, dentro del proceso productivo del papel; por ejemplo en Venezuela el proceso por el cual se obtiene el mismo, requiere 60% de fibra larga (provenientes o extraídas de los árboles), y el 40% restante de fibra corta. En contraste con lo anterior, en el país, y más específicamente, la empresa Propal, emplea tan solo 10% de fibra larga y el restante 90% a través del bagazo, permitiendo de esta forma una producción con un menor impacto ecológico. Aunque en la actualidad, aun continua siendo difícil, reemplazar por completo la fibra larga, por la fibra corta del bagazo o fibra de caña de azúcar, existen grandes posibilidades para ampliar los actuales mercados de papeles ecológicos, así como el desarrollo de nuevos mercados de papeles especiales.

1.4.2.4 Energía

La generación de energía eléctrica, se ha constituido durante los últimos años, en otra estrategia de agregación de valor, por parte del sector azucarero colombiano. El proceso de cogeneración, hace posible aprovechar de una forma eficiente, el bagazo proveniente de la caña de azúcar, obtenido durante el proceso de transformación de la misma, en azúcar. A lo largo de toda la historia del sector, el bagazo, ha sido la principal fuente de combustible para las calderas de los ingenios azucareros. De forma tal, que el reto que debe asumir el sector, se halla encaminado hacia la búsqueda de mecanismos y alternativas que permitan aprovechar al máximo el potencial de generación de energía con esta biomasa (bagazo), la cual se encuentra dentro de las plantas de producción de los ingenios.

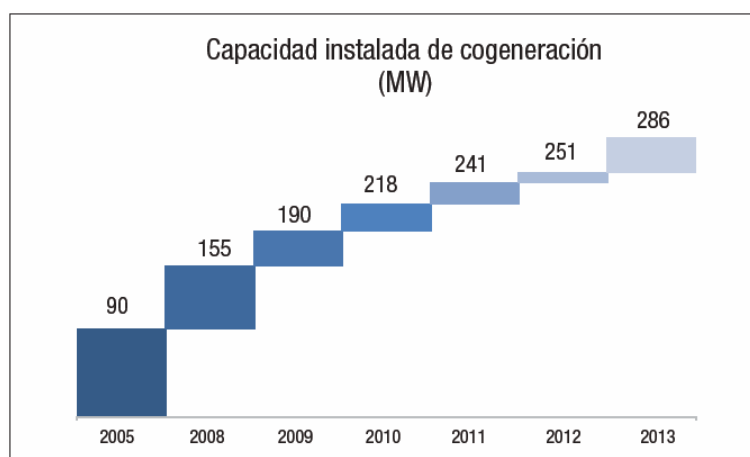
Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

La cogeneración, es un proceso mediante el cual, se produce de forma simultánea energía eléctrica, mecánica y térmica. Realizando un análisis comparativo con otros sectores de la economía nacional, el sector azucarero ha sido señalado por estudios nacionales e internacionales, como aquel de mayor potencial de cogeneración en el país, por su alta disponibilidad de biomasa, especialmente del bagazo proveniente de la caña de azúcar. Este subproducto hoy por hoy, en el país, es la fuente primaria de energía para la cogeneración.

Los últimos avances tecnológicos, han permitido que el bagazo deje de ser considerado como un desecho y se convierta en una valiosa materia prima, tanto por su alto contenido de celulosa para la fabricación, de papel, plásticos y tableros, como por su alto valor energético como combustible en las calderas. Para conocer la importancia del bagazo como materia prima para la generación de energía, en Colombia, de los más de seis millones de toneladas de bagazo que son producidas por los ingenios, el 85% es destinado como combustible en las calderas de los mismos, y el restante 15%, es utilizado como materia prima por las industrias productoras de papel.

Los primeros datos de la utilización del bagazo, como materia prima, para la obtención de energía, datan de 1926, pero es solo hasta la década de los años noventa, cuando ASOCAÑA, por medio del Departamento de Planeación Nacional y con el apoyo del CVC, gestionan una línea de financiación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con la finalidad de evaluar el potencial de cogeneración de la industria azucarera colombiana. En 1995 se instauran y ponen en marcha, los primeros procesos de cogeneración en los ingenios Cauca y la Cabaña, con el claro objetivo de generar excedentes que se pudieran comercializar en el sistema interconectado nacional; de esta forma, desde 1999 se comenzaron a generar cerca de 80 MW, de los cuales aproximadamente 70 MW son destinados al consumo interno de los ingenios y los 10 MW restantes comercializados a través del dicho sistema²⁰.

Gráfico No. 4



Fuente: Asocaña

²⁰ Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Balance Sector Azucarero Colombiano 2008 -2009.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

En la actualidad, el sector azucarero se encuentra en una segunda fase de expansión, gracias al aprovechamiento del potencial de cogeneración que existe en el país. Por lo cual, se ha hecho necesario, reevaluar el balance energético de las fabricas, a fin de poder optimizarlo; adecuando o reemplazando las calderas por unas de mayor presión, para lograr generar excedentes de vapor para la producción energética adicional.

Para la segunda fase, se buscan desarrollar un total de ocho proyectos con diferentes características y niveles de ejecución, los cuales en conjunto, pretenden alcanzar un total de 286 MW de capacidad instalada y una capacidad de generación de excedentes de 158 MW. Para conseguir los objetivos anteriormente expuestos, los cálculos estiman que la inversión, deberá ser de aproximadamente US\$ 325 MM²¹, los cuales en su mayoría serán ejecutados teniendo en cuenta la actual regulación, en términos de inversión e impacto ambiental.

A manera de conclusión, se debe destacar que el enfoque del sector hacia la producción de energía, demanda nuevos y mayores esfuerzos. Actualmente la caña de azúcar es la planta más eficiente en términos de conversión de la energía del sol en biomasa, lo que brinda una gran oportunidad para continuar con el desarrollo de la industria a nivel nacional, al hacerla eficiente y competitiva en términos de rentabilidad. Actualmente la estrategia requiere un esfuerzo enorme en investigación, enfocada en las diversas variedades de caña que puedan producir más biomasa en sus diversas formas, con lo cual se puede llegar a incrementar considerablemente la producción no solo de energía eléctrica, sino la producción de etanol.

1.4.2.5 Etanol

Como estrategia directa, para agregar mayor valor a la producción de los ingenios azucareros en Colombia, se da inicio desde octubre de 2005, a la producción de etanol en cinco ingenios azucareros que decidieron apostarle a la misma; instalando destilerías, dentro de sus plantas de producción, con una inversión cercana a los 139 millones de dólares. Es así, como cerca del 30% de la inversión total, correspondió a inversiones de tipo ambiental, garantizando de esta forma un tratamiento eficaz de los residuos obtenidos durante el proceso productivo, cumpliendo a cabalidad con la extrita normativa que existe al respecto.

Para lograr la meta de producción, la cual se había fijado en 260 millones de litros anuales, la industria azucarera acudió a una estrategia bastante particular, pues no apostó por el aumento del área cultivada de la caña, sino que por el contrario, decidió sustituir su producción interna. De esta manera, durante el 2008, se dejaron de producir 296.834 toneladas de azúcar, las cuales estaban destinadas a los mercados internacionales de menor precio, sin comprometer en ningún momento, el abastecimiento de la demanda de los mercados internos, así como aquellos mercados internacionales, en los que el gobierno nacional no ha logrado preferencias arancelarias, para el azúcar producido en el país.

²¹ Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Balance Sector Azucarero Colombiano 2008 -2009.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Las razones por las cuales, en la actualidad se utilizan oxigenantes para la gasolina automotor como el etanol, obedece a dos principios o criterios básicos. En primer lugar, existe la necesidad de racionalizar el consumo de energía, máxime si esta proviene de fuentes naturales no renovables; en segundo lugar se halla la preservación de medio ambiente. De esta forma, los oxigenantes hacen más eficiente la conversión de energía termina en energía mecánica, y por lo tanto, no solo se logra hacer un uso más eficiente y racional de la misma, sino que al mismo tiempo de aminora el impacto ambiental.

En el mercado nacional hasta la presente, el programa de adición del 10% de alcohol solo alcanza a cubrir el 83% del consumo interno, en otras palabras, la mezcla promedio que se utiliza en el país, es del 8,3%. En contraste con la anterior, existen países como Brasil, en donde la mezcla obligatoria para los vehículos es del 25% y en donde actualmente existen vehículos que funcionan con 100% de alcohol; así mismo cerca del 90% de los carros que se venden en territorio carioca son de tecnología flexible. Todo ello, indica que el camino que se debe recorrer, para alcanzar dichos estándares internacionales, es arduo y obedece a un conjunto de condiciones en donde no solo se deba velar por el impacto ambiental y el uso eficiente de la energía, sino que se debe garantizar la producción y el consumo de azúcar y sus derivados, los cuales son de vital importancia para todo el desarrollo de la economía nacional.

Para el país, todo lo anterior significa que el mercado interno de etanol, puede desarrollarse y crecer casi en un 600%, brindando de esta forma, los espacios suficientes para el desarrollo de nuevos proyectos en diversas regiones del país, apoyados igualmente en una diversidad importante de productos agrícolas; lo que reporta ventajas para el país, las cuales se ven reflejadas por la generación de empleo y el desarrollo de un aparato agrícola robusto y competitivo.

Por su parte en mercado internacional, son cada vez más los países que exigen oxigenar la gasolina con etanol. Tan solo en Estados Unidos, por ejemplo, se producen actualmente 21.000 millones de litros de etanol y se estima que dicha producción se aumente a 27.000 millones de litros durante los próximos años. Así mismo, el nivel de inversiones alcanza los 10.000 millones de dólares, y se prevé que a lo largo del 2009, de hallan invertido más de 40.000 millones de dólares, en el desarrollo de nuevos proyectos. De manera reciente el gobierno de los Estados Unidos, en cabeza de su presidente, ha ratificado el interés y el compromiso formal, de continuar con la política de desarrollo de combustibles alternativos, entre los que se encuentra el etanol.

Para Colombia, el tamaño que representa el mercado estadounidense, constituye una gran oportunidad, tanto para el sector azucarero propiamente hablando, como para otros sectores que deseen invertir en la producción de etanol o se encuentren anexos a la producción del mismo.

Durante el 2008, las ventas totales de etanol dirigidas al mercado interno, se redujeron en 10,6% respecto al año inmediatamente anterior, como una consecuencia directa de la menor producción del mismo; el cual paso de 280 millones de litros en 2007 a 250 millones de litros en el 2008. Esta disminución en la oferta, tuvo los puntos más críticos durante el periodo de tiempo comprendido entre septiembre y noviembre, ocasionando una suspensión temporal en el programa de oxigenación de gasolina, que se adelanta en el país desde finales de 2005.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

1.4.2.6 Otros Sectores Clientes

Además del azúcar para el consumo humano y de los demás productos ya mencionados donde la caña y sus derivados constituyen la fuente primaria para su producción, el sector azucarero ha venido incursionado durante los últimos años, en la elaboración de productos agrícolas, como la melaza, la cual es empleada para la alimentación animal; no obstante este tipo de productos, suelen ir destinados a un nicho de mercado muy específico, y no alcanzan a representar más del 1% de la producción global de azúcar en el país.

Por su parte, la cachaza y las mieles suelen ser utilizadas en la producción de abonos y concentrados para animales, apoyando de forma eficiente el sostenimiento de la industria acuícola, porcícola y avícola, las cuales producen carnes y huevos. Así mismo, y en adición a los productos orgánicos, se han venido desarrollando al interior de los ingenios, las infraestructuras necesarias para la elaboración de diversas preparaciones alimenticias producidas a partir del azúcar.

1.4.3 Relaciones Entre los Agentes

Debido a la importancia significativa que reporta el sector azucarero y las diversas relaciones entre los actores que componen la cadena productiva del mismo, se hace indispensable poder diferenciar las diversas interrelaciones que existen entre ellos; pues dependiendo de la forma en que se relacionen estos, el aporte y los objetivos perseguidos habrán de variar sustancialmente. Se hace referencia o se dice que existe encadenamiento horizontal cuando se mantienen relaciones entre los productores de un bien, o entre los agentes que comparten el mismo nivel, dentro de la cadena productiva. En contraste con la anterior, se puede hablar que hay encadenamiento vertical, cuando los vínculos suelen manifestarse entre actores de diversos eslabones de la cadena, pudiéndose orientar hacia delante o hacia atrás; existiendo el primero de los dos tipos de encadenamiento vertical, cuando las relaciones suelen darse con proveedores o subcontratistas y el segundo de los casos, con los distribuidores tanto del mercado interno como en el internacional.

En la actualidad, se puede decir que el sector azucarero nacional, ha venido trabajando durante los últimos años como clúster, logrando de esta forma beneficios importantes en diversas ramas tales como: influencia ante el gobierno central y regional, participación frente al desarrollo de nuevas leyes y proyectos de ley, aranceles, precios y toma de decisiones, poder de negociación, un importante desarrollo en infraestructura para el comercio exterior; avances a nivel científico, tecnológico y administrativos, y el desarrollo de perspectivas amplias y nuevas oportunidades de negocio, debido a las diversas alternativas y exigencias de los mercados que demandan productos con mayor valor agregado.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

1.4.3.1 Encadenamiento Horizontal

De acuerdo con los lineamientos establecidos por la CEPAL, existe una cooperación horizontal, cuando los participantes o agentes del conglomerado, en este caso, los ingenios azucareros, se unen para comprar insumos, realizar capacitaciones en conjunto, desarrollar y usar un mismo canal de comercialización o simplemente para intercambiar información de todo tipo entre quienes pertenecen a diferentes empresas; logrando de esta forma, socializar el aprendizaje y reduciendo los costos de la información y de la innovación, para quienes son nuevos en el mercado.

En la actualidad, existe entre los ingenios relaciones de sinergia, acuerdos o estrategias, que les permiten hacer un uso más eficiente de la información y de los recursos tanto naturales como económicos. Se observa por ejemplo, relaciones en cuanto a la administración y manejo de campos entre los ingenios, Providencia, Cauca y Risaralda, en donde existe un predominio del grupo económico y empresarial Ardila Lulle; así como entre los ingenios Castilla y Riopalia, en donde el predominio económico es del grupo Caicedo. Otro ejemplo de alianza estratégica, es la que existe entre los ingenios Mayagüez, la Cabaña y Manuelita, quienes en conjunto adquirieron los empaques de azúcar, permitiendo de esta forma, poder obtener un mayor poder de negociación, debido al gran volumen que se negocia. Un tercer tipo de relación, son los servicios de asesoría que presta el ingenio Manuelita, sobre estándares de producción de azúcar refinada.

Por otra parte, así como en la actualidad existen relaciones de gran importancia entre los ingenios existentes, también existen relaciones entre los cañicultores, las cuales se hacen evidentes a través de PROCAÑA, quien en la región geográfica del río Cauca, ha logrado agremiar a los mismo, permitiéndoles participar activamente de las actividades del gremio azucarero; además de representarlos en el Acuerdo de Competitividad de la cadena exportadora de caña de azúcar, confitería y chocolatería. Dentro de los logros más importantes que se le puede atribuir a la entidad, ha sido la creación de una línea especial de financiamiento a través de FINAGRO, ante el incumplimiento en el pago por parte de los ingenios, de las obligaciones derivadas de la compra de caña de azúcar a los agricultores. Otro ejemplo de agremiación por parte de los cultivadores de caña de azúcar en Colombia, se tiene en el Departamento de Norte de Santander, en donde a través de COOPECAÑA, los cultivadores tienen acceso a un sin número de ayudas e información que les permiten realizar sus labores de una forma más eficiente y eficaz, logrando brindarle una mayor competitividad a sus agremiados.

No se debe dejar de lado que en Colombia, dicha integración horizontal, se hace multilateral a través de las diversas instituciones que se han conformado para satisfacer las necesidades de los participantes interesados. Dentro de las mismas valen la pena destacar las siguientes²²:

- ASOCAÑA: Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia.
- CIAMSA: Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles S.A.

²² Nota: Cada uno de estas instituciones y organizaciones, serán descritas a profundidad en el capítulo correspondiente.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- DISCA: Empresa que comercializa al interior del país los azúcares y mieles producidos por los ingenios.
- PROCAÑA: Asociación de Cultivadores de Caña.
- AZUCARI: Gremio de Cañicultores asociados al Ingenio Risaralda.
- CENICAÑA: Centro de Investigaciones y Asesoramiento Técnico para el Cultivo de la Caña.
- TECNICAÑA:
- SERCODEX: Sociedad de intermediación aduanera, constituida por los ingenios azucareros para prestar los servicios.

1.4.3.2 Encadenamiento Vertical

Para lograr entender con claridad el desarrollo del encadenamiento vertical del sector azucarero en Colombia, se hace necesario analizar el comportamiento de las relaciones existentes, entre los diversos agentes que intervienen en la cadena productiva de dicho sector; observándose de esta forma relaciones de subcontratación de mano de obra, servicios especializados de mantenimiento y reparación de equipos y consultorías, entre otros tantos. A pesar de lo anterior, se debe dejar claro, que salvo excepciones, la colaboración o la integración de los ingenios azucareros con las empresas que utilizan el azúcar como materia prima, para sus procesos productivos, solo se llega a dar en el nivel de la comercialización de los productos.

En efecto, las relaciones existentes de empresas como Sucromiles, Propal, Levapan, las industrias licoreras y otras tantas encargadas de la producción de confites y demás dulces, con los ingenios azucareros; están limitadas al plano de la comercialización, es decir son relaciones entre agentes compradores y vendedores de un mismo insumo. No obstante y como se podrá observar, la integración habrá de permitir la vinculación de las empresas, en puntos claros y objetivos específicos. Ejemplo de lo anterior, con las exportaciones conjuntas, las cuales constituyen sin lugar a dudas, un avance significativo en el proceso de integración.

Para lograr analizar y estudiar con detenimiento los diversos tipos de integración que se logran dar a este nivel en la cadena productiva de la caña de azúcar, se han dividido las mismas en dos etapas. La primera de estas estudiara las relaciones existentes entre los cañicultores y los ingenios azucareros, mientras que en la segunda, se analizaran las relaciones entre los ingenios y los clientes.

CAÑICULTORES – INGENIOS AZUCAREROS

Los únicos demandantes en el mercado nacional de caña de azúcar, exceptuando la relación existente en Norte de Santander donde la caña es destinada a la exportación, son los ingenios azucareros; de allí que la relación entre los mismos sea de gran importancia, pues los dos reportan una relación estrecha y dependiente. Este tipo de relación puede ser descrita como una relación circular, en la que cada una de las partes, afecta a la otra y así sucesivamente, pues el precio de la caña depende directamente del precio del azúcar, y si el precio de esta disminuye, las dos partes se verán afectadas.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Por su parte la evolución de la tenencia de la tierra permite evidenciar unos cambios significativos en cuanto a su composición. Por ejemplo, entre los años 1960 y 1990, la participación de la tenencia por parte de los ingenios paso del 75% al 24%, en contraste con la participación de los cultivadores la cual creció del 18% al 70%, en el mismo periodo de tiempo. Sin embargo, aun en la actualidad y pese al logro alcanzado en términos de redistribución de la tierra, existen ciertos tipos de contratación entre ingenios y cañicultores, que permiten que los primeros conserven el control de más del 50% del total de hectáreas cultivas en el país con caña de azúcar.

Durante el 2008, el total de hectáreas cultivas en Colombia con caña, fue de 205.664 hectáreas, con una tasa de crecimiento de 1,3% respecto al año inmediatamente anterior. Existen por su parte también, más 1.200 cultivadores y el 25% de la tierra es propiedad de los ingenios azucareros. En contraste con ello, en países como Australia, quien es uno de los mayores productores a nivel mundial de caña de azúcar, el área total cultivada es de aproximadamente 500.000 hectáreas y existen más de 25.000 cultivadores con un poco más del 93% del total de la tierra cultivada.

Existen diversos tipos de contratos que determinan las relaciones existentes entre los cañicultores y los ingenios. Actualmente hay contratos de compraventa, en donde el ingenio le compra la caña al cañicultor en mata, de forma tal; que corresponden al primero, las labores de corte, alce y transporte de la materia prima. Por su parte el proveedor o cañicultor habrá de realizar las labores del cultivo de la planta, recibiendo como contraprestación un pago relacionado con la productividad de la caña y el precio del azúcar. Este tipo de contratos posee cláusulas específicas, en las que se abordan con especial detenimiento aspectos tales como: edades de las cañas para su corte, la cosecha y la molienda, manejo de básculas, labores agronómicas, así como una serie de recomendaciones técnicas entre otras. Estos contratos regulan más del 53% de las relaciones existentes entre cultivadores e ingenios.

Otro tipo de contratos son los de representación, los cuales constituyen cerca del 19% del total de la caña molida, y a diferencia de los contratos en mata, es el ingenio quien realiza todas las labores de cultivo, corte, alce y transporte de la caña de azúcar. Por su parte, el cultivador solo pone la tierra y recibe un pago relacionado con la productividad de la caña y del precio del azúcar. Por último están los contratos de arrendamiento, los cuales constituyen tan solo el 4% del total de la caña molida en el país y a través de los cuales, los ingenios se encargan de realizar todas las labores de cultivo, corte, alce y transporte de la caña; recibiendo por su parte el propietario de la tierra un pago relacionado con el precio del azúcar.

Aunque no existen restricciones de tipo contractual entre ingenios y cultivadores o proveedores, se sabe bien, que un proveedor puede tener varios contratos, pero una finca tiene un solo contrato con un solo ingenio; igualmente existe la posibilidad que varias fincas pertenecientes a un solo proveedor, pueden tener contratos con varios ingenios. De allí que en ocasiones los proveedores prefieran contratar con un solo ingenio, bien sea por facilidad o por nexos personales. Normalmente las condiciones de los contratos suelen ser fijadas por parte de los ingenios, en donde se establece de manera prioritaria, si se paga al cañicultor por tonelada de caña o por rendimiento. Este tipo de cláusula es la más importante, pues determinara el tipo o la variedad de caña que sea sembrada.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

En décadas anteriores los cañicultores recibían como forma de pago, cantidades relativas de azúcar, las cuales serían posteriormente comercializadas por estos, en los mercados nacionales; pero esta estrategia no dio o tuvo el resultado esperado, pues el volumen de azúcar que solía comercializar el cañicultor era muy pequeño, con el cual no se tenía un verdadero poder de negociación, lo que al final se traducía en desventaja para el mismo.

Por otra parte, también existe el mecanismo de cesión de contratos de proveeduría de caña de azúcar. Este tipo de operaciones constituyen prioritariamente instrumentos financieros que otorgan a los cañicultores liquidez, gracias a las operaciones de cesión de derechos, en los que se involucra el pago que se hace por los contratos de caña, entre los proveedores y los ingenios. Por medio de esta herramienta, los ingenios evitan financiar a los cultivadores, lo cual les resulta beneficioso, pues en ningún momento están comprometiendo sus flujos de caja.

Una vez conocidas las formas contractuales, sobre las cuales se relacionan los cañicultores o proveedores y los ingenios, es indispensable conocer la forma o el mecanismo usado para determinar el precio de la caña de azúcar. Este precio, suele ser determinado como un promedio ponderado entre el precio de exportación del azúcar y el precio nacional del azúcar. Dicha ponderación resulta del porcentaje de producción dirigido al mercado nacional y al mercado internacional; así mismo cada ingenio habrá de determinar el precio nacional y el porcentaje de producción que será destinada tanto al mercado nacional como al internacional. No obstante cuando las metas no son cumplidas por parte de los ingenios, se suelen presentar pajas en los precios, las cuales serán asumidas directamente por parte de los cañicultores; de allí que al comienzo del presente apartado se destacara este aspecto y se hiciera especial mención al tipo de relación circular que se presenta entre estos dos agentes (cultivadores de caña e ingenios azucareros).

INGENIOS AZUCAREROS – CLIENTES

Dentro de los principales usuarios de los productos y subproductos elaborados por los ingenios azucareros, y diferentes al público general que adquiere el azúcar para su consumo, se encuentran las industrias de alimentos, empresas de licor, la industria sucroquímica, empresas de alimentos concentrados, productoras de papel y empresas de energía, entre otras. De forma específica y detallada, las relaciones que se presentan son las siguientes:

En el caso de las empresas de alimentos que no posee una integración hacia delante, como Colombina, Postobón e Incauca Alimentos y Refrescos, las relaciones entre los agentes se suelen dar a través de simples contratos de compra, garantizando de esta forma los suministros de azúcar por parte de los ingenios. En estos casos, el azúcar suele ser vendido a precios nacionales, pero cuando existe el reconocimiento formal que la compañía posee productos que serán destinados a los mercados extranjeros, los ingenios suelen reconocer el azúcar utilizado para la fabricación de dichos productos a precios internacionales.

En el caso del papel, Propal es la empresa que de manera formal pertenece al cluster y utiliza el bagazo de la caña como insumo para la obtención de fibra de papel, la cual en

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

procesos posteriormente, adquirirá la forma de cualquiera de los productos desarrollados por la empresa. El precio al que Propal compra el bagazo, dependerá directamente de los precios del mercado en el momento de la negociación, pues este mismo producto tiene otros usos como la cogeneración de energía o la fabricación de tableros aglomerados. Cerca de nueve ingenios en total, proveen a la compañía con bagazo de caña, quien una vez haya determinado la cantidad de fibra de papel obtenida del mismo, establecerá el pago a los ingenios. A manera de contraprestación, la empresa de papel presta asesoría a algunos ingenios en aspectos tales como la combustión o la obtención de la sacarosa.

En cuanto a la industria sucroquímica, Sucromiles es la empresa que pertenece al clúster a través de la producción de sus plantas de ácido cítrico y de Alcoquímica. En el caso de la primera de las plantas, la materia prima la constituye el azúcar crudo, para lo cual, la empresa adquiere aproximadamente unas 2.000 toneladas mensuales de azúcar. En el segundo de los casos, la materia prima la constituye la melaza, con una utilización aproximada de 7.500 toneladas mensuales. Es importante resaltar, que la empresa posee una de las tres plantas que en Latinoamérica producen ácido cítrico, lo que le reporta importantes posibilidades de crecimiento y expansión en los mercados internacionales.

Se debe destacar que todo el azúcar comprado por Sucromiles, proviene del ingenio Incauca, ambas empresas pertenecientes al grupo empresarial Ardila Lulle, lo que ha conllevado al mantenimiento y desarrollo de mejores relaciones y alianzas estratégicas entre las empresas. La melaza por su parte, es comprada al centro de acopio de DISCA, en Palmira Valle, la cual se encarga de determinar el precio de su producto de acuerdo con el precio del Alcohol en el Icis Lor²³, junto con la fórmula establecida en el proceso de negociación entre las partes contratantes.

La industria de licores del Valle utiliza como materias primas, azúcar refinado y melazas. El azúcar refinado es comprado al ingenio Manuelita, con la característica que su precio es el determinado por el mercado nacional, lo cual es una ventaja importante para la empresa en términos de costos. Por su parte, las melazas indispensables para la producción de la empresa, con compradas a DISCA y al ingenio María Luisa. Estableciendo de esta manera vínculos sólidos que permitan el desarrollo de una industria prospera y competitiva.

Purina y Finca, empresas dedicadas a la producción de concentrados para animales, utilizan las melazas provenientes de los ingenios azucareros, como uno de sus insumos más importantes para la fabricación de sus productos. La relación de estas empresas es directa, pues ellas suelen comprar las melazas a los cañicultores o mayoristas de la Rivera de Buenaventura.

²³ ICIS-LOR, un servicio de precios independiente y de inteligencia de mercado de ICIS, proporciona a los mercados petroquímicos y de productos petrolíferos información diaria, semanal o mensual de más de 120 productos de consumo. La información sobre los precios es proporcionada a través de equipos de Londres, Houston, Singapur y Shanghai, y ofrece la información más actual, completa y precisa de los mercados independientes. Más información sobre ICIS-LOR e ICIS en la página <http://www.icis.com>

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Incauca Energía es otra empresa perteneciente al grupo empresarial Ardila Lulle, la cual hace posible observar la integración y el encadenamiento hacia atrás del sector azucarero en este segmento del negocio. El negocio de Incauca Energía, nace a partir del negocio del azúcar, especialmente de Incauca Refinería de Colombia, la cual en principio sería creada para generar la energía necesaria para el proceso productivo del ingenio; pero que en la actualidad ha cobrado importancia y se ha convertido en una alternativa interesante a partir del negocio del bagazo. Hoy en día, la empresa mantiene relaciones y negocios con EPSA a través de contratos de compraventa de energía, en los que el precio es pactado por kilovatio, de acuerdo a estudios previos sobre el comportamiento de los precios de la energía.

Según la CEPLA, la cooperación vertical multilateral, hace referencia a un tipo de integración en el más amplio de los sentidos, ya que involucra los diferentes agentes a lo largo de toda la cadena productiva, incluyendo de forma activa; las instituciones regionales, centros educativos y de investigación, construcción de obras civiles, diversos estamentos del estado nacional y regional y demás actividades de apoyo, necesarias para el normal desarrollo del clúster. El caso específico del sector azucarero, es bastante particular, pues pese a la importancia que reporta este en términos de creación de empleo y desarrollo para la economía nacional, es el que quizás menor grado desarrollo en términos de dicha cooperación ha tenido, lo anterior si se compara con otros clúster mucho más desarrollados.

1.4.3.3 Integración

En esencia y como consecuencia directa del encadenamiento de los diferentes agentes que componen la cadena productiva de la caña de azúcar, en Colombia, se han alcanzado logros importantes en la optimización de los procesos de los participantes; vinculando excedentes de producción a una industria y a un mercado, que suele ser bastante regulado y protegido, tanto en el ámbito nacional como en el internacional. De igual forma, el crecimiento del mercado doméstico prioritariamente, ha hecho posible el desarrollo de diversas modalidades de integración y diversificación.

Estas modalidades se hallan dirigidas a la consecución de diferentes objetivos dentro de los que se destacan: el incremento del cubrimiento del mercado nacional, la generación de mayor valor agregado para disminuir la dependencia de los productos básicos, el aprovechamiento de los subproductos y el desarrollo de nuevos mercados e industrias, la neutralización de las variaciones del precio del azúcar y el desarrollo integral de todos los eslabones que componen la cadena productiva.

Las integraciones más importantes son alcanzadas al interior de los grupos económicos más grandes que operan en la región geográfica del valle del río Cauca, como la organización Ardila Lulle o el grupo Caicedo; quienes poseen la capacidad de integrarse al interior de la cadena productiva, operando de acuerdo a las necesidades de todos y cada uno de los objetivos trazados dentro de sus respectivas empresas. Sin embargo y pese a que en la actualidad los negocios de confitería, chocolatería, alimentos, bebidas, mermeladas y jugos, entre otros, reportan una dinámica importante, estos no surgieron en el seno de la industria azucarera, lo que reporta sustancialmente una pérdida

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

importante de oportunidades para la ampliación del negocio y especialmente de la cadena productiva.

1.5 Principales Departamentos Productores de Caña de Azúcar en Colombia

1.5.1 Valle del Cauca

Situado en el sur occidente del país, entre la región Andina y la región pacífica, se encuentra el departamento del Valle del Cauca, el cual deriva su nombre de su ubicación geográfica, ya que gran parte de los territorios que comprenden al mismo, están en valle geográfico del Río Cauca, entre las cordilleras occidental y central. Su capital es Santiago de Cali.

El departamento contribuye de manera importante y dinámica con el desarrollo de la economía nacional. Tal y como se observa en el Cuadro No. 2, la contribución del PIB departamental con relación al PIN nacional, lo ubican en los primeros renglones en términos de producción; con una participación promedio de 10,87%, para el periodo de tiempo representado en el cuadro mencionado. En términos absolutos, el PIB del Valle del Cauca, denota un comportamiento positivo, con una marcada tendencia creciente, que se acentúa de forma más marcada, durante los últimos años representados en el cuadro. Pese a dicho comportamiento, el PIB departamental mantiene una relación inversa en términos de participación con el PIB nacional, en donde la tendencia por el contrario es decreciente.

En materia de productos de pesca, la región vallecaucana ocupa el primer lugar aportando el 36% de la producción nacional. En cuanto a la minería, el departamento no es considerado como una región de metales, sin embargo en cuanto a minerales no metálicos el departamento aporta el 8,15% del valor agregado de todo el país y constituye el 44,90% del PIB departamental²⁴, consolidándose como la primera actividad productiva del departamento. La industria Vallecaucana por su parte, contribuye en un 13,81% del valor agregado nacional, superado únicamente por Bogotá con un 25,39% y Antioquia con un 18,20%; particularmente, la industria de alimentos, bebidas y tabaco, es un renglón importante de la economía del departamento, contribuyendo con 16% del valor agregado nacional, igualando de esta forma a Antioquia y superado tan solo por Bogotá.

²⁴ Departamento Nacional de Estadísticas (DANE). Cuentas Nacionales. Cuentas Departamentales.
www.dane.gov.co

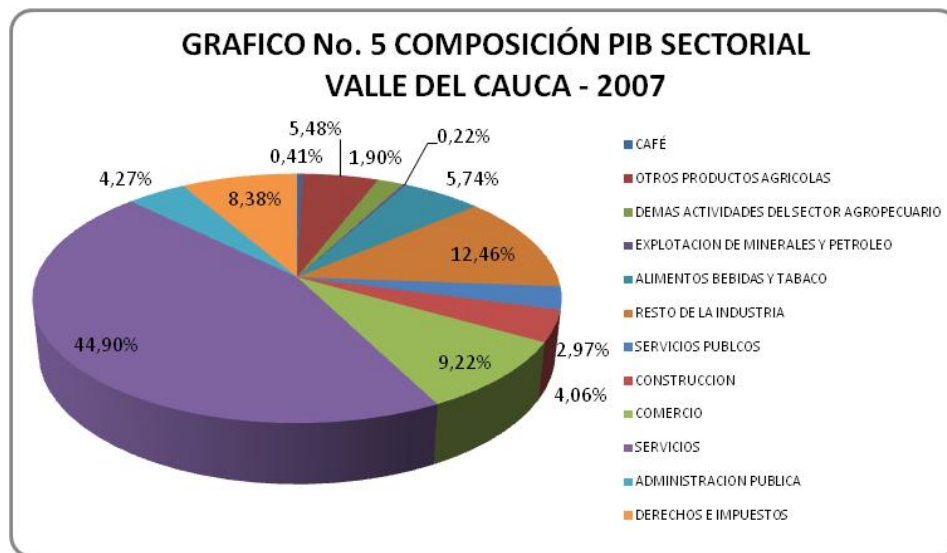
Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Cuadro No. 2 Comportamiento del PIB – Departamento del Valle del Cauca Precios Corrientes				
Año	PIB Departamental*	PIB Nacional*	Part. % PIB Departamental	PIB Departamental Per Capita
2000	22.136.895	196.373.851	11,27	5.605.100
2001	24.385.157	213.582.653	11,42	6.111.522
2002	26.358.322	232.933.484	11,32	6.538.150
2003	28.759.271	263.887.767	10,90	7.059.371
2004	32.181.928	299.066.590	10,76	7.816.203
2005	34.866.286	335.546.939	10,39	8.378.449
2006	40.156.427	383.322.872	10,48	9.549.749
2007	44.921.720	431.839.018	10,40	10.572.521

Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

** Millones de Pesos*

De forma detallada el Grafico No. 5 que se presenta a continuación, permite observar con claridad la composición del PIB departamental, para el periodo 2007. En el mismo es importante destacar la importancia que mantiene la producción agrícola en el comportamiento económico del departamento; la cual ocupa uno de los primeros lugares y representa el 5,48% del PIB departamental para el 2007.



En términos de producción de caña de azúcar, el departamento, no solo concentra la mayor extensión a nivel nacional cultivada con este producto, sino que además, ha desarrollado las bases para lograr el fortalecimiento y el encadenamiento de todas las industrias asociadas con la Cadena Productiva de la Caña de Azúcar y la Confitería. El departamento del Valle del Cauca no solo registro más de 200 mil hectáreas sembradas durante el 2008, además de lo anterior, en el mismo, se encuentran ubicados 10 de los 14 ingenios azucareros del país y las principales empresas que utilizan el azúcar y sus

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

derivados como materia prima básica, para sus procesos productivos. El Cuadro No.3, permite ver con claridad el comportamiento de las principales variables asociadas con el cultivo de la caña de azúcar en el departamento del Valle del Cauca

Cuadro No. 3				
Variables Relacionadas con el Cultivo de la Caña de Azúcar en el				
Departamento del Valle del Cauca				
Periodo 2000 - 2008				
Año	Superficie Sembrada	Área Cosechada	Rendimiento (Toneladas/Hectáreas)	Producción
2000	182.129,80	172.827,64	114,47	19.784.008,3
2001	182.649,17	159.000,00	103,00	16.377.000,0
2002	183.535,43	174.726,27	109,05	19.053.730,0
2003	184.413,30	165.187,10	107,00	17.674.965,0
2004	185.806,51	159.950,20	110,66	17.700.100,0
2005	195.096,84	167.947,50	112,67	18.921.923,0
2006	199.250,15	159.257,98	114,27	18.198.877,7
2007	200.073,7	187.456,2	116,27	21.795.307
2008	200.185,0	176.821,0	118,01	20.865.846

Fuente: Unidad Regional de Planeación Agropecuaria – URPA. Gobernación del Valle del Cauca

Como se logra apreciar en el mismo, el total de superficie cultivada en el departamento ha mantenido un crecimiento medido pero continuo, durante el periodo de tiempo representado en el cuadro. Dicho comportamiento medido se hace mas notorio durante los últimos años de la serie de datos, en donde en términos absolutos, el número de hectáreas sembradas aumenta, en 823 hectáreas durante los años 2006 – 2007, y de tan solo, 111 hectáreas para el periodo 2007 – 2008. Por su parte, tanto el comportamiento del área cosechada como del total de la producción en toneladas de caña de azúcar, reportan un comportamiento estándar, sin cambios significativos aparentes, expresando de alguna forma, la falta de crecimiento debido al comportamiento irregular de estas variables y a la falta de tendencia que las mismas, manifiestan.

1.5.2 Cauca

El departamento de Cauca se sitúa en el macizo colombiano, donde nacen las cordilleras central y occidental del país, al igual que los dos grandes ríos interandinos colombianos, el Cauca y el Magdalena. Esto hace al departamento del Cauca una de las regiones con mas fuentes de agua de Colombia y con mayor potencial para la generación de energía hidráulica. Su capital Popayán se encuentra ubicada en el valle de Páez y su centro histórico conserva la arquitectura de la colonia.

Su actividad económica está basada principalmente en la producción agrícola, especialmente de fique, caña de azúcar, caña panelera, café, papa, maíz, yuca, frijol, tomate, mora y espárragos. Es también muy importante la ganadería y los derivados de los productos cárnicos y lácteos. Como se puede apreciar en el Cuadro No. 4, el

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

comportamiento de PIB departamental muestra una clara tendencia creciente, a lo largo de cada uno de los años representados en el mismo, es evidente que dicha tendencia denota un crecimiento sano y sostenido, que se extiende a la participación del PIB departamental en relación al PIB nacional; pues el comportamiento de dicha relación, evidencia una mayor participación con el pasar de los años.

Aunque la tendencia de esta variable en términos generales puede ser considerada como positiva, la participación de la economía departamental en la economía nacional, aun es incipiente y su nivel más alto, se halla durante el 2005, con 1,64%, lejos de los niveles reportados por los 3 primero departamentos, Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca.

Cuadro No. 4				
Comportamiento del PIB – Departamento de Cauca				
Precios Corrientes				
Año	PIB Departamental*	PIB Nacional*	Part. % PIB Departamental	PIB Departamental Per Capita
2000	2.944.033	196.373.851	1,50	2.420.276
2001	3.311.729	213.582.653	1,55	2.697.360
2002	3.763.994	232.933.484	1,62	3.038.996
2003	4.156.608	263.887.767	1,58	3.328.149
2004	4.791.376	299.066.590	1,60	3.805.721
2005	5.518.138	335.546.939	1,64	4.348.630
2006	6.212.379	383.322.872	1,62	4.861.081
2007	6.936.937	431.839.018	1,61	5.387.724

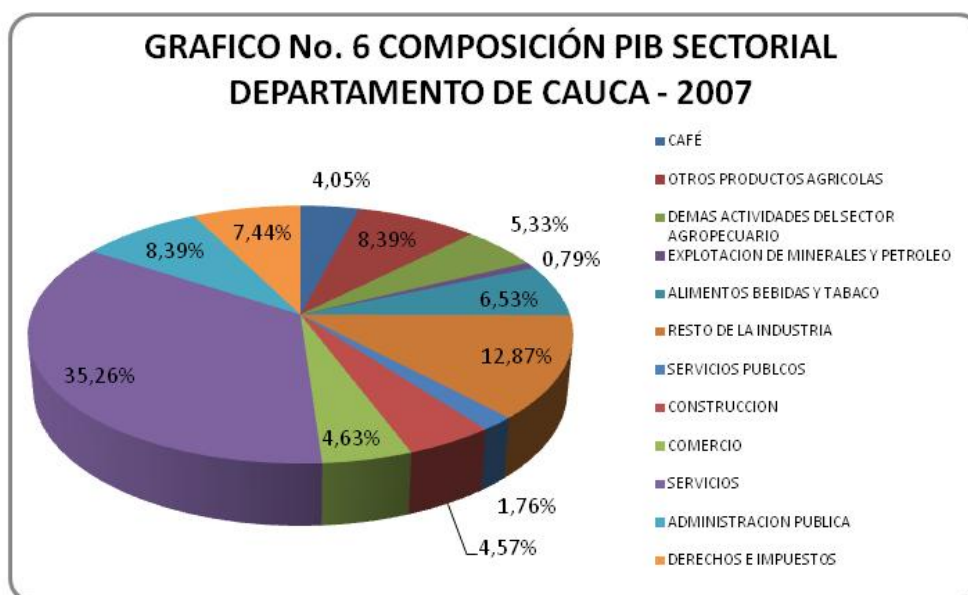
Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

** Millones de Pesos*

La grafica que se presenta a continuación permite observar con claridad la composición del PIB departamental durante el 2007. Como se aprecia en la misma, el sector servicios en conjunto ocupa un papel de gran importancia en la economía departamental con el 35,26%, seguido por el sector industrial con el 12,87%, y la producción de productos agrícolas con 8,39% y el administración pública con igual contribución. Dentro del conjunto del sector servicios se encuentran agrupados, servicios de hotelería, transporte terrestre, acuático, aéreo, servicios auxiliares de transporte, correos y telecomunicaciones, servicios financieros, servicios inmobiliarios y empresas diversas.

Por esta razón la contribución realizada por el resto de la industria, con el 12,87%, es la actividad que de forma individual tiene más peso, dentro de la economía departamental. A esta le sigue la producción de productos agrícolas, actividad que términos absolutos representa 379.189 millones de pesos.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



La grafica también permite corroborar la importancia que mantienen la producción de bebidas y tabaco con el 6,53%, la construcción con el 4,57% y el comercio con el 4,63%. Pese a reportar tasas importantes de contribución, el comportamiento de estos sectores, es menor en comparación con las tasas reportadas por otros departamentos o regiones del país.

Tal y como ya se menciona, la producción de productos agrícolas constituye la segunda actividad de mayor contribución al PIB del departamento. Dentro de la misma, el cultivo de la caña de azúcar ocupa un renglón importante, pues el departamento es considerado como el segundo productor de caña en el país, y posee dos de los 14 ingenios azucareros que existen actualmente en Colombia. Sus condiciones geográficas, sus suelos y su clima lo hacen apto para el cultivo de esta planta.

Cuadro No. 5 Variables Relacionadas con el Cultivo de la Caña de Azúcar en el Departamento de Cauca Periodo 2000 - 2008			
Año	Superficie Cosechada	Rendimiento (Toneladas/Hectáreas)	Producción
2000	36.732	128,55	4.721.910
2001	35.898	128,69	4.619.590
2002	27.813	115,53	3.213.200
2003	28.655	118,36	3.394.350
2004	29.291	118,56	3.472.650
2005	29.994	113,81	3.413.590
2006	30.839	111,85	3.449.460
2007	31.439	108,07	3.397.740
2008	26.785	115,87	3.103.600

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – Secretarías de Agricultura Departamentales

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Como se observa en el Cuadro No. 5, el total de la superficie cosechada con caña de azúcar en el departamento del Cauca, a caído en casi 10.000 hectáreas, al pasar de 36.732 hectáreas en el 2000 a 26.785 hectáreas durante el 2008; caída de importancia significativa, que se refleja tanto en la producción total de caña de azúcar, como en los rendimientos obtenidos durante el proceso de cultivo de la misma.

El departamento pasó de producir casi cinco millones de toneladas de caña de azúcar a comienzos de la década, a cerca de tres millones a lo largo del 2008. Es contrastante ver, como a pesar de ser el departamento el segundo productor de caña en el país y de encontrarse cercano a la zona de desarrollo del clúster de la caña de azúcar, el comportamiento de este cultivo, viene experimentando una tendencia decreciente a lo largo de la década; pues las características descritas deberían aportar un mayor dinamismo al cultivo de la caña, ya que en la medida en que las industrias anexas al mismo se desarrollen, la demanda por caña debería aumentar de forma proporcional.

1.5.3 Caldas

Con una población aproximada de 968.740 habitantes, según cifras oficiales del censo del DANE en el 2005 y una superficie de 7.888 kilómetros cuadrados, el departamento de Caldas de encuentra ubicado en la región paisa del país, formando parte del denominado eje cafetero. El departamento tiene límites al norte, con el departamento de Antioquia, al oriente con los departamentos de Cundinamarca y Boyacá, al occidente con el departamento de Risaralda y al sur con este mismo y el departamento del Tolima. La capital del departamento es Manizales.

El departamento sustenta su actividad económica a partir de la producción de café, pero esta no es la única; la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria, tienen un renglón de suma importancia en Caldas. El departamento, es reconocido a nivel nacional como segundo productor de café, con cerca del 15% de la producción del país y posee la principal procesadora del grano en la ciudad de Chinchiná. El Cuadro No. 6, permite analizar el comportamiento del PIB departamental y su participación respecto al PIB nacional.

Cuadro No. 6				
Comportamiento del PIB – Departamento de Caldas				
Precios Corrientes				
Año	PIB Departamental*	PIB Nacional*	Part. % PIB Departamental	PIB Departamental Per Capita
2000	3.527.376	196.373.851	1,80	3.672.423
2001	3.999.385	213.582.653	1,87	4.159.778
2002	4.542.636	232.933.484	1,95	4.716.202
2003	4.895.040	263.887.767	1,85	5.072.827
2004	5.286.626	299.066.590	1,77	5.468.101
2005	5.888.973	335.546.939	1,76	6.079.003
2006	6.773.982	383.322.872	1,77	6.978.702
2007	7.570.788	431.839.018	1,75	7.784.152

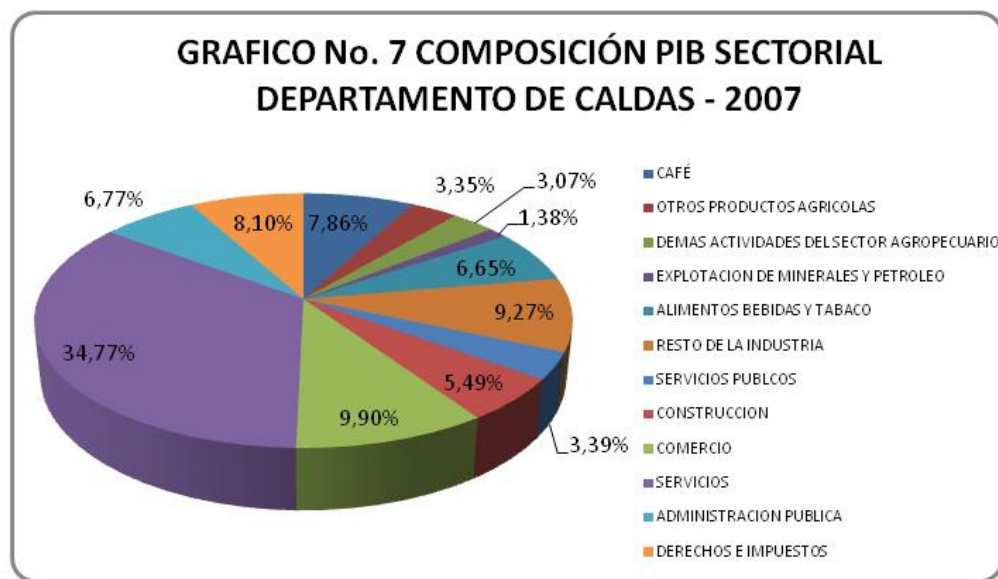
Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

** Millones de Pesos*

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Como se observa en el cuadro en mención, el comportamiento en términos absolutos que reporta el PIB departamental, es positivo y mantiene una clara tendencia creciente con el pasar de los años, efecto que no se repliega a la participación de esta variable dentro del PIB nacional, pues con el pasar de los años de la serie de datos, el valor que asume esta variable disminuye; lo cual es un claro indicador, que pese a que la economía del departamento de Caldas esta crecimiento, esta no lo hace a igual ritmo que la economía nacional.

En cuanto a la composición del PIB del departamento de Caldas en el 2007, la gráfica que se presenta a continuación, permite observar como los renglones que más influyen en la economía departamental son: el sector servicios en conjunto con el 34,77% de participación, el comercio con el 9,90%, el sector industrial con 9,27% y la producción de café con el 7,86% de participación, lo cual nos hace recordar la importancia que en términos de producción cafetera mantiene el departamento a nivel nacional. En materia de producción agropecuaria, el gráfico permite corroborar lo expuesto anteriormente, al ser el café el principal producto de explotación, comparado directamente con las demás actividades o rubros del sector.



Aunque con menor peso, pero con igual importancia, se encuentran los sectores de la producción de bebidas y alimentos, la construcción y la administración pública, a través de sus inversiones y obras de infraestructura. Cabe destacar igualmente el peso que reportan el pago de impuestos y derechos, dentro de la composición del departamento.

Tal y como ya se ha mencionado en reiteradas ocasiones, el principal producto de explotación agrícola, lo constituye el café. Pese a lo anterior, el departamento también reporta una importancia significativa en términos de producción de caña de azúcar en Colombia. El cuadro que se halla a continuación, representa el comportamiento de este cultivo, desde el año 2000, hasta el 2008, en el mismo se logra apreciar, que las variables representadas en el, no reportan variaciones importantes, lo que indica una constante oscilación que no permite marcar tendencia alguna; tal solo se logra apreciar

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

un pequeño retroceso en la cantidad de hectáreas cultivadas, durante el periodo 2007 – 2008, el cual no coincide con el nivel más bajo de producción en los últimos cinco años.

Cuadro No. 7 Variables Relacionadas con el Cultivo de la Caña de Azúcar en el Departamento de Caldas Periodo 2000 - 2008			
Año	Superficie Cosechada	Rendimiento (Toneladas/Hectáreas)	Producción
2000	3.479	108,11	376.110
2001	3.479	108,11	376.120
2002	2.420	100,00	242.000
2003	2.562	105,26	270.180
2004	2.494	106,44	265.460
2005	3.197	110,96	354.750
2006	3.271	114,30	373.860
2007	3.285	115,62	379.810
2008	2.854	116,46	332.380

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – Secretarías de Agricultura Departamentales

Por otra parte, es de resaltar, el comportamiento de los rendimientos de producción, pues tal y como se observa en el Cuadro No.7, esta variable, viene reportando una tendencia creciente, desde el 2003, la cual se acentúa especialmente durante los últimos tres años, siendo el año 2008, el mejor periodo en términos de rendimiento productivo.

1.5.4 Risaralda

El departamento de Risaralda posee una extensión de 4.140 kilómetros cuadrados, y se encuentra ubicado en el sector central de la región andina centro occidente del país, en medio de dos grandes polos de desarrollo económico, el departamento de Antioquia al norte, y el departamento del Valle del Cauca al sur; extendiéndose entre la cordillera central y occidental. Las laderas del territorio departamental descienden hacia el río Cauca, limitando también, con los departamentos de Caldas al nor-oriente, Tolima al oriente, Quindío al sur y Chocó al occidente. Conformado por 14 municipios de los cuales, la ciudad de Pereira es la capital.

Las actividades económicas de mayor importancia, reportadas por el departamento, son la agricultura, la ganadería, la industria, el comercio y en los últimos años, han cobrado especial relevancia, las actividades concernientes a la metalurgia y a la producción de combustibles, dentro de la cual sobresale, la producción de alcohol carburante. En la producción de productos agrícolas, ocupan un importante renglón, el café, la caña de azúcar, plátano, yuca, cacao, piña, guayaba, papa, maíz, algodón y algunos productos frutales. La actividad ganadera del departamento, ocupa un lugar especial y está destinada especialmente a propósitos lácteos y cárnicos.

La producción industrial se concentra en la fabricación de alimentos, bebidas, textiles, papel, cartón, y algunos minerales, dentro de los que sobresale la explotación del

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

carbón. Por su parte, la actividad comercial, se encuentra localizada principalmente en la ciudad de Pereira.

Tal y como se aprecia en el Cuadro No. 8, el comportamiento del PIB departamental en términos absolutos, muestra un crecimiento significativo, al pasar de 3.171.917 millones de pesos durante el 2000 a 7.560.202 millones de pesos al final del 2007, experimentando un crecimiento de 4.388.285 millones de pesos a lo largo de la serie de tiempo analizada en el cuadro en mención; dicho comportamiento se encuentra sustentado por una tasa de crecimiento definida para el periodo general (2000 – 2007), del 138,3%. Por otra parte, la participación del PIB departamental con relación al PIB nacional, muestra señales importantes en términos de crecimiento e inserción de la economía departamental, al pasar del 1,60% para el 2000 a 1,75% durante el 2007, aunque el nivel más alto de esta variable se adopta durante el 2005 con 1,76%.

Cuadro No. 8 Comportamiento del PIB – Departamento de Risaralda Precios Corrientes				
Año	PIB Departamental*	PIB Nacional*	Part. % PIB Departamental	PIB Departamental Per Capita
2000	3.171.917	196.373.851	1,60	3.645.572
2001	3.418.502	213.582.653	1,62	3.906.645
2002	3.766.525	232.933.484	1,60	4.278.844
2003	4.355.359	263.887.767	1,65	4.916.904
2004	5.161.670	299.066.590	1,73	5.789.293
2005	5.899.769	335.546.939	1,76	6.573.493
2006	6.721.081	383.322.872	1,75	7.442.217
2007	7.560.202	431.839.018	1,75	8.320.221

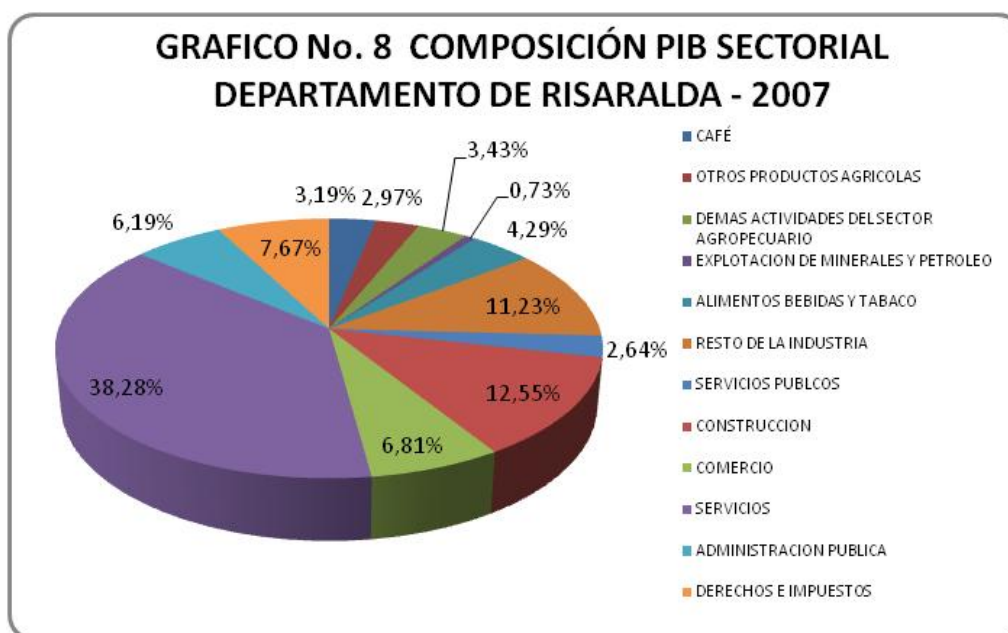
Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

** Millones de Pesos*

El PIB per cápita del departamento también muestra una clara tendencia de crecimiento no solo en el orden económico sino social. El repunte mostrado por esta variable a lo largo de los años representados en la serie de datos del cuadro XXX, permite corroborar lo anteriormente expresado; cabe anotar que las variaciones más significativas o con mayor peso, se presentan a partir del 2003.

En cuanto a la composición del PIB sectorial del 2007, el sector de servicios en conjunto, ocupa el primer lugar con 38,28%, seguido por el sector de la construcción con el 12,55% y el sector industrial con 11,23%. Por su parte, el sector agropecuario, incluyendo la producción del café, los demás productos agrícolas y las demás actividades propias del sector agropecuario, representan el 9,59% del PIB, dentro de las que sobresale la producción de café con el 3,19%, evidenciando la importancia de este cultivo dentro de la producción del departamento de Risaralda.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



Tal y como ya se ha mencionado, las actividades relacionadas con la producción agrícola, constituyen un factor importante dentro de la economía del departamento de Risaralda. Las características propias del mismo, como sus suelos, su clima y sus ríos, lo hacen propicio para el cultivo de una gran variedad productos, dentro de los que sobresale el cultivo de la caña de azúcar. El Cuadro No. 9, permite observar y analizar el comportamiento de este cultivo, a la luz de tres importantes variables: superficie cosechada, rendimiento y producción; durante el periodo de tiempo comprendido entre los años 2000 – 2008.

Cuadro No. 9 Variables Relacionadas con el Cultivo de la Caña de Azúcar en el Departamento de Risaralda Periodo 2000 - 2008			
Año	Superficie Cosechada	Rendimiento (Toneladas/Hectáreas)	Producción
2000	2.496	122,04	304.600
2001	2.686	102,42	275.090
2002	2.473	110,06	272.190
2003	2.418	111,32	269.170
2004	2.332	111,00	258.850
2005	2.440	112,00	273.280
2006	2.719	112,00	304.530
2007	2.829	110,70	313.180
2008	2.882	110,50	318.450

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – Secretarías de Agricultura Departamentales

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Como se puede apreciar en el cuadro citado, el crecimiento de la superficie cosechada durante el periodo de tiempo analizado, permite evidenciar un leve incremento, el cual se acentúa entre los años 2005 – 2006; en términos absolutos la variación desde el inicio de la serie de datos fue de 386 hectáreas. En cuanto a la producción de la caña de azúcar, se aprecia un comportamiento claramente marcado por dos tendencias, la primera de ellas, abarca los primeros cinco años de la serie de datos y se encuentra caracterizada por una tendencia decreciente, que reporta el nivel más bajo de producción durante el 2004, con 258.850 toneladas de caña, año en el que de forma paralela se reportó el nivel más bajo de hectáreas cultivadas en el departamento con este producto. La segunda tendencia, corrobora el comportamiento positivo y la recuperación de dicha variable, ya que el crecimiento del número de toneladas producidas se hace notorio y constante con el pasar de los años.

De esta forma, se puede explicar la relación de los rendimientos obtenidos en materia de producción, pues pese a estar esta variable condicionada a una serie de factores mucho más amplios, la cantidad de hectáreas cultivadas juega un papel importante y posee un peso significativo en el comportamiento de la misma, sin llegar a ser completamente decisivo.

1.5.5 Cesar

Es uno de 32 departamento de Colombia, situado en la zona noreste del país, con una extensión de 22.905 kilómetros cuadrados y una población, apenas superior a los 900 mil habitantes. El departamento limita al norte, con los departamentos de Guajira y Magdalena, al sur con Bolívar, Santander y Norte de Santander y la República Bolivariana de Venezuela. La capital del departamento es Valledupar.

Los principales renglones económicos del departamento, lo ocupan el sector agropecuario con cerca de 47% de participación y el sector servicios con el 48% de los mismos. La ganadería vacuna, mantiene un papel importante, con una población estimada de 1.513.149 cabezas de ganado. El cultivo y procesamiento de algodón, las palmas oleaginosas y otros productos agrícolas alcanzan altos niveles de tecnificación y desarrollo. Cesar es el primer productor a nivel de nacional de algodón y el segundo de arroz. La elaboración de productos lácteos y de grasas de aceites, figura igualmente dentro de sus principales industrias. El departamento, también posee una amplia extensión de cultivos frutales.

Tal y como se puede observar en el Cuadro No. 10, el departamento de Cesar, a lo largo de la última década, ha venido adquiriendo un mayor dinamismo económico, como consecuencia directa de la explotación de minas de carbón a cielo abierto, lideradas por la multinacional Drummond y otras tantas empresas más. En términos absolutos, el PIB departamental ha crecido, desde el año 2000 hasta el 2007 en 4.704.680 millones de pesos, lo que equivale a una tasa de crecimiento cercada al 178%, durante el mismo periodo de tiempo. Por su parte, la participación de la economía departamental en relación con la economía nacional, ha venido evidenciando una mayor inserción, la cual se hace más notorio durante los años 2005 y 2006, en donde alcanza a reportar tasas de 1,82%, para caer durante el 2007 a 1,70%, cifra que pese a ser inferior a la conseguida

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

en los años anteriores, es 36 puntos porcentuales superior a la reportada al inicio de la década

Cuadro No. 10				
Comportamiento del PIB – Departamento de Cesar				
Precios Corrientes				
Año	PIB Departamental*	PIB Nacional*	Part. % PIB Departamental	PIB Departamental Per Capita
2000	2.632.899	196.373.851	1,34	3.117.547
2001	3.140.626	213.582.653	1,47	3.669.543
2002	3.490.628	232.933.484	1,50	4.023.215
2003	4.237.714	263.887.767	1,61	4.820.488
2004	5.332.101	299.066.590	1,78	5.983.803
2005	6.112.081	335.546.939	1,82	6.766.548
2006	6.983.011	383.322.872	1,82	7.624.015
2007	7.337.579	431.839.018	1,70	7.902.029

Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

** Millones de Pesos*

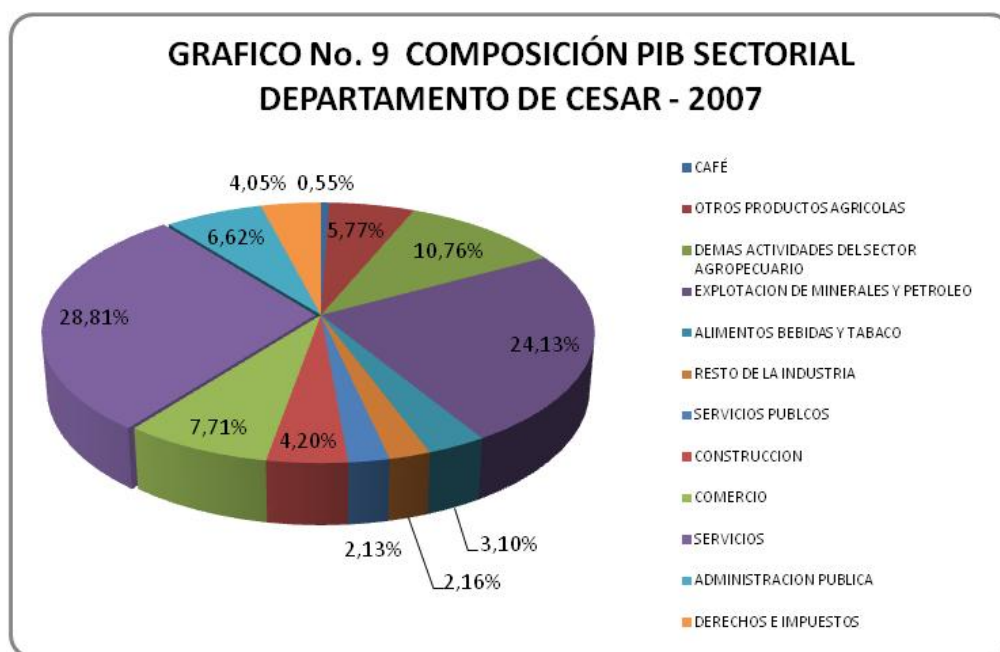
El cuadro en mención también evidencia que el PIB departamental creció de forma más acelerada y con mayor fuerza, durante el periodo de tiempo comprendido entre el 2003 y el 2006, en especial, la variación reportada entre 2003 – 2004, la cual fue de 1.094.387 millones de pesos; siendo este el incremento más importante que registra el departamento durante el periodo de tiempo representado en el cuadro. Así mismo, el comportamiento del PIB Per-cápita, hace posible analizar y concluir la mejora que en términos sociales a alcanzado el departamento durante la última década. Pese a no tener los mejores estándares, comparados con otras zonas o regiones del país, el comportamiento de dicha variable paso de ser de 3.117.547 pesos durante el 2000 a 7.902.029 pesos durante el 2007.

A nivel sectorial y como se observa en el gráfico que se presenta a continuación, se puede apreciar que tanto el sector servicios en conjunto, como la explotación de minerales, son las actividades que más han incidido en el comportamiento del PIB departamental durante el 2007, con el 28,81% y el 24,13% respectivamente. En tercer lugar se haya la producción de productos agrícolas con el 10,76%; siendo estas, las tres actividades más importantes que reporta el departamento. De igual forma, el gráfico permite comprobar la dinámica e importancia que presenta la explotación de carbón, al interior de la economía departamental, siendo este, el producto abanderado de la explotación minera en Cesar. Por otra parte, y pese a no superar el 10% de participación, las actividades comerciales y la administración pública, ocupan un renglón importante en la composición del PIB durante el 2007.

Los últimos renglones de la composición de PIB departamental lo constituyen actividades como: la producción de café con menos del 1% de contribución; y la producción industrial de alimentos y bebidas, la producción industrial y el sector servicios públicos, las cuales en promedio aportan cada una de ellas 2,46% al PIB del Cesar.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Adicional a lo expuesto anteriormente, el gráfico permite develar la alta dependencia de la economía departamental de la explotación de carbón. Las actividades relacionadas con esta labor, se convierten en el motor del departamento y en la principal fuente de ingresos y empleos; lo cual si bien es una ventaja, por la forma de explotación y por las empresas que intervienen en la misma, evidencian en problema al ser este un recurso natural no renovable.



Aunque el departamento es principalmente productor de algodón y arroz, en términos de producción agrícola, la producción de caña de azúcar por tradición ocupa un lugar importante. El Cuadro No. 11 permite observar el comportamiento de este cultivo durante el periodo de tiempo 2000 -2007. En el mismo, se logra apreciar con claridad que el comportamiento de la superficie total cosechada no tuvo variación importante durante gran parte del tiempo representado, tan solo durante el periodo 2007-2008, la variación es significativa, al caer en términos absolutos de 1.730 hectáreas a 300 hectáreas; razón la cual el comportamiento de la producción también caería en proporción similar, al caer de 173.450 en el 2007 a 30.000 toneladas en el 2008.

Cuadro No. 11 Variables Relacionadas con el Cultivo de la Caña de Azúcar en el Departamento de Cesar Periodo 2000 - 2008			
Año	Superficie Cosechada	Rendimiento (Toneladas/Hectáreas)	Producción
2000	1.734	96,73	167.730
2001	1.734	102,42	177.600
2002	1.734	90,00	156.060
2003	1.734	91,14	158.040

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

2004	1.734	97,60	169.240
2005	1.734	99,50	172.540
2006	1.734	97,32	168.750
2007	1.730	100,26	173.450
2008	300	100,00	30.000

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – Secretarías de Agricultura Departamentales

Por otra parte, el Cuadro No. 11, permite concluir que pese al comportamiento estándar en términos de superficie cosechada, los rendimientos obtenidos han mostrado una mejora importante, especialmente durante los dos últimos años, al ubicarse en el cifra de 100,26 y 100,00 toneladas por hectárea cosechada; sienten estos valores los más altos de la serie de datos representada en el cuadro en mención.

1.5.6 Norte de Santander

El departamento de Norte de Santander, forma parte de uno de los 32 departamentos que conforman el territorio colombiano, está ubicado en la zona nororiental del país, sobre la línea de frontera con la República Bolivariana de Venezuela, formando parte de la región Andina y la región de los santanderes; su capital San José de Cúcuta, es una de las ciudades más importantes del país. Debido a sus recursos naturales, su ubicación geográfica y la pujanza de su gente, el departamento se ha convertido en una potencia económica y comercial para el país. Su extensión territorial es de 21.658 kilómetros cuadrados y su densidad de 66,8 habitantes por kilómetro cuadrado, según los datos oficiales del censo población del 2005.

La economía departamental, es la sexta más grande de todo el país y se basa en la explotación de sus tantos recursos naturales como el carbón y el petróleo, entre otros, los cuales son posteriormente comercializados al resto del país o exportados a países vecinos como Venezuela y Ecuador. El 95,4% de la población de todo el departamento, reside en la capital, ciudad que ostenta uno de los índices de desempleo más bajos del país, tanto así, como para llegar a ubicarse dentro de las ciudades con menor índice de desempleo de Latinoamérica, efecto que contrasta con la tasa de inflación, la cual es la más alta de todo el país.

La agricultura, ocupa uno de los renglones más importantes de la economía, con productos como algodón, arroz, tabaco, cacao, caña de azúcar, café y trigo. Una de las mayores fuentes de riqueza del departamento la constituye la explotación de petróleo en la zona de Tibú. La ciudad de Cúcuta, es zona franca e industrial y está considerada como la más activa de Colombia y Latinoamérica, hecho que le ha permitido impulsar el turismo y el comercio a nivel general. La minería del departamento, exceptuando la explotación y extracción de petróleo, esta poco desarrollada, pese a la riqueza que mantiene el departamento en oro, cobre, hierro, uranio, plata y aluminio entre otros. A nivel industrial, las actividades de calzado, textiles y alimentos y bebidas, ocupan un lugar importante.

Actualmente la ciudad de Cúcuta, atraviesa por uno de los momentos más revolucionarios en cuanto a inversión extranjera y auge inmobiliario. Al descubrirse el

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

potencial de su área urbana, el gobierno departamental a buscado de manera activa el desarrollar y posicionamiento de la ciudad, como un polo industrial para el país, en los próximos años. La ciudad y el departamento esperan de forma ansiosa el TLC con Estados Unidos, hecho que dejaría enormes ganancias tanto para el departamento como para la ciudad.

En el Cuadro No. 12, se puede apreciar el comportamiento del PIB departamental, tanto en términos absolutos, así como la relación existente, entre este y el PIB nacional. Como se observa en el cuadro citado, el comportamiento del PIB departamental, reporta tasas de crecimiento positivas, las cuales se acentúan, con mayor fuerza y dinamismo en los últimos años de la serie, especialmente en los periodos 2006 y 2007. Caso contrario ocurre con la participación del PIB departamental en el PIB nacional, en donde la relación mantiene una tendencia a la baja, después de haber reportado su cifra más alta durante el año 2002 en el 1,78% del PIB nacional; lo cual nos indica, que pese al comportamiento positivo que en términos generales a reportado la economía de Norte de Santander, esta lo ha hecho a un ritmo menor que el conjunto de la economía nacional.

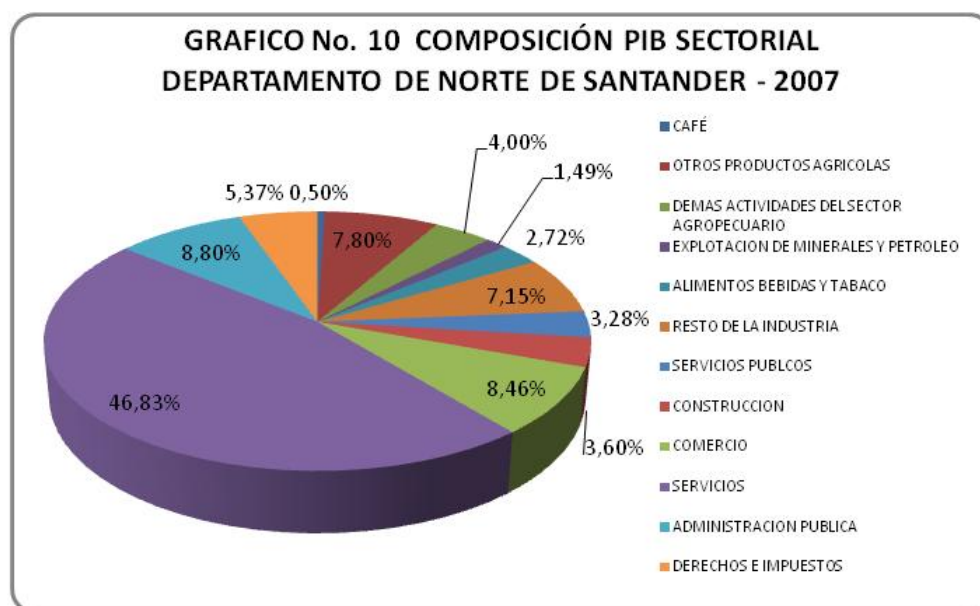
Cuadro No. 12				
Comportamiento del PIB – Departamento de Norte de Santander				
Precios Corrientes				
Año	PIB Departamental*	PIB Nacional*	Part. % PIB Departamental	PIB Departamental Per Capita
2000	3.361.008	196.373.851	1,71	2.824.395
2001	3.658.181	213.582.653	1,71	3.046.521
2002	4.153.167	232.933.484	1,78	3.428.080
2003	4.472.940	263.887.767	1,70	3.659.499
2004	4.957.342	299.066.590	1,66	4.020.204
2005	5.154.811	335.546.939	1,54	4.143.822
2006	6.059.211	383.322.872	1,58	4.830.347
2007	6.717.463	431.839.018	1,56	5.310.222

Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

** Millones de Pesos*

Otro aspecto relevante que deja al descubierto el cuadro en mención, es el comportamiento del PIB Per-capita del departamento, el cual es uno de los más bajos en comparación con los reportados, por los demás departamentos productores de caña de azúcar en el país. Pese a lo anterior, el comportamiento en términos absolutos de esta variable continua siendo positivo, y sus incrementos reportan una mejoría al interior de la economía departamental.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



El gráfico de la composición del PIB de Norte de Santander del 2007, permite determinar la importancia que tiene para la economía del departamento el sector servicios en su conjunto, el comercio y la producción agrícola, al ser estas las actividades económicas que mayor peso reportan sobre esta variable. Es evidente que el departamento por ser zona de frontera, reporta una actividad comercial importante que lo catapulte no solo en el plano nacional sino en el internacional. Pero quizás sea esta actividad, la que en la actualidad condiciona el desarrollo de la región, debido al alto grado de dependencia que reporta el departamento de la economía venezolana. Hecho que será estudiado y analizado en los próximos capítulos

Por último, el Cuadro No. 13, permite observar y comprender la incidencia del cultivo de la caña de azúcar en el departamento. Aunque este análisis sea apenas una aproximación, pues con posterioridad será analizado dicho comportamiento, hace posible ver con antelación el crecimiento en términos de comercio exterior y la incidencia de las relaciones colombo-venezolanas, en el mismo. El valor de los exportaciones, creció con un ritmo importante, durante varios años de la actual década, pero comienza a descender de forma drástica durante el 2009, como consecuencia directa del deterioro de las relaciones binacionales.

Cuadro No. 13 Variables Relacionadas con el Cultivo de la Caña de Azúcar en Norte de Santander Periodo 2003 - 2009				
Año	Toneladas	Hectáreas Cultivadas	Precio en Pesos Colombianos	Valor FOB de las Exportaciones
2003	64.078,25	788,75	60.738,00	
2004	73.173,84	741,69	62.633,00	
2005	67.312,98	691,00	42.747,85	1.452.615,46
2006	69.099,43	687,02	71.093,82	2.335.437,77
2007	55.245,20	607,79	74.656,56	2.153.572,63
2008	73.991,91	765,14	75.000,00	3.176.439,26
2009*	25.468,70	355,36		1.154.597,51

Fuente: Coopecaña

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

1.6 Dinámica de la Industria Azucarera Colombiana

1.6.1 Dinámica de los Productos de la Industria de Fabricación y Refinación de Azúcar

Como consecuencia directa del grado de diferenciación que posee el azúcar, esta es considerada como un producto genérico, razón la cual, los ingenios azucareros del país han enfocado sus estrategias, hacia la innovación y diferenciación de los productos, mediante precio, calidad e imagen; logrando de esta manera, posicionar los mismos, no solo en el mercado nacional sino en el internacional.

De acuerdo con informes recientes de la CEPAL, la diferenciación de los productos alcanzada por los ingenios, se logro, gracias a la implementación de tecnologías de fabricación que permiten optimizar los procesos productivos, en aras de conseguir mejores costos, especificaciones demandadas por clientes industriales (dentro de las que se destacan, laboratorios, las industrias de alimentos y bebidas y empresas de dulcería fina), mayor rendimiento en la producción de azúcar, e incrementos en el valor agregado o mejor calidad final de los productos. En desarrollo de esta estrategia, algunos ingenios del país, aumentaron durante los últimos años su capacidad instalada, permitiendo de esa forma, producir según su calidad, cuatro presentaciones de azúcar: crudo o morena, blanco, blanco especial y refinado.

Dentro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CUII-, el subsector económico que se refiere directamente a la fabricación y refinación de azúcar, corresponde al código 31181, Fabricación y Refinación de Azúcar. Es así, como los productos asociados a esta clasificación son el azúcar crudo, y el azúcar blanco que se clasifica igualmente en tres calidades, las cuales dependen de la pureza y color de la misma, y que un grado de menor a mayor calidad son: azúcar sulfatada, azúcar concentrada o azúcar blanca especial y azúcar refinada. Adicionalmente a los productos ya mencionados y a los más representativos de la industria, los ingenios producen azúcar en cubos, bagazo de caña, miel de purga y alcohol impotable.

El año de 1997, es de gran importancia para el desarrollo y crecimiento de la industria azucarera nacional, ya que el ingenio la Cabaña, lanza al mercado su campaña de azúcar morena, lo que ha de suponer cambios en el enfoque y denominación del producto, el cual, a partir de este momento deja de llamarse azúcar 100% natural, para adquirir el nombre de azúcar morena. Las estadísticas de consumo nacional de azúcar morena, permiten corroborar un importante crecimiento durante los últimos años de ese producto, desplazando progresivamente el consumo azúcares blanco y refinado, como una consecuencia directa de la actual tendencia en el consumo de la población, que cada incorpora mas a sus decisiones de compra, el factor salud.

La mayor producción de los ingenios, se concentra en los azúcares (cruda, sulfatada, refinada y especial), las cuales han mantenido una alta participación en la producción de los ingenios durante los últimos años; en donde se debe destacar, por su predominio la producción de azúcar sulfatada, con una participación cercana al 50%, seguida por el

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

azúcar morena, siendo esta última quien reporta la mayor tasa de crecimiento. De manera específica, las características de cada uno de los productos citados, así como el conjunto, de aquellos que ocupan un papel, importante dentro de los esquemas productivos de los ingenios azucareros, se presenta continuación, permitiendo de esta forma, poder comprender el grado de valor agregado que cada uno de ellos posee o la etapa de la cadena productiva en la que se halla:

- **Azúcar Crudo:** corresponde a la azúcar obtenida a partir de la caña de azúcar, constituida especialmente por cristales sueltos de sacarosa, los cuales se encuentran recubiertos por una película de miel madre. Este producto suele ser utilizado para el consumo humano o como insumo para elaboración de azúcar blanco y de alimentos concentrados para el consumo animal.
- **Azúcar Blanco:** en términos generales, se le suele llamar azúcar blanco a todo azúcar granulado de color blanco ya sea, blanco, propiamente dicho, blanco especial o azúcar refinado. En particular, se le suele dar esta denominación a los productos sólidos cristalizados constituidos por cristales sueltos de sacarosa, que son obtenidos mediante procedimientos industriales a partir de la caña de azúcar o de la remolacha azucarera, los cuales no han sido sometidos a procesos de refinación.
- **Azúcar Blanco Especial:** este producto es un azúcar blanco que posee mejores especificaciones que el azúcar blanco propiamente dicho, aunque también puede ser obtenido a través del mismo proceso por el cual se obtiene el azúcar refinado con menos calidad. En otras palabras es un azúcar cuya calidad es intermedia entre el azúcar blanco y el azúcar refinado. En términos generales, el azúcar blanco, tanto el normal como el especial, suelen ser utilizados para el consumo humano directo y como insumo en la producción de alimentos y bebidas, así como otros bienes industriales. Dentro de los sectores que suelen utilizar este producto como insumo para sus procesos de transformación se encuentran: chocolates, dulces, conservas, chicles, lácteos, galletería dulce, cervezas, gaseosas, químicos, licores, café y grasas entre otros.
- **Azúcar Refinado:** obtenida a partir de la purificación, decoloración y recristalización del azúcar afinado, lo que en otras palabras sería, disolver el azúcar crudo, luego de esto purificar el jarabe resultante y cristalizándolo nuevamente para formar los granos.
- **Miel Final:** la miel final o la melaza, como comúnmente es conocida, es un subproducto de la producción de azúcar, el cual se obtiene al final del proceso productivo y que suele ser utilizado para la elaboración de alcohol y para alimentación animal.
- **Bagazo:** es un subproducto obtenido durante el proceso de molienda de la caña de azúcar. El bagazo es utilizado principalmente para la producción de papel, tableros aglomerados y como combustible ecológico. El combustible producido a partir del bagazo, suele ser utilizado como fuente energética, para los procesos productivos normales de los ingenios azucareros, así como para la venta a las redes locales.
- **Alcoholes:** se obtienen a partir de la destilación de las mieles vírgenes, en dos categorías diferentes. Los alcoholes potables son utilizados para la producción de licores, alimentos y productos farmacéuticos; los segundos, los alcoholes

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

impotables son utilizados como oxigenantes de la gasolina y en las industrias alcoquímicas y farmacéuticas.

En términos generales todos los ingenios del país, producen, azúcar crudo, azúcar blanco y azúcar blanco especial, pero el azúcar refinado es producido tan solo por los ingenios: Manuelita, Risaralda, Incauca, Riopalia e Ingenio San Carlos. Es por esta razón que algunos ingenios para lograr diferenciar su marca, han acudido a la estrategia de proyectar los atributos especiales de sus productos, desarrollando de esta forma nuevas presentaciones y calidades de los mismos, para lograr no solo mantener sino aumentar su participación en el mercado nacional e internacional. Tal es el caso de ingenios como Incauca y sus variedades, Incauca Light o Incauca Morena Light. El cuadro que se presenta a continuación, ilustra con claridad la producción de los principales ingenios azucareros de Colombia, en términos de variedad de productos, de acuerdo con el eslabón de la cadena productiva en el que se halle cada uno de ellos.

Cuadro No. 14	
Producción de los Ingenios Azucareros en Colombia	
Producto	Ingenio Azucarero
Azúcar Crudo	La Cabaña, Manuelita, Mayagüez, Pichichí, Risaralda, San Carlos, Central Castilla, Riopalia, Incauca, Providencia.
Azúcar Blanco	La Cabaña, Mayagüez, Pichichí, Risaralda, San Carlos, Central Castilla, Riopalia, Providencia.
Azúcar Blanco Especial	La Cabaña, Mayagüez, Pichichí, Risaralda, San Carlos, Central Castilla, Riopalia, Providencia, Incauca.
Azúcar Refinado	Manuelita, Risaralda, San Carlos, Riopalia, Incauca.
Miel Virgen	La Cabaña, Risaralda, Central Castilla, Riopalia, Incauca, Providencia.
Miel Final	La Cabaña, Pichichí, Risaralda, Riopalia, Incauca.
Miel Rica Invertida	Incauca, Providencia.
Alcohol Etílico	Riopalia, Incauca

Fuente: Asocaña

1.6.2 Productos Sustitutos

Dentro del conjunto de productos sustitutos del azúcar, los que más sobresalen son la panela obtenida a partir de la caña panelera, los edulcorantes naturales como el jarabe de maíz rico en fructuosa y los edulcorantes artificiales como el aspartame (Nutrasweet), sacarina, miel y estevia. Estos últimos, han venido adquiriendo y ganando una porción importante de mercado, como consecuencia directa de las nuevas exigencias y hábitos de consumo de los compradores.

El primero de los sustitutos mencionados, la panela, posee una participación importante dentro del mercado de los edulcorantes y las bebidas energéticas en Colombia. Su participación en el mercado ha venido creciendo con especial fuerza y dinamismo desde los años ochenta, dado que los productos naturales y saludables están ganando terreno y tenderán a consolidarse durante los próximos años, de mantenerse la tendencia descrita;

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

ya que mientras el consumo de panela aumenta en el país, el consumo de azúcar a tendido a mantenerse estable.

El jarabe de maíz es fabricado en Estados Unidos a partir de la planta del mismo nombre en 30 plantas procesadoras y es usado como materia prima por la industria de bebidas alcohólicas, no alcohólicas, alimentos y productos farmacéuticos, entre otras. Del total de jarabe de maíz producido en suelo americano, el 60% es utilizado por la industria de bebidas no alcohólicas, otro 20% es usado por las industrias de bebidas alcohólicas, panaderías y productoras de enlatados y el 20% restante es usado por las industrias de alimentos y las farmacéuticas.

En el mercado americano, el maíz es la principal materia prima para la producción de glucosa, fructuosa y jarabes, razón por la cual, es un producto altamente protegido y subsidiado por el estado; lo que le ha impreso un mayor dinamismo a la industria, permitiéndole alcanzar cifras record de producción a nivel mundial con cerca del 43% del total del maíz producido en el mundo. Estos hechos, han permitido que el maíz se convierta en una materia prima de bajo costo, para la producción de productos que competirán directamente con los derivados de la caña de azúcar.

En cuanto a los edulcorantes artificiales el aspartame y otros edulcorantes en términos generales son importados al país y han venido incrementando su penetración en el mercado nacional, de una forma más dinámica que el azúcar, la cual ha visto como su consumo se ha estabilizado en los últimos años. Por ejemplo, el aspartame contiene tan solo 4 calorías por gramo y su dulzura es 180 veces más que la del azúcar, permitiéndole ser utilizado en más de 6.000 productos alimenticios y farmacéuticos, con una demanda global de 16.000 toneladas anuales. La estevia es otro ejemplo de dichos edulcorantes, proveniente de una planta suramericana, es 30 veces más dulce que el azúcar pero con solo la trescientosava parte de sus calorías, hecho que le ha permitido ganar terreno en el mercado, debido a su bajísimo contenido calórico.

Bajo los parámetros y las tendencias actuales de consumo, la presencia de productos sustitutos con las características descritas anteriormente, se convierten en una amenaza para la industria azucarera, en el sentido en que dichos productos, además de realizar la misma función que el azúcar, poseen un menor contenido calórico, mayores contenidos nutricionales y menores precios que esta; como el caso de la panela o el jarabe de maíz. Este último producto, de llegarse a firmar el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia, se habrá de convertir en uno de los mayores competidores y principales sustitutos del azúcar, en la industria nacional.

1.7 Características Generales del Mercado de Azúcar

El azúcar se produce prácticamente en todos los países del mundo, lo que ha generado la necesidad de crear sistemas de protección en aquellos mercados o países con una alta capacidad productiva, así como mecanismos que permitan lograr mayores volúmenes de exportación o reducción de las importaciones, en el caso en que este producto mantenga altas tasas de producción o sea una prioridad al interior de la economía nacional. Todo lo anterior ha sentado las bases para la creación de un mercado distorsionado y que comúnmente es excluido de la mayoría de los acuerdos comerciales.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

La protección y los subsidios otorgados a la producción de caña de azúcar, azúcar y sus productos derivados, suele ser dada por parte de los países industrializados, como por ejemplo Estados Unidos, quien utiliza la modalidad de cuotas, en donde más del 50% de los productos importados pertenecientes a la cadena productiva, suelen ser repartidos entre cuatro países (República Dominicana, Brasil, Filipinas y Australia); o Japón, en donde los niveles de protección exigen la aplicación de un precio casi diez mayor, al precio internacional. Así mismo, están las distorsiones provocadas por la Unión Europea, las cuales hicieron posible que los países miembros pasaran de ser importadores del producto a exportadores.

En esencia, todo lo anterior permite corroborar, que dadas las características del azúcar, este es un bien, que aún, hoy en la actualidad; continua siendo objeto de debate en los acuerdos comerciales internacionales y que en la gran mayoría de los mismo, suele ser excluido, lo cual resta flexibilidad y limita seriamente la posibilidad del desmonte de las barreras proteccionistas y de los subsidios a la producción y exportación de estos bienes.

Por su parte, el precio del azúcar en el mercado internacional, suele ser muy sensible y volátil, a una serie de variables que en la gran mayoría de los casos, están por fuera del control de los agentes directamente relaciones con el negocio; el crecimiento reciente de la participación en el mercado por parte de los productos sustitutos, como los edulcorantes, el menor consumo humano y la sobreproducción, son variables que afectan la estabilidad de los precios internacionales. Debido a las condiciones descritas, es frecuente que el precio internacional se ubique por debajo de los costos producción, lo que en sí, es un problema mayor para la industria, pues le resta competitividad y proyección a futuro.

Como lo señalan diversas publicaciones y estudios de Asocaña, históricamente los precios del azúcar en Colombia, suelen ser superiores a los proyectados en los mercados internacionales; situación que suele ser compartida con la mayoría de los productores y exportadores mundiales, pues los costos de producción son superiores a los precios internacionales del azúcar. Tan solo el mercado de Estados Unidos Intracuota, es el único que registra precios por encima de los precios nacionales del azúcar. Colombia, al igual que muchos otros países productores, mantiene barreras que limitan y dificultan la entrada de azúcar proveniente de otros países, queriendo el estado a través de esta estrategia proteger los ingresos del sector azucarero a nivel general. Dentro de los mecanismos de protección adoptados por Colombia se encuentran:

- Arancel Externo Común de la Comunidad Andina de Naciones (CAN): equivale al arancel fijo del 20%, más el arancel variable derivado de la franja de precios del azúcar.
- Fondo de Estabilización de Precios: la función principal de este fondo es la búsqueda de la estabilización de los precios, a fin de no tener que someterlos a las oscilaciones del mercado, de forma tal, que para los productores, vendedores y exportados, les resulte indiferente vender sus productos en cualquiera de los mercados. Aunque se debe destacar, que detrás de este objetivo, el fondo busca incentivar las exportaciones, con la finalidad de no saturar el mercado interno, ya que de llegarse a presentar una situación como estas, un aumento en la oferta

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

con una demanda estable, se desencadenaría una fuerte disminución de los precios del azúcar en los mercados domésticos.

El fondo opera como un sistema de cesión – compensación, mediante el cual se logran transferir recursos provenientes de las ventas en los mercados más favorables o con mejores precios (siempre que se hallen por encima del precio promedio ponderado), a las ventas que han registrados precios menos favorables.

Como consecuencia directa, de las distorsiones provocadas por los subsidios y protecciones otorgadas por parte de los países industrializados y productores, a los productos con azúcar; el mercado no alcanza a reflejar los costos verdaderos de producción de dichos productos. Este hecho ocasiona una serie de limitaciones y resta competitividad y profundidad al mercado, pues no se logra distinguir con facilidad al productor más eficiente en terminas de costos. Todo lo anterior conlleva, a que los países productores adopten políticas, que les permitan defender eficientemente sus agroindustrias de las distorsiones provocadas en los mercados internacionales, logrando de esta forma poder competir. Como característica común, se ha documentando que en ningún país del mundo, ya sea este, productor o importador de azúcar, el precio de venta al consumidor interno, se cotice de acuerdo a los precios establecidos en el mercado mundial. Por el contrario y en el afán por proteger sus industrias, los países en algunos casos, han optado por establecer aranceles que pueden llegar a representar el 300% del valor CIF del azúcar, a manera de ejemplo se siente a la Unión Europa y a Japón.

La protección nominal, es medida mediante la diferencia entre el precio interno del productor y el precio CIF sin aranceles, comparados en un mismo punto geográfico, lo cual hace posible evidenciar la estructura de protección generada por algunos elementos de política comercial y agrícola, así como diversos factores no institucionales, que hacen posible que el azúcar conserve un diferencial respecto al azúcar proveniente de otros países; logrando de esta forma proteger a la industria nacional. Por su parte, la protección arancelaria que recibe el azúcar en el país, está fundamentada principalmente por los aranceles del Sistema Andino de Franjas de Precios.

En un estudio desarrollado por la CEPAL durante el 2002, se logro determinar, que dada la estructura de la industria de fabricación y refinación de azúcar y su nivel de desarrollo, en Colombia se levantan barreras para el ingreso de nuevos competidores. Los autores refieren algunos mecanismos del poder de negociación de los azucareros respecto a los demás agentes de la competencia. Dentro de las principales barreras de entrada que se lograron detectar con dicho estudio, se encuentran:

- El alto poder de negociación de los ingenios existentes sobre los precios y sobre los proveedores de caña o cañicultores. Los ingenios azucareros han mantenido una alta capacidad para influir en las decisiones de política pública, debido al alto grado de inserción social, económica y política de sus miembros; la capacidad de interlocución técnica y política de sus organizaciones.
- Imposibilidad de acceder al mercado internacional con precios rentables, fuera de las cuotas asignadas por Estados Unidos.
- El alto valor de las inversiones que implica desarrollar una nueva industria, la capacidad instalada; la integración productiva que genera una economía de escala y el cubrimiento pleno del mercado nacional.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- La competencia entre los ingenios está limitada por un acuerdo para repartirse el mercado entre los productores nacionales, por medio de la asignación anual de cuotas de ventas, las cuales serán proporcionales a la capacidad de producción de cada uno de los ingenios. De forma tal, que la rivalidad o competencia entre los ingenios, solo se ha de enfocar en la conquista de mejores clientes, mejores precios, y nuevos espacios de mercado, a través del encadenamiento y desarrollo de negocios anexos.

CAPITULO 2: IMPORTANCIA ECONOMICA DEL CULTIVO Y PROCESAMIENTO DE LA CAÑA DE AZÚCAR

En la actualidad, el sector azucarero en Colombia ha adquirido gran importancia, a tal punto, en que hoy en día, este es considerado como un líder dentro de la economía nacional, gracias al efecto multiplicador que el mismo ejerce sobre gran parte de los principales agregados y variables macroeconómicas. Por esta razón el presente capítulo buscara comprobar tal importación, a través del análisis de variables macroeconómicas, que hagan factible comprobar lo anteriormente expuesto.

En la primera parte del presente trabajo, se abordaron las generalidades del sector azucarero, ubicándolo dentro de la estructura económica nacional y realizando un énfasis especial, en la descripción del proceso productivo y en la participación de todos y cada uno de los agentes que intervienen dentro del conglomerado que encierra esta industrial, al igual que en la descripción del cultivo de la caña de azúcar y en las regiones donde esta es cultivada; conociendo en detalle, las particularidades, semejanzas y diferencias que presenta este cultivo al interior de la economía de cada una de estas regiones o departamentos. Por lo anterior y una vez conocidos y abordados cada uno de los temas mencionados, el presente capítulo describirá la importancia del cultivo de la caña de azúcar en términos económicos, no solo al nivel de la economía nacional, sino que permitirá descubrir la importación y participación que este presenta al interior de la economía del Departamento de Norte de Santander.

De esta forma, el capítulo en su comienzo resumirá las generalidad de la industria azucarera en Colombia, para posterior continuar con un análisis detallado de las principales variables macroeconómicas; primero en el orden nacional, para posteriormente lograr realizar un similar análisis, pero al nivel de la estructura económica del Departamento de Norte de Santander. Cabe destacar que en la primera parte, también se buscará ubicar a Colombia, como productor de caña de azúcar y especialmente de azúcar como producto ya procesado, dentro del sector a nivel mundial.

Abordado el temario expuesto en los dos primeros capítulos de la presente investigación, se procederá a realizar un recorrido por los principales Acuerdos y Tratados comerciales que el país a firmado y ratificado, en virtud del desarrollo de su política comercial; permitiendo de esta forma, vislumbrar el panorama general del sector, no solo en el plano económico nacional, sino en el marco de las relaciones comerciales que el país mantiene o que se hallan en proceso de consolidación.

2.1 Generalidades del Sector Azucarero en Colombia

Colombia a nivel internacional ocupa un papel importante en el mercado azucarero. Según datos de la Organización Internacional del Azúcar (OIA), la producción de 2,28 millones de toneladas de azúcar durante el 2007, ubico al país como el décimo tercer productor mundial y el tercero a nivel latinoamericano, ubicándose muy por debajo de Brasil, quien lidera el listado y de México, el cual en términos generales ocupa la séptima posición; tal y como es posible de observar en el cuadro No. 15. De igual

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

forma, el país se ubico durante el mismo año en la decima posición de la lista de los principales países exportadores de este producto en el mundo, con 716 mil toneladas de azúcar, equivalentes al 1,47% del total de azúcar comercializado en los mercados internacionales, ver cuadro No. 15.

Cuadro No. 15 15 Mayores Productores de Azúcar entre más de 120 países (Miles de Toneladas)	
País	Año 2007
Brasil	33.199
India	29.090
Unión Europea	18.445
China	13.895
Estados Unidos	7.678
Tailandia	7.147
México	5.420
Australia	4.627
Pakistán	4.355
Rusia	4.405
Indonesia	2.814
Suráfrica	2.286
Colombia	2.277
Argentina	2.198
Filipinas	2.147
Subtotal 15 países	138.983
Otros	27.337
Total	166.320

Fuente: Organización Internacional del Azúcar (OIA) – Sugar Year Book 2008.

El posicionamiento alcanzado por el sector a nivel mundial, está relacionado especialmente con la dinámica alcanzada durante los últimos años. El gráfico No.16, describe la actividad productiva de los ingenios que conforman el sector azucarero colombiano. Habitualmente, dadas las diversas posibilidades de manufactura que tienen las empresas de este tipo, la variable de estimación de la actividad económica del sector son las toneladas de caña molida por los ingenios, independientemente de los bienes finales o intermedios que se generen. En el gráfico en mención, se aprecia que en el año 2000, la cantidad de caña de azúcar molida fue de 19,8 millones de toneladas. Con respecto a este año, en el 2001 se presentó una reducción cercana al 9%. Este hecho estuvo relacionado con factores rezagados de años anteriores con el clima y la disponibilidad de caña²⁵. A partir del año 2003, se observa una estabilización en la cantidad de caña molida por parte de los ingenios, de tal manera que durante el 2004 se procesaron 22,02 millones de toneladas, siendo este el valor máximo que adopta la variable, durante el periodo de tiempo estudiado. Así el sector ha incrementado su actividad productiva aproximadamente en un 5,24% en los últimos ocho años²⁶.

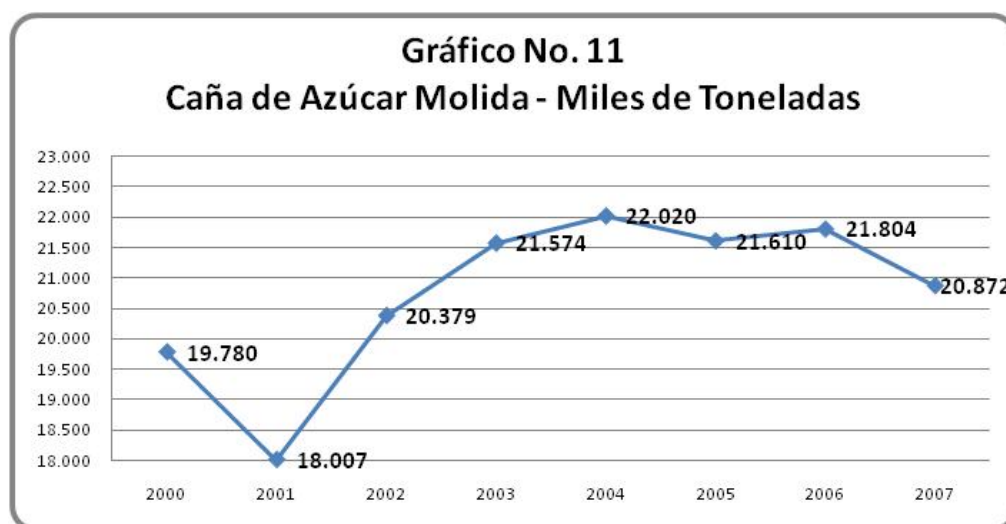
²⁵ Informe anual Asocaña 2001 - 2002

²⁶ Durante el 2007, la relativa reducción de la producción tuvo que ver con factores climáticos; en este caso lluvias en 2006 – 2007 muy por encima de los años anteriores. Ver informe anual de Asocaña 2007 – 2008.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

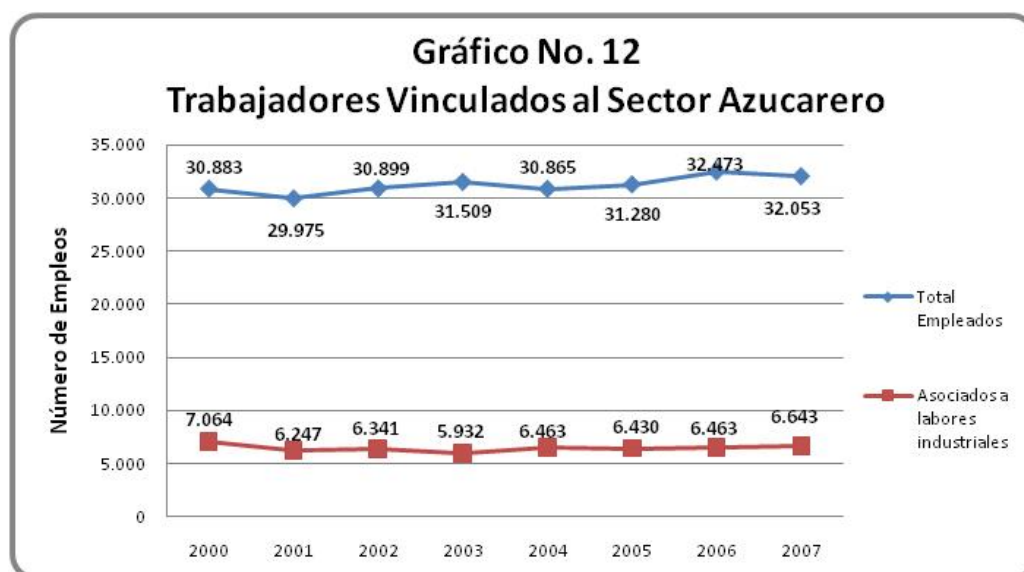
Cuadro No. 16		
10 Mayores Exportadores de Azúcar entre más de 80 Países		
(Miles de Toneladas)		
País	Año 2007	Participación %
Brasil	20.530	42,06%
Tailandia	4.740	9,71%
Australia	3.916	8,02%
India	2.734	5,60%
Unión Europea	1.626	3,33%
Emiratos Árabes Unidos	1.580	3,24%
Guatemala	1.502	3,08%
Suráfrica	903	1,85%
Cuba	802	1,64%
Colombia	716	1,47%
Subtotal 10	39.049	79,99%
Otros	9.768	20,01
Total	48.817	100,00%

Fuente: Organización Internacional del Azúcar (OIA) – Sugar Year Book 2008.



Por su parte, durante el periodo de tiempo comprendido entre los años 2000 -2007, el sector en términos generales ha presentando una relativa estabilidad en el personal ocupado, tanto por aquel vinculado con el desarrollo de actividades netamente industriales, como en el total de trabajadores. Como lo permite ver el Gráfico No. 12, la tendencia reportada por la variable “total de empleados” es creciente desde el 2001; efecto que no se replica sobre el total de empleados del sector vinculados a labores industriales, en donde el comportamiento de la variable, reporto un caída entre los años 2001 – 2003 pero desde este ultimo año, la tendencia ha sido creciente. Dicha estabilidad relativa, permite corroborar que el incremento en la producción experimentada por los ingenios azucareros a partir del 2001, estuvo acompañado por aumentos en la productividad laboral.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



Fuente: Asocaña, EAM – DANE (2000 – 2007). Cálculos Fedesarrollo

Por otra parte, la inversión en activos fijos, realizada por los ingenios azucareros, reporto la cifra más baja, durante el 2002, año en el que se observa un incremento considerable hasta el 2005²⁷. Debe destacarse que la mayor dinámica, reportada en este variable, se presente desde el 2003, año en el que se comienzan a instalar las destilerías para la producción de alcohol carburante en 5 de los 14 ingenios. El análisis de las variables antes expuestas, permite establecer que el incremento en la producción de bienes por parte de los ingenios azucareros en Colombia, se ha encontrado asociado con un aumento de la capacidad de producción de los trabajadores vinculados a las labores industriales, al incremento del consumo de energía eléctrica y a las mayores inversiones en activos fijos.

Finalmente, es interesante observar que el área cultivada de caña azúcar, también a aumentado desde el año 2000 (observar gráfico No. 13). Hasta el año 2002, se reportaron incrementos importantes en el área neta cultiva de caña. A partir del 2003 se observa una reducción cercana al 3,6%, con algunos incrementos durante los años posteriores a dicha fecha. Al final del periodo analizado en la serie de datos, se logra apreciar que el área cultivada de caña de azúcar, se encuentra cercana a las 203 mil hectáreas. Pese a experimentar una caída en el total de las hectáreas netas cultivadas con caña de azúcar, se debe destacar que en ninguno de los años reportados en la gráfica en mención, el valor de esta variable fue menor al del inicio del periodo.

²⁷ Incluye inversiones en activos nuevos y usados como terrenos, edificios y estructuras, maquinaria y equipo industrial, equipo de informática y comunicación, equipos de oficina y equipos de transporte.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



Fuente: Cenicaña

De esta forma, la información presentada hasta el momento, permite concluir que durante el periodo de tiempo comprendido entre los años 2000 – 2007, el sector azucarero colombiano reportó un proceso de ajuste en sus procesos de producción, el cual permitió que los ingenios alcanzaran los niveles más altos de productividad por empleado asociado a las labores industriales. En particular, se destaca que el área cultivada se incrementó a la par con realización de inversiones en activos fijos y con la dotación de capital productivo por trabajador. Estos factores en conjunto permitieron el incremento de la producción total del sector azucarero colombiano y por ende han ayudado a consolidar su posicionamiento a nivel mundial.

2.2 Impacto del Sector Azucarero en el Comportamiento de los Principales Indicadores Económicos

2.2.1 Contribución al PIB Nacional

La contribución de la producción del sector azucarero al PIB nacional, ha presentado una pequeña disminución a partir del año 2001, tal y como se observa en el cuadro No. 17. Pese a presentar dicho comportamiento, el valor de la producción del sector reportó un crecimiento importante en términos absolutos, pues en menos de una década, el sector logró incrementar el valor de su producción en \$824.326 millones de pesos, lo que representa un incremento cercano al 46%.

Dentro del conjunto de razones que explican el comportamiento decreciente de esta variable, se halla el crecimiento reportado por el PIB nacional, durante el mismo periodo de tiempo, el cual creció un 102% entre los años 2001-2007, en contraste con el crecimiento reportado por el sector azucarero, que como ya se mencionó fue de tan solo 46% durante el mismo periodo de tiempo. Lo anterior permite concluir que existe o existieron algunos otros sectores económicos, que crecieron con un mayor dinamismo y que por lo tanto la contribución de la producción total del sector azucarero no logra mantener los mismos niveles de participación que en años anteriores.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Cuadro No. 17			
Contribución del Sector Azucarero el PIB Nacional			
Año	PIB Nacional *	Producción Azucarera *	Participación %
2001	213.582.653	1.781.426	0,83
2002	232.933.484	1.930.372	0,83
2003	263.887.767	1.970.629	0,75
2004	299.066.590	1.941.797	0,65
2005	335.066.590	2.165.537	0,65
2006	383.322.872	2.883.124	0,75
2007	431.839.018	2.605.752	0,60

**Cifras en millones de pesos*

Así mismo se debe tener presente que el país ha experimentado una profunda transformación en su aparato productivo, lo cual ha hecho posible, que cada vez figuren con mayor notoriedad, sectores que hasta hace algún par de años no gozaban de un amplio reconocimiento y participación dentro del conjunto del PIB.

2.2.2 Contribución al PIB del Sector Agrícola

Si bien la participación de la producción del sector azucarero dentro del PIB nacional es inferior al 1%, la participación de este mismo, dentro del PIB del sector agropecuario, mejora ostensiblemente, ubicándose en niveles superiores al 7%, tal y como lo muestra el cuadro No. 18. En el cuadro en mención, se logra apreciar que la participación de la producción del sector, respecto al PIB agropecuario, ha tenido un comportamiento bastante dinámico, al experimentar periodos de crecimiento y decrecimiento, durante el horizonte de tiempo representado en el cuadro. De forma particular, la participación que en el 2001 se ubicaba en el 8,5%, paso a ser durante el 2007 del 7,4%, lo que equivale a reducción del 1,1% en tan solo 7 años.

Cuadro No. 18			
Contribución del Sector Azucarero el PIB Nacional			
Año	PIB Agropecuario *	Producción Azucarera *	Participación %
2001	20.988.655	1.781.426	8,5
2002	23.496.830	1.930.372	8,2
2003	25.472.796	1.970.629	7,7
2004	27.162.486	1.941.797	7,1
2005	29.668.556	2.165.537	7,3
2006	33.154.091	2.883.124	8,7
2007	35.275.556	2.605.752	7,4

**Cifras en millones de pesos*

Aunque el comportamiento de la participación de la producción azucarera respecto al PIB agropecuario, mantiene niveles estables y satisfactorios, el crecimiento reportado por el PIB del sector, se ubica en niveles superiores al reportado por la producción azucarera. De forma puntal, el PIB del sector creció entre el periodo 2001-2007, alrededor del 68% en contraste con el 46% que reportó el crecimiento de la producción

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

de azúcar y sus derivados en el país, hecho que permite explicar en parte, el porqué de dicho comportamiento, pues el primero de los dos, creció con mayor dinamismo .

Por su parte el cuadro No. 19, complementa la información anterior, dejando ver la importancia que tiene dentro de la estructura agrícola del país, la producción de Café. Como se puede apreciar en el mismo, al excluir la producción del café dentro del PIB agrícola, este descienda cerca del 50% en promedio para cada uno de los años representados en cuadro, lo cual deja ver la importancia que tiene este cultivo dentro de la estructura agraria del país. Otro de los aspectos que permite observar el cuadro en mención, es el incremento de la participación de la producción azucarera del país, dentro del PIB agrícola, excluida la producción de café.

Cuadro No. 19			
Contribución del Sector Azucarero el PIB Nacional			
Año	PIB Agrícola sin Producción de Café *	Producción Azucarera *	Participación %
2001	9.966.256	1.781.426	17,9
2002	11.753.390	1.930.372	16,4
2003	12.942.437	1.970.629	15,2
2004	13.417.388	1.941.797	14,5
2005	14.327.615	2.165.537	15,1
2006	16.425.914	2.883.124	17,6
2007	17.336.555	2.605.752	15,0

**Cifras en millones de pesos*

En términos generales y se tiene presente lo expuesto en los cuadros No. 17, 18 y 19, se puede concluir que el crecimiento reportado por la producción azucarera a nivel nacional, fue inferior al experimentado por el conjunto de la economía y al reportado por el del sector agrícola, con y sin la producción de café, hecho que se concluye a partir de la comparación de las tasas de crecimiento que presentan cada una de las variables anteriormente analizadas.

2.2.3 Comercio Exterior

El desarrollo de la industria azucarera nacional, ha permitido cubrir las necesidades que en materia de consumo de azúcar presenta la demanda interna del país, tanto para el consumo directo, como para el consumo intermedio; destinando de esta forma, los excedentes de producción al mercado internacional. Por lo anterior, la industria azucarera nacional, mantiene una importante dinámica en materia de intercambios comerciales que le han permitido mantenerse a la vanguardia de los adelantos e innovaciones, logrando alcanzar importantes estándares de rendimiento, productividad y competitividad a nivel mundial.

Por lo anterior, el presente apartado busca contextualizar la industria y la producción azucarera del país, dentro del comercio internacional, analizando de manera puntual el comportamiento de los principales productos exportados, así como los mercados de destino de dichos productos.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

2.2.3.1 Exportaciones

2.2.3.1.1 Principales Productos Exportados Derivados del Cultivo y Procesamiento de la Caña de Azúcar

El cuadro No. 20 presenta el comportamiento de las exportaciones de los productos más representativos de la industria azucarera nacional. Como se aprecia en el mismo, el país exporta desde caña de azúcar en su estado más puro, productos intermedios derivados del proceso de transformación de este cultivo en azúcar, como lo es la melaza; hasta dos de los productos elaborados más representativos como lo son: el azúcar blanco y el azúcar crudo.

En términos generales las exportaciones de caña de azúcar que el país realiza, reportan un comportamiento bastante dinámico, aunque denotan una clara tendencia creciente durante todo el horizonte de tiempo representado en el mismo. Cabe destacar que el comportamiento ha sido bastante volátil, pues tras periodos de continuo crecimiento se presentan reducciones significativas, que nuevamente son compensadas con incrementos que reducen el impacto de la caída de los años anteriores. Por su parte el azúcar crudo presenta una notoria caída en el comportamiento de sus flujos comerciales, pues el país pasó de exportar 638.690 toneladas durante el 2001 a 119.280 toneladas durante el 2008. Si bien el comportamiento de las exportaciones de azúcar crudo se mantiene estable durante los primeros tres periodos representados en el cuadro, las caídas más significativas ocurren durante los años 2004, 2005 y 2006; años entre los cuales la reducción fue de 271.596 toneladas, lo cual representa cerca del 43% del total de las exportaciones realizadas durante el 2001, siendo este año, el que presente la mayor cantidad de toneladas exportadas de azúcar crudo.

Cuadro No. 20				
Principales Productos de Exportación Derivados del Cultivo de la Caña de Azúcar				
Año	Azúcar Blanca	Azúcar Crudo	Melaza	Caña de Azúcar
2001	293.257	638.690	28.505	26.254
2002	501.725	625.505	145.574	51.164
2003	653.450	633.829	113.611	64.078
2004	665.284	567.499	129.978	72.257
2005	775.932	403.401	106.107	66.405
2006	629.662	295.903	36	67.787
2007	549.619	166.761	142	55.245
2008	359.162	119.280	0	73.430

Fuente: Informe Asocaña 2008 – 2009

En cuanto a las exportaciones de azúcar blanco, se puede decir que estas presentan un comportamiento bastante particular, pues pese a reportar un incremento en el número de toneladas exportadas, si se compara el año 2008 respecto al 2001, los flujos comerciales dentro del periodo de tiempo descrito denotan otras particularidades. En primer lugar existe un importante crecimiento entre el año 2001 y 2002, para posteriormente mantener dicha tendencia, aunque con un menor ritmo hasta el año 2005, periodo en el

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

que el comportamiento de las exportaciones de azúcar blanco comienza a disminuir levemente, para finalmente caer con mayor fuerza durante el periodo 2007-2008, durante el cual se exportaron 359.162 toneladas, cifra levemente superior a alcanzada durante el 2001; hecho que explica crecimiento conseguido al comparar las cifras de los años 2001 y 2008.

Para finalizar las exportaciones de melaza, presentan un comportamiento bastante particular, el cual sugiere la existencia de un negocio conexo, que comparte la estructura de la cadena productiva de la caña de azúcar, pero que el fondo, obedece a características diversas que le permiten mantener el comportamiento descrito en el cuadro No. 20. En primer lugar las exportaciones de este producto, obtenido durante el proceso de elaboración del azúcar, ha cesado por completo durante el año 2008 y ha mantenido márgenes poco representativos durante los dos años anteriores. Llama especialmente la atención el comportamiento de las exportaciones entre los años 2002-2004, en donde estas se ubicaron por encima de las 100 mil toneladas anuales.

En términos generales, el comportamiento descrito por estos cuatro productos denota una disminución importante en el flujo de las exportaciones totales del sector azucarero, hecho que se halla respaldado por varias razones dentro de las que se destacan: en primer lugar un incremento en la demanda interna, bien sea para el consumo directo, como para el consumo intra industrial; en segundo lugar los diversos problemas al interior del aparato productivo del sector y finalmente los diversos problemas y desafíos que el país ha tenido que enfrentar durante los últimos años, producto del manejo de sus relaciones diplomáticas.

2.2.3.1.2 Principales Países de Destino Según Producto de Exportación

Los siguientes cuadros (cuadro No. 21, 22 y 23), representan el destino de las exportaciones de los principales productos elaborados por el sector azucarero a nivel general, permitiendo comprobar y entender la dinámica particular de cada uno de ellos, dependiendo del destino de las mismas.

Cuadro No. 21							
Exportación de Azúcar Crudo – Toneladas							
Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Haití	78.712	69.759	76.020	81.953	59.478	45.714	50.548
EEUU Fuera Cuota	87.276	127.764	121.682	60.365	51.756	1.950	4.227
EEUU Cuota	147	20.110	39.297	19.480	25.040	4.886	20.532
Venezuela	296.726	136.854	206.694	62.548	6.948	42.703	15.996
Canadá	18.400	100.410	27.120	95	53.696	33.900	760
Otros	144.244	178.932	96.686	179.269	98.985	37.608	27.217
Total	625.505	633.829	567.499	403.710	295.903	166.761	119.280

Fuente: Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Anexo Estadístico 2008 -2009.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

El comportamiento de las exportaciones de azúcar crudo, tal y como lo refleja el cuadro No. 21, denotan una especial concentración en cuatro mercados: Haití, Estados Unidos, Venezuela y Canadá; los cuales en conjunto, representan más del 50% del valor total de las exportaciones que realiza el país de este producto. Se destaca dentro del grupo el comercio con Estados Unidos, el cual en virtud de los beneficios recibidos por el ATPDEA, presenta la posibilidad de acceder a dicho mercado un total de 25.000 toneladas de productos con alto contenido de azúcar libres de aranceles.

Cuadro No. 22							
Exportación de Azúcar Blanco – Toneladas							
Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Chile	80.564	78.305	158.936	118.724	90.447	142.089	136.458
Perú	79.744	3.646	60.677	163.854	128.359	154.075	103.445
Haití	53.141	72.292	67.744	68.797	71.878	49.605	26.008
Jamaica	46.706	54.099	36.712	31.703	51.857	26.528	21.059
Ecuador	59.088	12.889	14.070	26.676	8.528	11.850	8.577
República Dominicana	46.330	3.217	4.042	7.213	5.501	5.334	7.465
Otros	136.152	429.002	323.103	358.965	273.092	160.138	56.150
Total	501.725	653.450	665.284	775.932	629.662	549.619	359.162

Fuente: Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Anexo Estadístico 2008 -2009.

Las exportaciones colombianas de azúcar blanco, tal y como lo ilustra el cuadro No. 22, son destinadas a un amplio número de mercados, los cuales en conjunto se encuentran ubicados en la región del Caribe y Suramérica. Cabe destacar que en él, solo se hallan representados los mercados más significativos de acuerdo al número total de toneladas exportadas a ellos, los restantes se encuentran agrupados en el ítem de otros, a fin de facilitar la presentación de los datos. Destaca la importante participación que mantiene Chile y Perú, dentro del conjunto total de las exportaciones de este producto, las cuales se mantienen relativamente estables durante el horizonte de tiempo; igualmente destaca el comportamiento de los flujos sostenidos con República Dominicana y con Ecuador, los cuales por el contrario han decaído cerca de un 80%.

Por su parte, el cuadro No. 23, representa las exportaciones de caña de azúcar, las cuales tal y como se puede apreciar en el mismo, presentan un único destino, el cual es el mercado venezolano. Este hecho, sumado a que la caña exportada proviene de una única región, como lo es el Departamento de Norte de Santander, ubicado en la frontera colombo-venezolana, y que toda la caña cultivada al interior del mismo, es destinada al comercio con este país; lo convierten en un flujo comercial único a nivel mundial; el cual será objeto de estudio a lo largo de todo el presente trabajo de investigación.

Cuadro No. 23							
Exportación de Caña de Azúcar - Toneladas							
País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Venezuela	51.164	64.078	72.257	66.405	67.787	53.245	73.403
Total	51.164	64.078	72.257	66.405	67.787	53.245	73.403

Fuente: Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Anexo Estadístico 2008 -2009

2.3 Importancia Económica del Cultivo de la Caña de Azúcar en el Norte de Santander

2.3.1 Desarrollo del Cultivo de la Caña de Azúcar en Norte de Santander

Por ser la caña de azúcar considerada como un cultivo permanente dentro de la estructura agrícola de Norte de Santander, es conveniente dar inicio al análisis de la importancia económica de este cultivo, a través del dimensionamiento y desarrollo de los cultivos permanentes al interior de la economía regional. De esta forma, se podrá contextualizar, el marco de referencia del cultivo señalado, conociendo las variaciones y altibajos que reporta, el conjunto de cultivos permanentes.

Los cultivos permanentes, en términos generales en el departamento de Norte de Santander, presentaron un incremento positivo del 11,32% que equivale a 6.895,15 hectáreas, durante el periodo de tiempo comprendido entre los años, 2003 – 2007; pues la gran mayoría de los rubros que forman parte de este grupo de cultivos, presentaron incrementos importantes. Dentro de dicho grupo, se destacan, en primer lugar, la Palma de Aceite con un incremento cercano al 158,23% equivalente a 5.960 hectáreas, las cuales se han sembrado en la zona del Catatumbo y en los municipios de Sardinata y Cúcuta. En el segundo lugar se destacan los productos frutales, que crecieron un 119,3% equivalente a 1.187,3 hectáreas, sobresaliendo los cultivos de durazno, piña y fresa, entre otros tantos. En tercer lugar se encuentra el café tradicional, que pese a reportar un incremento moderado en comparación con los dos renglones anterior, su tasa de crecimiento se ubica en 5,18% equivalentes a 706 hectáreas²⁸.

Otros cultivos como la mora, la caña de azúcar, los cítricos y la cebolla junca reportaron crecimientos leves que en general suman 185 has; Este crecimiento fue disminuido en parte por el decrecimiento presentado en la caña panelera cultivo que disminuyó el 9,82% que equivale a 1056 has, motivado esto por los bajos precios de este producto en los años 2004, 2005 y 2006 presentándose una leve recuperación de éstos en el año 2007; la disminución se explica por el censo que fedepanela en el año 2005 realizó en la provincia de Ocaña lo que permitió tener un reporte exacto de las áreas. El café tecnificado también reportó un descenso de 4,04% que equivale a 739,88 has, si se observa casi que es la misma área que aumentó el café tradicional, esto se debe a que desde el año 2003 fue política del gremio eliminar el café que había en zona marginal cafetera y dejar o sembrar en áreas óptimas, además el gremio realizó un censo predio a predio ajustando las cifras²⁹.

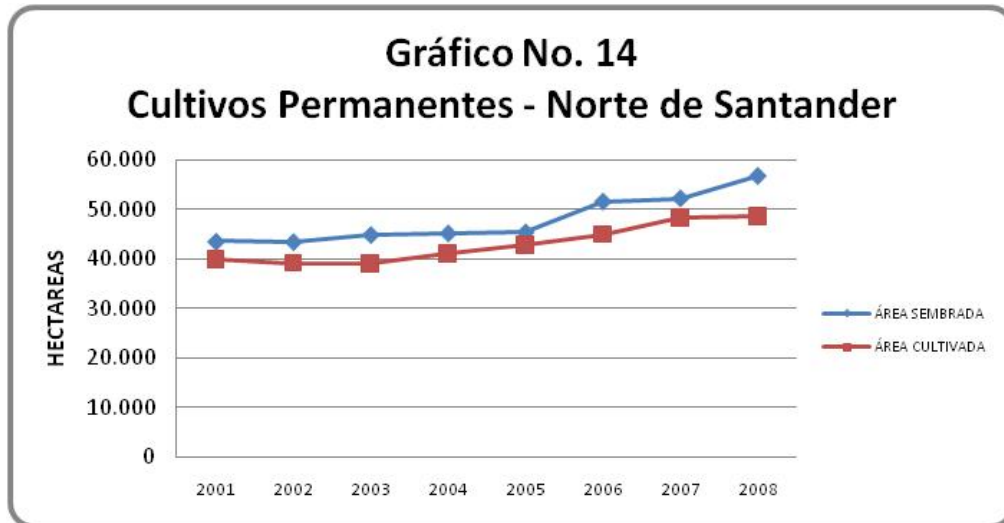
El gráfico No. 14, permite observar el comportamiento descrito de los cultivos permanentes en Norte de Santander, durante el periodo de tiempo comprendido entre los años 2001 – 2008, relacionando de forma especial, el área sembrada y el área cultivada, de los mismos. Se destaca dentro del gráfico en mención, la brecha existente entre estas dos variables representadas, la cual se hace constante a lo largo de toda la serie de datos, con algunos periodos de expansión y otros de contracción, pero que en términos

²⁸ Gobernación de Norte de Santander. Secretaría de Desarrollo Económico – Secretaria de Agricultura.
www.nortedesantander.gov.co

²⁹ Gobernación de Norte de Santander. Secretaría de Desarrollo Económico – Secretaría de Agricultura.
www.nortedesantander.gov.co

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

generales se mantiene estable, sin lograr ser en ninguno de los casos el área cultivada el 100% del área sembrada. Así mismo, se logra apreciar el incremento en términos absolutos que reportan tanto el total de hectáreas sembradas como el total de hectáreas cultivadas, tendencia que se extiende para el 2009 y se mantiene durante lo corrido del presente año.



Fuente: Gobernación de Norte de Santander

Analizado una vez el comportamiento en términos generales de los cultivos permanentes del departamento, se hace posible proseguir con el análisis de forma detallada y pormenorizada del cultivo de la caña de azúcar, al estar este, referenciado dentro de un grupo tan dinámico e importante para el desarrollo económico y rural del mismo. La caña de azúcar en la zona de frontera con Venezuela en Norte de Santander, suele ser cultivada específicamente en los municipios de El Zulia, Villa del Rosario y San Cayetano. Aunque en sus inicios, el cultivo se destinaba para fines paneleros, se conocen registros desde 1954 de su uso, dentro de los procesos de fabricación de azúcar, especialmente a partir de la creación del Central Azucarero de Ureña en Venezuela, ya que por convenios binacionales, correspondía a la frontera colombiana proveer de caña de azúcar al Central Azucarero.

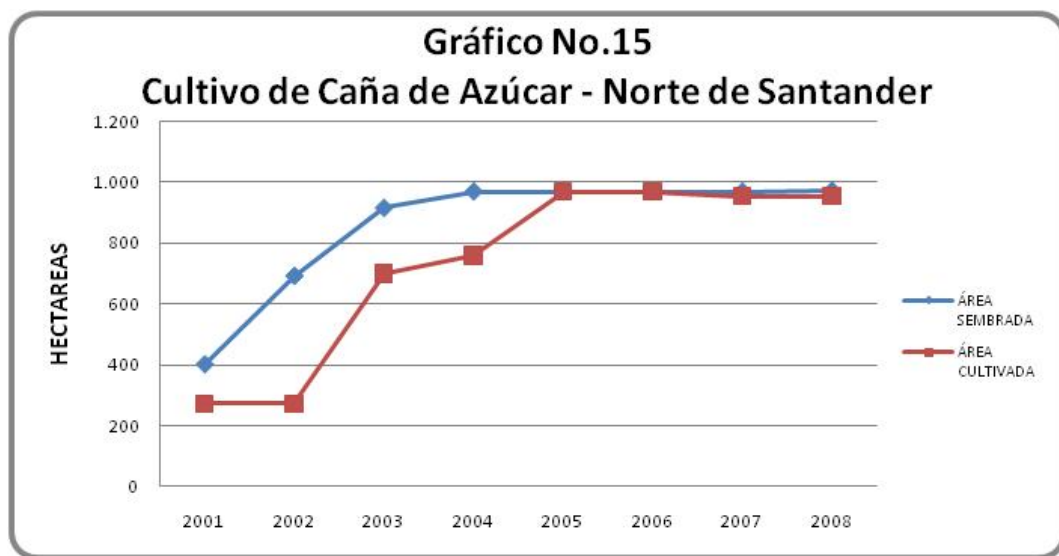
El gráfico No. 15, permite observar el comportamiento tanto del área sembrada como del área cultivada de caña de azúcar en el departamento. El mismo, hace posible aterrizar ciertas particularidades sobre este cultivo, dentro de las que se destacan: en primer lugar la disminución de la brecha existente reportada por el comportamiento de estas dos variables, lo cual contrasta con el comportamiento general de los cultivos permanentes, en donde la brecha por el contrario se mantiene a lo largo de la serie de datos analizados; esta disminución, para el caso de la caña de azúcar, se hace notoria desde el año 2005 y continua presentándose de igual forma, durante los años posteriores.

En segundo lugar, la gráfica deja evidenciado el comportamiento creciente, que durante los primeros años de la pasada década sostuvo el total de hectáreas sembradas con caña de azúcar en Norte de Santander. El crecimiento durante estos primeros años fue cercano al 200%, para permanecer constante a partir del 2005 y descender durante el

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

año 2009, como consecuencia directa de las tensas relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela, hecho que no solo impacta de forma directa sobre la producción de caña en el departamento, sino sobre las cifras e indicadores de comercio exterior del mismo.

Un tercer aspecto, el cual se halla inmerso no solo en la gráfica sino en el conjunto de los cultivos permanentes del departamento, es la pequeña participación que en términos de hectáreas posee el cultivo de la caña de azúcar. Comparado con los cultivos pertenecientes a este grupo, la caña de azúcar tan solo representa el 1,71% del total de hectáreas sembradas, lo que equivale a 972 hectáreas durante el 2008 y el 1,96% del total de hectáreas cultivadas durante el mismo periodo de tiempo.



Fuente: Gobernación de Norte de Santander

Pese a la poca participación que en términos de hectáreas sembradas y cultivadas, reporta la caña de azúcar, sobre el total de hectáreas reportadas por los cultivos permanentes, el cultivo de caña mantiene la participación más alta en términos de producción, tal y como se puede apreciar en el cuadro No. 24. Durante el 2008, la producción total de caña de azúcar del departamento fue de 104.025 toneladas, lo cual equivale al 30,02% del total de la producción de los cultivos permanentes. La alta participación dentro del total de la producción obtenida por los cultivos permanentes, es una constante que se mantiene desde comienzos de la década y que se ha acentuado en la medida en que el total de las hectáreas cultivadas ha aumentado, conforme el pasar de los años.

Por otra parte, el citado cuadro deja de manifiesto, los elevados niveles, que en términos de rendimiento alcanza la producción de caña de azúcar, en comparación con aquellos cultivos que reportan un mayor número de hectáreas cultivadas (Ver Gráfico No. 1 Anexos). El alto nivel de rendimiento alcanzado con el cultivo de la caña de azúcar en Norte de Santander, no es una característica propia de este cultivo en el departamento, por el contrario, está en una constante que se hace presente en aquellos departamentos considerados como productores, la cual se ha alcanzado gracias a la constante investigación y adecuación de las diversas variedades de caña a los suelos y climas de

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

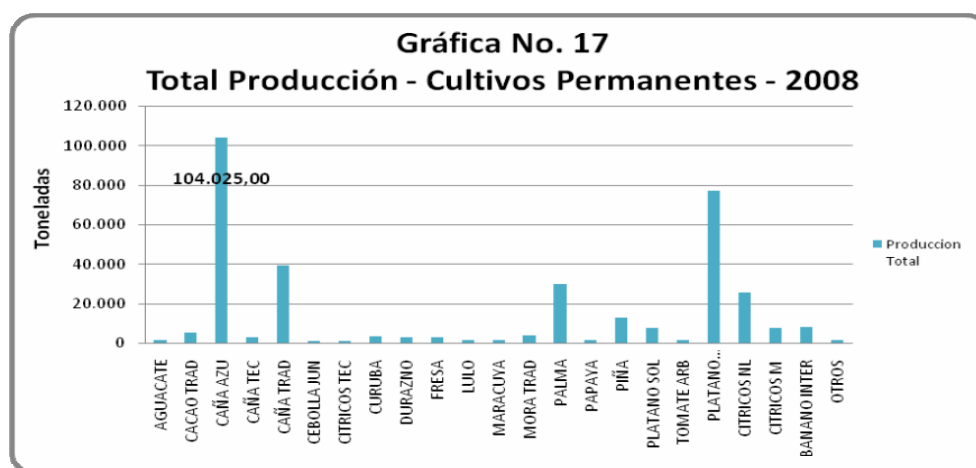
los lugares en donde suele ser cultivada. De igual manera el gráfico No. 16, complementa la información expuesta, y hace posible observar de una manera más sencilla y simple la importancia que reporta el cultivo de la caña de azúcar, al interior de los cultivos permanentes del departamento.

Cuadro No. 24		
Cultivos Permanentes Norte de Santander		
Año 2008		
Cultivo	Producción (Toneladas)	Participación
Aguacate	1.840,40	0,53%
Cacao Trad.	5.292,39	1,53%
Caña de Azúcar	104.025,00	30,02%
Caña Tec.	2.960,00	0,85%
Caña Trad.	39.179,70	11,30%
Cebolla Junca	1.154,00	0,33%
Cítricos Tec.	1.191,00	0,34%
Curuba	3.280,00	0,95%
Durazno	2.870,00	0,83%
Fresa	2.973,00	0,86%
Lulo	1.601,00	0,46%
Maracuyá	1.771,30	0,51%
Mora Trad.	4.019,70	1,16%
Palma	29.932,60	8,64%
Papaya	1.635,80	0,47%
Piña	13.030,00	3,76%
Plátano Sol	7.852,00	2,27%
Tomate de Árbol	1.389,50	0,40%
Plátano Inter.	77.302,00	22,30%
Cítricos NL	25.841,50	7,46%
Cítricos M	7.686,60	2,22%
Banano Inter.	8.142,00	2,35%
Otros	1.608,60	0,46%
TOTAL	346.572,59	100%

Fuente: Gobernación de Norte de Santander – Secretaría de Desarrollo Económico.

Tal y como deja ver el gráfico y permite corroborar el Cuadro xxx (Cultivos permanentes norte de Santander), el cultivo de la caña de azúcar en Norte de Santander, ocupa el primer renglón en términos de producción, seguido por los cultivos de plátano y algunos cítricos; los cuales en conjunto reportan cerca del 60% de la producción de los cultivos permanentes.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



Fuente: Gobernación de Norte de Santander

Por otra parte, el comportamiento en términos generales del cultivo de caña de azúcar en Norte de Santander, ha experimentado un crecimiento importante, medido este, en toneladas de caña producidas. El Cuadro No. 25 (toneladas de caña producidas), deja entrever el comportamiento descrito, y hace posible establecer la dinámica que ha adquirido este cultivo, especialmente desde el año 2002, en donde el crecimiento reportado por el mismo, se hace más dinámico, hasta el año 2006, ya que con posterioridad a esta fecha, la cantidad de toneladas de caña producidas por el departamento, entra en un periodo de cierta estabilidad, con una pequeña tendencia decreciente.

Cuadro No. 25 Toneladas de Caña de Azúcar Producidas en Norte de Santander	
Año	Toneladas
2001	20.857,00
2002	30.918,00
2003	64.078,10
2004	81.400,00
2005	81.400,00
2006	104.200,00
2007	103.385,00
2008	104.025,00

Fuente: Gobernación de Norte de Santander

2.3.2 Aporte del Cultivo de la Caña de Azúcar al PIB Departamental

En términos generales, el valor de la producción de caña de azúcar en el departamento a experimentado un crecimiento sorprendente a lo largo de la última década, al pasar de 1.893,03 millones de pesos durante el 2000 a 7.702,45 millones de pesos durante el 2008. Lo anterior reportan un crecimiento en términos absolutos de 5.809,42 millones de pesos. La razón de tan importante crecimiento, durante un periodo de tiempo relativamente corto, se encuentra fundamentada por el mayor desarrollo del cultivo, en

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

términos no solo de hectáreas cultivadas, sino de desarrollos tecnológicos e innovación en variedades de caña, acordes con las características del suelo y del clima de la región.

Así mismo, la dinámica del comercio fronterizo y la coyuntura de las relaciones entre Colombia y Venezuela, facilitaron y forjaron el desarrollo de un sector y especialmente de un cultivo, en la que cada una de las partes dependía económicamente de la otra, entregando de esta forma sus ventajas competitivas, a las condiciones naturales de cada uno de los mercados. Hecho que más adelante veremos, como se ha convertido en una gran dificultad, cuando los objetivos de los gobiernos centrales de turno, no son congruentes.

El cuadro No. 26, permite observar el comportamiento del cultivo de la caña de azúcar durante el periodo de tiempo comprendido entre los años, 2000 – 2007, en términos de producción y de participación respecto al PIB Departamental y el PIB Agrícola del mismo. En él, se aprecia la pequeña participación que reporta la producción de caña de azúcar en relación al PIB Departamental, la cual es inferior al 1%, aunque se destaca, el comportamiento activo y el crecimiento a lo largo de los años de la pasada década, al pasar de representar el 0,06% del PIB durante el 2000, al 0,18% de participación durante el 2007. En este punto vale la pena destacar y recordar, que casi la totalidad de la producción del departamento, suele ser destinada al comercio exterior, exportaciones que mantenían como único mercado destino a la República Bolivariana de Venezuela, este aspecto se analizara con detenimiento, en el apartado correspondiente.

Cuadro No. 26					
Participación de la Producción de Caña de Azúcar en el PIB Departamental					
Norte de Santander					
Año	Valor Producción Caña de Azúcar *	PIB Departamental *	Participación PIB Departamental	PIB Agrícola *	Participación PIB Agrícola
2000	1.893,03	3.361.008,00	0,06%	305.320	0,62%
2001	1.099,11	3.441.422,00	0,03%	253.053	0,43%
2002	2.302,91	3.629.490,00	0,06%	273.657	0,84%
2003	4.196,67	3.666.918,00	0,11%	295.162	1,42%
2004	4.837,47	3.772.028,00	0,13%	316.857	1,53%
2005	4.659,81	3.775.536,00	0,12%	367.395	1,27%
2006	7.451,75	4.075.288,00	0,18%	328.388	2,27%
2007	7.702,45	4.316.964,00	0,18%	336.924	2,27%

Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) – Dirección Nacional de Aduanas e Impuestos Nacionales

** Cifras en Millones de Pesos*

Otra característica que deja ver el cuadro No. 26, es la participación que reporta el cultivo y producción de caña de azúcar, respecto al PIB agrícola del departamento. Pese a ser mucho más dinámica y a tener un peso mayor, comparado con la participación que reporta el cultivo en relación con el PIB general del Departamento; la participación del cultivo no logra superar el 2,27%, cifra reportada para los años, 2006 y 2007. Por otra parte se debe destacar el comportamiento creciente de esta variable, durante los años reportados en la serie de datos, el incrementarse desde 0,62% durante el 2000 y a 2,27% durante los años 2006 y 2007. Este crecimiento significativo, se encuentra dado, en

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

primer lugar por la tendencia creciente que mantiene la producción de caña en el departamento y por el comportamiento estable que mantiene el PIB agrícola del departamento; hecho que hace posible la mejora de la posición del cultivo en términos porcentuales.

2.3.3 Empleo

En materia de empleo, el número de puestos de trabajo aportados por el cultivo de la caña de azúcar y las demás labores anexas a los procesos de comercialización de este mismo producto, quedan plasmados en el cuadro No. 27. En él, se logra apreciar y distinguir la relación, tanto del número de empleos directos como del número de empleos indirecto, aportados por esta actividad económica. La primera característica que salta a la vista, es la baja participación del total de empleos directos aportados por el cultivo de la caña de azúcar, en comparación con el número de empleos indirectos; para el año 2009, el número total de empleos aportados por el sector fue de 2.530, de los cuales el 17% corresponde a empleos directos y el restante 83% corresponde a labores indirectas.

Durante los últimos años, los procesos de siembra, cultivo, corte y recolección de caña se ha tecnificado, no solo en el departamento, sino a nivel nacional, hecho que ha permitido reducir la cantidad de puestos de trabajo necesarios para cubrir las labores anteriormente mencionadas, las cuales se hacen indispensables para la obtención de un producto de excelente calidad. Lo anterior permite comprender la relación y la participación existente, en el número de empleos directos e indirectos, aportados por el sector azucarero en Norte de Santander.

Cuadro No. 27			
Número de Empleos Directos e Indirectos Aportados por el Sector Azucarero de Norte de Santander			
Año	Empleos Directos	Empleos Indirectos	Total Empleos
2003	380	2.360	2.740
2004	420	2.220	2.640
2005	400	2.070	2.470
2006	415	2.060	2.475
2007	370	1.820	2.190
2008	460	2.290	2.750
2009	430	2.100	2.530

Fuente: Coopecaña

Otra característica que se hace notoria, es el comportamiento cíclico reportado por el número de empleos directos. En términos generales, el comportamiento de esta variable, es bastante particular, pues luego de tener un periodo con pendiente creciente, reporta una reducción en el valor adoptado por la misma, hecho que se repite a lo largo del periodo de tiempo representado en el cuadro No. 27. Por su parte, el comportamiento del número de empleos indirectos contrasta con el anteriormente descrito, pues en este caso, la variable reporta desde el año 2003 hasta el año 2007 una tendencia decreciente,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

siendo en este último periodo el valor más bajo de la serie de datos, 1.820 empleos. A partir de esta fecha, la variable presenta una recuperación significativa, expresada en 470 nuevos empleos durante el 2008, para luego volver a descender en 190 empleos, ubicándose al final de la serie en 2.190 empleos indirectos.

El cuadro No. 28, permite observar y relacionar el comportamiento de la población del departamento de Norte de Santander, descomponiéndola en: Población en edad de trabajar, Población económicamente activa y población ocupada; de esta forma, se puede establecer la participación e incidencia que tiene el desarrollo del cultivo de caña de azúcar, sobre el empleo general del departamento. Como se logra apreciar, el impacto que presenta el empleo producido por las actividades desarrolladas por el sector azucarero, en promedio es del 0,45%, durante el periodo de tiempo representado en el cuadro en mención.

Así mismo, se hace necesario destacar, que si bien la participación del número de empleos aportados por esta actividad, al total de empleos de la economía nortesantandereana, es bastante incipiente y reducido; el impacto social y económico, en las zonas de influencia donde se desarrolla el cultivo de este producto, cobra mayor importancia, si se tiene en cuenta, que dichas zonas o municipios de cultivo, son regiones que tradicionalmente soportan gran parte de sus ingresos de las actividades derivadas del cultivo de la caña de azúcar.

Tabla No. 28 Población Económicamente Activa – Empleos Aportados por el Sector Azucarero Norte de Santander						
Año	Población Total	Población en Edad de Trabajar	Población Económicamente Activa	Ocupados	Empleos Aportados Caña de Azúcar	Participación %
2001	1.201	875	547	471		
2002	1.212	886	545	470		
2003	1.222	897	551	465	2,74	0,50%
2004	1.233	910	543	463	2,64	0,49%
2005	1.244	925	550	478	2,47	0,45%
2006	1.254	938	551	481	2,48	0,45%
2007	1.265	952	553	498	2,19	0,40%
2008	1.276	966	560	504	2,75	0,49%

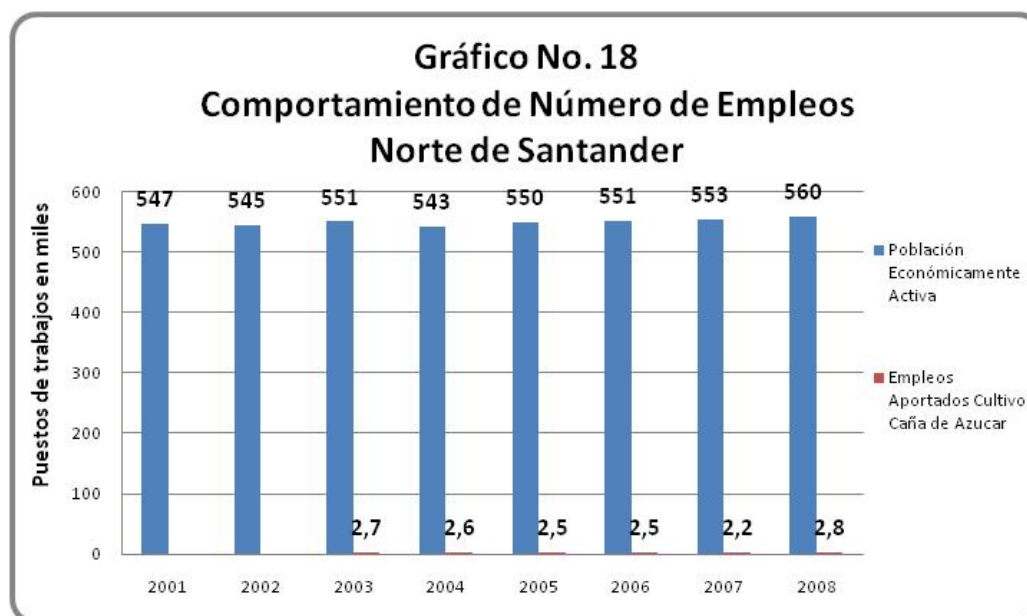
Fuente: Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) – Gran Encuesta Integrada Hogares
Participación: Empleos Aportados Caña de Azúcar/Población Económicamente Activa
Cifras en Miles

De esta forma, la mayor participación reportada por el número de empleos aportados por el sector, se logra dar durante el año 2003, año en el que se ubica en el 0,50%, para luego, experimentar una notable disminución, hasta el año 2007, en donde la participación del sector se ubica en el 0,40%, siendo este el nivel más bajo de la serie de datos. A partir de la fecha, el valor asumido por la variable repunta nuevamente, a niveles similares a los de los años anteriores, ubicándose en el 0,49%. Dentro de las razones que explican la disminución de la participación en el número de empleos del departamento, aportados por el sector, se encuentran: la disminución directa del número

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

de empleos aportados por el sector azucarero en Norte de Santander y el aumento considerable, de la población económicamente activa; variables que al ir en direcciones opuestas, generan un mayor impacto.

Para finalizar, el Gráfico No. 18, permite corroborar lo anteriormente expuesto, dejando de manifiesto las diferencias sustanciales que se presentan, entre el total de la población económicamente activa, y el total de empleos aportados por el sector azucarero en Norte de Santander (empleos directos + empleos indirectos). No se debe dejar de lado, que pese a reportar una participación muy leve, el impacto social que genera el cultivo de la caña de azúcar sobre las zonas de influencia, ejerce un efecto multiplicador, en términos de gestión y desarrollo social.



Fuente: Coopecaña – Gobernación de Norte de Santander – DANE

2.3.4 Indicadores de Comercio Exterior

Según datos y cifras de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Colombia es el único país, a nivel mundial que realiza exportaciones de caña de azúcar, en cantidades considerables, convirtiéndolo en líder a nivel mundial³⁰. Partiendo de esta base, se realizó una consulta detallada con la Dirección Nacional de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN), a través de su sistema estadístico de comercio exterior (SIEX), en donde se logró verificar que la única región o departamento que exporta caña de azúcar en Colombia es Norte de Santander; el análisis además de lo anterior, permitió corroborar las cifras reportadas por la FAO, pues las mismas coinciden con las cifras registradas en el SIEX, para la exportación de caña de azúcar originaria del departamento.

³⁰ Según datos de la FAO, Colombia lidera a nivel mundial de la exportación de caña de azúcar. Lo anterior puede ser consultado la sección de estadísticas de la FAOSTAT, quien proporciona estadísticas sobre cosechas, ganadería, riego, utilización de tierra, fertilizantes, consumo de plaguicidas y maquinaria agrícola.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Por tradición, desde hace ya algún par de décadas, el departamento a mantenido y desarrollado cultivos de caña de azúcar, concentrada especialmente en la región del municipio del ZULIA. La caña producida en el departamento, será posteriormente exportada en su estado natural o caña verde como suele ser llamada (sin ningún otro proceso que agregue valor), al vecino país de Venezuela, considerándose como un mercado natural, que aprovecha las ventajas de la cercanía entre las dos regiones. De esta forma, otra característica importante que salta a la vista en el cultivo de la caña de azúcar, es que la totalidad de las exportaciones realizadas en el departamento, presentan como mercado destino, la República Bolivariana de Venezuela, hecho que puede ser igualmente constatado en el Sistema de Estadístico de Comercio Exterior (SIEC), de la Dirección de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN).

El Cuadro No. 29, permite observar el comportamiento de las exportaciones de caña de azúcar, realizadas por el Departamento de Norte de Santander, en el periodo de tiempo comprendido entre los años 2000 – 2008. En el mismo, se puede apreciar fácilmente, que a partir del año 2001, el comportamiento de las exportaciones reporta una clara tendencia creciente, con algunos altibajos, ubicados durante los años 2005 y 2007, en donde el total de toneladas exportadas fue de 66.405 y 55.245, respectivamente. De forma adicional, el cuadro en mención, relaciona el valor FOB de las exportaciones en Dólares y el mismo en pesos colombianos, para lo cual fue necesario, utilizar el valor de la TRM vigente al 31 de diciembre de cada uno de los años, relacionados en la serie de datos, presente en el cuadro.

Cuadro No. 29			
Toneladas de Caña de Azúcar Exportadas			
Norte de Santander			
Año	Cantidad de Toneladas exportadas	Valor FOB en Dólares	Valor FOB en COP*
2000	36.903,92	783.078,00	1.645.308.716,04
2001	26.254,02	603.843,00	1.383.513.004,74
2002	51.164,86	1.330.285,00	3.810.987.165,15
2003	64.078,25	1.510.568,00	4.196.675.123,28
2004	72.257,05	1.795.892,02	4.294.122.704,80
2005	66.405,44	1.664.216,12	3.801.435.745,63
2006	67.787,42	2.165.340,61	4.847.742.904,26
2007	55.245,20	2.042.878,21	4.115.909.302,38
2008	73.430,83	3.454.435,08	7.750.336.001,14

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN) – Banco de la República.

** El Valor FOB en COP está determinado por el valor FOB de las exportaciones en Dólares por el producto de la tasa de cambio al 31 de diciembre del año respectivo*

Observando el comportamiento del valor de las exportaciones de caña de azúcar, tanto en dólares como en pesos colombianos, se puede apreciar fácilmente, en el caso del primero (valor FOB de las exportaciones en dólares), que el comportamiento adoptado por la misma, es creciente desde el año 2000 hasta el año 2008, con uno solo periodo de retroceso durante el 2005, en donde el valor de las exportaciones fue de 1.664.216,12 dólares, reduciéndose en 131.675,90 dólares, en comparación con el valor de las mismas, durante el año inmediatamente anterior. Si bien el comportamiento de esta variable en términos generales, permite evidenciar un crecimiento sostenido, se debe

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

tener presente, que el mismo, está sujeto a tres variables importantes: el numero de toneladas ofertadas por los cañicultores colombianos, el numero de toneladas demandadas, por el Central Azucarero del Táchira en Venezuela, y el valor en dólares de la tonelada de caña exportada. Por lo anterior, se hace indispensable poder analizar el comportamiento del valor en dólares de la tonelada de caña de azúcar exportada, lo cual hará posible ver la evolución del mismo, determinando en qué casos el precio, presenta un mayor peso en la conformación del valor total de las exportaciones de caña de azúcar de Norte de Santander a Venezuela.

Como se aprecia en el cuadro No. 30, el precio en dólares de la tonelada de caña de azúcar exportada, se convierte en una variable de gran peso, dentro del comportamiento general del Valor FOB en dólares de las exportaciones de este producto. En términos generales, el comportamiento del precio de la tonelada de caña de azúcar exportada, reporta un comportamiento bastante volátil, con algunos periodos de crecimiento significativo; lo cual de lugar, a que durante los primeros siete años de la serie de datos representados en el cuadro en mención, no sea posible denotar una tendencia clara de comportamiento. Tan solo a partir del año 2006, el comportamiento de esta variable, mantiene una clara tendencia creciente, partiendo de los 31,95 dólares durante el 2006, para finalizar en 47,04 dólares por tonelada de caña exportada.

Cuadro No. 30				
Precio de la Tonelada de Caña de Azúcar Exportada				
Norte de Santander				
Año	Cantidad de Toneladas exportadas	Valor FOB en Dólares	Precio Tonelada en Dólares	Precio Tonelada en COP*
2000	36.903,92	783.078,00	21,22	44.583,58
2001	26.254,02	603.843,00	23,00	52.697,19
2002	51.164,86	1.330.285,00	26,00	74.484,46
2003	64.078,25	1.510.568,00	23,57	65.492,97
2004	72.257,05	1.795.892,02	24,85	59.428,43
2005	66.405,44	1.664.216,12	25,06	57.245,85
2006	67.787,42	2.165.340,61	31,95	71.513,90
2007	55.245,20	2.042.878,21	36,98	74.502,57
2008	73.430,83	3.454.435,08	47,04	105.546,08

Fuente: Coopecaña – DIAN – Banco de la Republica. Cálculos Personales

** El Precio Tonelada en COP está determinado por el valor FOB de las exportaciones en Dólares por el producto de la tasa de cambio al 31 de diciembre del año respectivo*

Por otra parte, se debe tener presente que el precio o valor de la tonelada de caña de azúcar, expresado en términos de pesos colombianos, puede variar considerablemente dependiendo de la tasa de cambio, que mantenga la moneda nacional respecto al dólar. Por esta razón, no necesariamente, un alto precio en dólares es un indicador de un alto precio de la tonelada, expresada en términos de moneda nacional. Lo anterior puede ser corroborado, al contrastar los precios asumidos por las variables durante los años 2003, 2004 y 2005. Como se aprecia en el cuadro, el año 2003, reporta un precio de 23,57 dólares por tonelada, valor que es inferior al reportado en los dos años posteriores, en donde este es de: 24,85 dólares para el 2004 y 25,06 dólares para el 2005. Pese a lo anterior, el valor de la tonelada expresada en pesos es superior para el año 2003, como consecuencia directa de una mayor devaluación de moneda colombiana.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

El Gráfico No. 18, permite observar el comportamiento general de las exportaciones de caña de azúcar (toneladas), realizadas desde el departamento de Norte de Santander y las compara con el comportamiento del total de toneladas exportadas por el mismo, para el periodo de tiempo comprendido entre los años, 2000 al 2008. El gráfico deja al descubierto, que pese a existir un incremento importante en la cantidad de toneladas de caña exportadas, la relación existente es muy baja, en comparación con el total de toneladas exportadas, más aún, cuando esta ultima variable ha experimentado un crecimiento significativo, desde el inicio de la serie de datos, manteniendo un ritmo constante. El cuadro No. 31, permite comprender un poco más de cerca, el comportamiento descrito por el gráfico en mención. En él se puede observar con claridad, como la participación en términos porcentuales de las exportaciones de caña de azúcar, respecto a las exportaciones totales del departamento, ha sufrido una disminución importante desde el mismo comienzo de la serie de datos.



Fuente: Coopecaña – Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)

Cuadro No. 31			
Relación Total de las Exportaciones Departamentales Vs. Exportaciones de Caña de Azúcar			
Año	Total Toneladas Exportadas	Total Toneladas de Caña Exportadas	Participación %
2000	539.024,12	36.903,92	6,85
2001	809.446,62	26.254,02	3,24
2002	1.073.433,29	51.164,86	4,77
2003	1.299.429,35	64.078,25	4,93
2004	1.470.315,84	72.257,05	4,91
2005	1.358.844,74	66.405,44	4,89
2006	1.697.200,10	67.787,42	3,99
2007	1.575.010,86	55.245,20	3,51
2008	1.688.558,66	73.430,83	4,35

Fuente: Departamento Nacional de Estadística (DANE) – Dirección Nacional de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN) – Coopecaña
Construcción: Personal

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Durante el año 2000, las exportaciones de caña de azúcar, representaron 6,85% del total de las exportaciones departamentales, cifra que descendería, a la mitad durante el año 2001, al ubicarse en 3,24%; de allí en adelante, el comportamiento de la variable no presenta una tendencia clara, pese al comportamiento creciente que reporta el total de exportaciones de caña en términos absolutos. Lo anterior permite corroborar que las exportaciones totales del departamento, medidas en toneladas, crecieron a un mayor ritmo que el de las exportaciones de caña de azúcar.

Para finalizar el cuadro No.32, permite observar la participación de las exportaciones de caña de azúcar en el total de exportaciones departamentales, medidas en este caso, desde el punto de vista, del valor FOB en dólares de las mismas. Para poder realizar un mejor análisis del cuadro en mención, se hace necesario dividir al mismo en dos periodos de tiempo, el primero de ellos, comprendido entre los años 2000 y 2004; y el segundo de ellos a partir del año 2005.

Cuadro No. 32			
Relación Total de las Exportaciones Departamentales Vs. Exportaciones de Caña de Azúcar			
Año	Valor FOB en Dólares de las Exportaciones	Valor FOB en Dólares de la Exportaciones de Caña	Participación %
2000	47.392.691,00	783.078,00	1,56
2001	55.073.599,00	603.843,00	1,10
2002	39.206.272,00	1.330.285,00	3,39
2003	40.499.214,00	1.510.568,00	3,73
2004	67.117.239,62	1.795.892,02	2,68
2005	132.309.427,08	1.664.216,12	1,26
2006	220.758.388,13	2.165.340,61	0,98
2007	680.283.028,19	2.042.878,21	0,30
2008	1.328.572.973,22	3.454.435,08	0,26

Fuente: Departamento Nacional de Estadística (DANE) – Dirección Nacional de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN) – Coopecaña
Construcción: Personal

Para el primero de los casos (2000 – 2004), el comportamiento de la participación de las exportaciones de caña, en el total de exportaciones departamentales, presenta una tendencia creciente, que se acentúa durante los años 2002 y 2003, para este caso, el valor asumido por la variable representa no solo el mayor valor de la subdivisión realizada, sino el mayor valor de la serie de datos completa. En el segundo rango de años, se hace notoria la tendencia decreciente, iniciada durante los años finales de la anterior división (2000 – 2004), la cual se hace más evidente con el pasar de los años, hasta llegar a ubicarse en el nivel más bajo de la serie, durante el año 2008, en el 0,26% de las exportaciones totales del departamento.

Este hecho, se haya sustentado principalmente, por el mayor dinamismo que reportara la región, en términos de intercambio comercial con Venezuela, durante los años finales de la pasada década. El departamento y especialmente su ciudad capital, Cúcuta, se convertirían en un epicentro, para los visitantes venezolanos, quienes realizaban importantes transacciones comerciales aprovechando las ventajas y beneficios que les reportaba el diferencial cambiario

2.4 Comercialización de la Caña de Azúcar

2.4.1 Organizaciones de Carácter Institucional y Gremial

2.4.1.1 Asocaña

La Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia, Asocaña, es una entidad gremial sin ánimo de lucro, fundada el 12 de febrero de 1959, cuya misión es ser el representante y vocero del sector azucarero colombiano y de todos sus agremiados, a través de la promoción oportuna de su evolución y del entorno en beneficio de sus afiliados. Así mismo, contribuye de manera efectiva al proceso de desarrollo socioeconómico de la región y del país, dentro de los parámetros y esquemas de la empresa privada y de responsabilidad social.

Dentro de las funciones que desempeña la entidad gremial se encuentran:

- Representación del sector azucarero colombiano, a nivel nacional e internacional.
- Coordinación de proyectos sectoriales.
- Coordinación de las posiciones del sector azucarero, dentro del conjunto de las negociaciones internacionales que mantiene el gobierno nacional.
- Desarrollo y elaboración de informes especializados
- Administra el fondo de estabilización de los precios del Azúcar.
- Apoya la elaboración y ejecución de las políticas ambientales y sociales del sector azucarero.

La Asociación, busca ser reconocida a nivel nacional e internacional, como la organización azucarera que promueve y coordina la unidad de sus afiliados dentro de un marco de respeto y promoción de sus valores, realizando las acciones necesarias para lograr el equilibrio. Por otra parte, Asocaña promueve el desarrollo y la investigación, en diversos campos tecnológicos, en aras del mantenimiento del liderazgo de la industria y del sector, haciéndola cada vez más competitiva en los nuevos escenarios tanto nacionales como internacionales.

Política de Calidad de Asocaña

Satisfacer las necesidades de los afiliados, mediante un portafolio de productos y servicios de información y gestión que aporte valor agregado a la toma de decisiones, y a la gestión de los afiliados, para lo cual la asociación mejora continuamente el sistema de calidad. Para lograr tales objetivos, Asocaña, cuenta con un equipo interdisciplinario, proactivo y comprometido con el estudio y conocimiento de la industria azucarera y su entorno.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

2.4.1.2 Cenicaña

El Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia (Cenicaña) es una corporación privada sin ánimo de lucro, fundada en 1977 por iniciativa de la Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia (Asocaña) en representación de la agroindustria azucarera localizada en el valle del río Cauca.

Cenicaña desarrolla programas de investigación en Variedades, Agronomía y Procesos de Fábrica, y cuenta con servicios de apoyo en Análisis Económico y Estadístico, Información y Documentación, Tecnología Informática, Cooperación Técnica y Transferencia de Tecnología. Presta servicios de análisis de laboratorio, administra las estaciones de la red meteorológica automatizada y mantiene actualizada la cartografía digital del área cultivada.

Sus recursos de financiación corresponden a donaciones directas realizadas por los ingenios azucareros Carmelita, Central Tumaco, Incauca, La Cabaña, Manuelita, María Luisa, Mayagüez, Pichichí, Providencia, Riopalia-Castilla, Risaralda, San Carlos y Sicarare, y sus proveedores de caña. También adelanta proyectos cofinanciados por otras entidades, especialmente en el marco de programas coordinados por el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología "Francisco José de Caldas".

La misión de Cenicaña es: Contribuir al desarrollo de un sector competitivo por medio de la investigación, la transferencia de tecnología y el suministro de servicios especializados, logrando y manteniendo la excelencia, para que el sector juegue un papel sobresaliente en el mejoramiento socioeconómico y en la conservación de un ambiente productivo, agradable y sano en las zonas azucareras.

2.4.1.4 Tecnicaña

La Asociación Colombiana de Técnicos de la Caña de Azúcar, Tecnicaña, tiene como objetivo primordial, promover la discusión de los problemas e innovaciones tecnológicas, alrededor de la caña de azúcar y sus industrias derivadas; brindándole al sector las capacitaciones necesarias y la transferencia de conocimientos apropiados, a través del aprovechamiento de las sinergias y las economías de escala, alcanzadas por el sector. Cuenta con afiliados en diversas áreas relacionadas principalmente con el manejo de cultivos y su posterior industrialización, integrando a mas de 600 profesionales y técnico.

Su misión es divulgar, promocionar, intercambiar y transferir el conocimiento y la investigación técnica en las diversas áreas de la agroindustria azucarera, a través de capacitaciones, publicaciones, intercambios nacionales e internacionales y programas de desarrollo que brindan diversas alternativas de crecimiento, para el afiliado, su familia y la comunidad en general.

Tecnicaña, realiza la publicación de la revista que lleva su mismo nombre, de forma ininterrumpida desde 1977, así mismo, y de manera ocasional publica libros con temas de interés general por parte de sus afiliados. Dentro del conjunto de demás servicios

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

prestados por la asociación se encuentran: los cursos especializados, los cursos intermedios, diplomados, seminarios, foros, conferencias, congresos, talleres, giras técnicas y servicios de información técnica especializada.

2.4.1.5 Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles (CIAMSA)

Entidad que agrupa a 12 de los ingenios existentes en el país, consolidándose de esta forma, en la última fase de desarrollo del clúster del valle del río Cauca, y como el organismo que soporta y desarrolla la estrategia de competitividad de la agroindustria azucarera nacional. En efecto, es el único canal de comercialización internacional; cumple con las funciones de regulación del mercado interno y ha realizado inversiones de capital. Dentro de las demás funciones que desarrolla la entidad, se encuentran: las de representación ante la Sociedad Portuaria de Buenaventura y la Sociedad de Transporte Férreo de Occidente; posee oficinas de representación comercial en Ecuador, Perú y Venezuela, es dueña a nombre de todos los ingenios agrupado, del Ingenio Azucarero de Táchira (CAZTA), en Venezuela. Cumple también funciones de operador portuario y agente aduanero.

La importancia e infraestructura de la entidad se consolida en la década de los noventa, a través de la construcción del terminal azucarero que posee esta, en el puerto de Buenaventura; la estructura cuenta con bodegas para el almacenaje del producto destinado a la exportación de cerca de 50.000 toneladas de azúcar a granel o 40.000 sacos.

El negocio desarrollado por CIAMSA, constituye un claro ejemplo de encadenamiento, en el que cada uno de los participantes que interactúan, obtiene un sin número de beneficios de dicha relación. Los ingenios azucareros suelen vender a CIAMSA el azúcar y las mieles que han decidido destinar al mercado externo, por su parte, esta le factura al ingenio y como un negocio completamente aparte vende los productos al mercado internacional, sin embargo, el ingenio en ningún momento pierde los beneficios que el gobierno suele otorgar a los exportadores.

La industria azucarera colombiana ha mantenido su presencia en los mercados internacionales de azúcar por más de cuarenta años, lo que le ha permitido establecer negocios con las principales casas azucareras a nivel mundial como: EDF Man, Amerop Sugar, Louis Dreyfus, Sucden, Cargill, Tradigrain, Commodity Specialist, Noble, Tate & Lyle, Glencore y Sucrimex.

La comercializadora exporta alrededor de un millón de toneladas anuales de azúcar, lo que equivale a la mitad de la producción total de azúcar de Colombia, este hecho, convierte a la comercializadora en un oferente de tamaño medio alto, dentro de los estándares del mercado internacional del azúcar. Dentro de la oferta exportable, CIAMSA cuenta con azúcar crudo a granel o sacos y distintas calidades de azúcar blanco empacado en diferentes presentaciones, lo cual le permite satisfacer las necesidades de un conjunto amplio y diversificado de clientes. Así mismo, la

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

comercializadora se vale de los mercados de futuros de Londres y de New York para ponerle precio a las compraventas que realiza.

De forma concluyente, CIAMSA, articula todo el sistema de información y comercialización de manera eficiente, algo que los ingenios difícilmente, podrían lograr de manera individual, debido a su tamaño y limitado poder de negociación, en los mercados internacionales. Pese a la importancia de la producción azucarera al interior de la economía nacional, el país reporta una limitada participación y capacidad de negociación en los mercados internacionales, debido a que la venta del azúcar en dichos mercados suele ser hecha casi en su totalidad por las casas operadoras, cuales venden cerca del 75% la producción mundial exportable, lo cual les permite tener un amplio dominio de la información de los países importadores y exportadores.

2.4.1.6 DISCA

Es la empresa que encargada de la comercialización dentro del país de los azúcares y miles de los ingenios. Las mieles son utilizadas para la alimentación animal, licores y empresas sucroquímicas. Esta comercializadora es propiedad de los ingenios y de CIAMSA.

2.4.1.7 SERCODEX

Es una sociedad de intermediación aduanera, constituida por los ingenios azucareros con el fin de prestar los servicios relacionados ante las entidades competentes, mediante la gestión y tramite respectivo, de los requisitos necesarios, para cumplir con las exigencias aduaneras en materia, de importaciones, exportaciones, tránsitos y cualquier otra operación o procedimiento relacionado con la actividad.

2.4.1.8 PROCAÑA

Procaña es la Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar, nació el 15 de junio de 1973, como respuesta a las necesidades de los agricultores, que se iniciaban en el cultivo de la planta, y que deseaban conocer las particularidades del nuevo negocio, en materia contractual y tecnológica. Su misión, se centra en la representación de los intereses de los cañicultores, ante el gobierno nacional, la comunidad, instituciones del sector y demás gremios o entidades pertenecientes al agro; tanto a nivel nacional como internacionales. De igual forma, suministra información veraz y oportuna, brinda asesorías permanentes en diversos aspectos, dentro de los que sobresalen, los jurídicos y económicos.

2.4.1.9 COOPECAÑA

COOPECAÑA es una empresa asociativa de carácter cooperativo, de economía solidaria, sin ánimo de lucro, establecida por el acuerdo cooperativo, cuyos asociados son simultáneamente aportantes y gestores de la entidad, creada con el objeto de

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes y servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.

La misión de la cooperativa es propiciar y mejorar permanentemente las condiciones económicas, sociales y culturales de sus asociados, vinculados a la actividad agropecuaria e industria y en particular a la producción de la caña de azúcar y sus derivados a través del eficiente suministro de servicios técnicos, comercialización, créditos, educación, recreación e insumos, primando en ella la participación y administración democrática y los principios cooperativos.

Dentro de los objetivos que persigue la organización se encuentran:

- a) Propiciar el desarrollo socioeconómico de los asociados, a través de la actividad agropecuaria e industrial y en particular en la producción de caña de azúcar y sus derivados.
- b) Propiciar a sus asociados un eficiente suministro de insumos, servicios técnicos relacionados con su actividad agropecuaria e industrial tales como, asistencia técnica, administración agropecuaria, servicios de maquinaria y mano de obra.
- c) Proporcionar y prestar los servicios de comercialización nacional e industrial de la caña de azúcar y de la producción agropecuaria e industrial.
- d) Gestionar la financiación de la producción de la actividad agropecuaria e industrial de sus asociados y de la cooperativa con recursos propios, con entidades del sector privado, del sector cooperativo y de la banca privada.
- e) Proporcionar a los asociados capacitación empresarial y técnica mediante programas especiales de educación y desarrollo social y cultural.
- f) Realizar todas las operaciones o transacciones comerciales como, inversiones, adquisiciones, compraventas, contratos, convenios, alianzas, consorcios, arrendamientos propios de su objeto social y que se hallen relacionados con la producción.

2.4.1.10 AZUCARI

Gremio de cañicultores vinculados al ingenio Risaralda. Su función principal es la de representar a los cultivadores en todas las actividades que se realicen y que beneficien al negocio de la caña de azúcar y del entorno social.

2.4.2. Comercialización de la Caña de Azúcar en Norte de Santander

Tal y como ya se ha documentado en apartados anteriores, la comercialización de la caña de azúcar en Norte de Santander, denota características bastante particulares. En primer lugar, no se debe olvidar que la producción departamental de este producto, apenas supera las 100 mil toneladas de caña al año³¹, hecho que contrasta con la producción de departamentos como Valle del Cauca y Cauca, quienes en conjunto concentran más del 90% de la caña de azúcar cultivada en Colombia. Adicional a lo anterior, en el departamento no existe un ingenio azucarero que permita agregar valor a la caña producida y transformarla en alguno de los productos utilizados para el consumo

³¹ Producción de Caña de Azúcar obtenida durante el 2008

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

humano o en su defecto, como un producto intermedio utilizado por las industrias de alimentos, bebidas o papel entre otras.

Por las anteriores razones y desde hace ya algún par de décadas, la caña de azúcar cultivada en el departamento, suele ser comercializada a través de la Cooperativa de Cañicultores del río Zulia, Coopecaña, teniendo como único mercado de destino, la ciudad fronteriza de Ureña, ubicada en el vecino país de Venezuela. La creación de la cooperativa se da por iniciativa del gobierno departamental, el entonces INCORA, el ICA y los cañicultores del municipio del Zulia, en el año de 1993. Dentro de los objetivos que persigue la cooperativa, se encuentran la coordinación del programa de siembra de caña, la comercialización y su exportación a Venezuela; logrando de esta forma, fomentar el cultivo de este producto, mejorando así, las condiciones económicas, sociales y culturales del sector rural y de los asociados a la cooperativa.

De esta forma, el azúcar producido en el departamento, suele ser comercializado al mercado exterior, a través de la cooperativa, quien es el ente encargado de realizar todas las actividades relaciones con el proceso de exportación. Así mismo, la cooperativa, promulga, por la equidad y el desarrollo de sus asociados, ejerciendo funciones como agente compensador en todas y cada una de las transacciones realizadas a través de ella. Para lo cual, la misma, adopta un precio promedio para las transacciones realizadas, de tal forma que el producto de las negociaciones que superen el promedio establecido, entrara a compensar, aquellas operaciones realizadas con un menor precio; logrando de esta forma, la equidad entre los asociados.

CAPITULO 3: PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE ECONOMICA DE COLOMBIA

A través del presente capítulo, se busca conocer de forma detallada las posibilidades reales de acceso que ha alcanzado Colombia y que ha otorgado esta misma, en el marco del desarrollo de su política comercial. Son diversos los Tratados, Acuerdos, Convenios y Preferencias Arancelarias que ha negociado el país y que le han sido otorgadas a este, por parte de sus diversos socios comerciales, ubicados estos en diferentes partes del mundo; logrando así, una correcta incursión e internacionalización de la economía y del aparato productivo nacional.

De esta forma, se pretende hacer un recorrido por los tratados y acuerdos, firmados y suscritos por Colombia a la fecha, realizando una aproximación sobre las generalidades del marco conceptual de cada uno de ellos, y enfoscándose especialmente en el tema de la negociación agrícola; de manera particular en los temas relacionados con los productos pertenecientes a la cadena productiva de la caña de azúcar y sus productos derivados.

Todo lo anterior, ha de permitir conocer las verdaderas posibilidades, oportunidades, ventajas, retos y desafíos, que ofrecen cada uno de los mercados, para la económica colombiana y especialmente para el sector azucarero, tanto a nivel nacional, como a nivel regional. De esta forma, será posible establecer planes y líneas de acción que conlleven a la búsqueda de alternativas a la problemática del sector cañicultor del departamento de Norte de Santander; el cual, tal y como ya se ha documentado en la parte inicial de la presente investigación, depende exclusivamente de su comercio con Venezuela, hecho que no solo representan su mayor debilidad, sino que se convierte en la principal problemática y causa de la actual crisis por la que atraviesa este mismo.

3.1 Procesos de Integración con la Unión Europea

3.1.1 Acuerdo de Libre Comercio Colombia – Asociación Europea de Libre Comercio AELC, Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein

El Acuerdo de Libre Comercio, entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA), se suscribió el 25 de noviembre de 2008 y fue aprobado mediante la Ley 1372 del 7 de enero de 2010. Estos países ocupan un lugar destacado en el intercambio comercial con el mundo, tanto en bienes como en servicios, constituyéndose de la misma forma en uno de los mercados más grandes en materia de inversión.

La importancia de este tratado para Colombia, se puede resumir en los siguientes apartados:

- Ampliación de Mercados: para el gobierno colombiano, ha sido prioritario fortalecer el acceso de las exportaciones con mayor valor agregado a mercados,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

como el de los países de la AELC, los cuales se caracterizan por su alto poder adquisitivo.

- Expansión y Diversificación de Inversiones: para Colombia es de gran interés potenciar la expansión y la diversificación de las inversiones de los países de la AELC en el territorio nacional.
- Fortalecimiento y Ampliación de lazos de Integración con Países de Europa: Colombia y los países miembros de la AELC, comparten un decidido interés en fortalecer los lazos económicos de inversión y de cooperación.

De manera específica, el acuerdo contempla negociaciones en materia agrícola con cada uno de los países pertenecientes a la AELC, las cuales y a fin de poder establecer las particularidades en cada uno de los casos, serán comentadas a continuación; haciendo especial énfasis en los esquemas de desgravación en materia de azúcar, acordados con cada uno de los países.

- Acuerdo sobre Agricultura entre la República de Colombia y la República de Islandia.

Este acuerdo complementario sobre el comercio de productos agrícolas básicos, entre Colombia e Islandia, se encuentra suscrito en adición al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los Estados de la AELC, firmado de forma simultánea el 25 de noviembre de 2008.

En el mismo, Colombia otorga concesiones arancelarias a los productos agrícolas originarios de Islandia, tal y como se halla especificado en el Anexo I, del acuerdo en mención. Por su parte, Islandia otorgara concesiones arancelarias a Colombia, las cuales se encuentran en el Anexo II del citado acuerdo. Así mismo, el acuerdo contempla la creación de un Comité de Comercio Bilateral de Productos Agrícolas, el cual se reunirá por solicitud de alguna de las partes y procurara por el uso eficiente de los recursos.

De igual forma, las partes se comprometen a continuar con sus esfuerzos en miras a lograr una mayor liberación de su comercio de productos agrícolas, teniendo en cuenta, lo patrones del comercio entre las partes, y las sensibilidades particulares de los productos negociados. Para cumplir con tal objetivo, las partes acuerdan no adoptar, mantener, introducir o reintroducir subsidios a las exportaciones, tal y como se encuentra consignadas en el Acuerdo Sobre Agricultura de la OMC; si por el contrario, alguna de las partes incumple lo acordado, la otra podrá incrementar la tasa del arancel de tales importaciones hasta la tarifa aplicada de la nación más favorecida en ese momento.

En relación a la desgravación del azúcar o los productos derivados de la misma, comprendidos en el capítulo 17 de la nomenclatura arancelaria, los esquemas acordados entre las partes los siguientes:

- a) Para el caso de Colombia, el país no otorga ningún beneficio arancelario para las partidas en relación al capítulo 17 de la nomenclatura arancelaria, especialmente para aquellas comprendidas entre las subpartidas 17011110 y

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

la 17019990. Hecho que se haya sustentado en ausencia de producción de este tipo de productos al interior de la economía de Islandia.

- b) Por su parte Islandia concederá a Colombia una excepción total de aranceles para los productos agrícolas pertenecientes al capítulo 17 de la normativa HS-no (HS2007).

- Acuerdo sobre Agricultura entre la República de Colombia y el Reino de Noruega

Al igual que el acuerdo complementario de Comercio de Productos Agrícolas, establecido entre Colombia e Islandia, el presente Acuerdo se encuentra suscrito en adición al Tratado de Libre Comercio, entre las Repúblicas de Colombia y los Estados de AELC, firmado el 25 de noviembre de 2008.

El Acuerdo prevé un ámbito de aplicación para los productos agrícolas comprendidos en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Descripción y Sistema de Codificación de Mercancías, que no se hayan incluidos previamente, en el Anexo III y IV del Acuerdo de Libre Comercio, negociado entre las partes. De igual forma, tanto Colombia como Noruega, se comprometen a otorgar concesiones arancelarias de forma recíproca, en pro, del desarrollo y el fortalecimiento de las relaciones comerciales de las mismas.

Así mismo, el Acuerdo establece la creación de un Comité Bilateral de Comercio de Productos Agrícolas, el cual buscará: monitorear la implementación de los compromisos adquiridos en virtud del acuerdo, evaluar el desarrollo del comercio de productos agrícolas y su impacto sobre el desarrollo del sector agropecuario de los países, y adelantará esfuerzos para la liberación adicional de productos agrícolas que no de hallan contemplados en la presente negociación, en el marco de desarrollo de las políticas agrícolas de cada una de las partes.

De forma específica, los esquemas de desgravación acordados por las partes, en relación al capítulo 17 de la nomenclatura arancelaria son los siguientes:

- a) Colombia otorgará a Noruega preferencias arancelarias en las siguientes subpartidas, contempladas en anexo I, del Acuerdo complementario en mención:
- 17011200: Azúcar de remolacha en bruto, sin adición de aromatizante ni colorante, en estado sólido. La tasa base del arancel está sujeta a un mecanismo de estabilización de precios, resultante de la aplicación de la metodología vigente de la Comunidad Andina. Por su parte, Colombia otorgará una preferencia arancelaria del 12% a partir del 1 de enero del año 10 de la fecha de entrada en vigor del presente acuerdo.
 - 17029020: Azúcar y Melazas caramelizados. La tasa base del arancel está sujeta a un mecanismo de estabilización de precios, resultante de la aplicación de la metodología vigente de la Comunidad Andina. Por su parte, Colombia otorgará una preferencia arancelaria del 12% a partir del 1 de enero del año 10 de la fecha de entrada en vigor del presente acuerdo.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- b) El esquema de preferencias arancelarias, propuesto por el Reino de Noruega en el marco del presente Acuerdo, se haya relacionado en Cuadro No. 33, el cual se presenta a continuación:

Cuadro No. 33		
Preferencias Arancelarias Otorgadas por el Reino de Noruega a Colombia en el Marco del Acuerdo Complementario de Comercio de Productos Agrícolas		
Norwegian Tariff No.	Descripción de Productos	Concesiones a Colombia
17.01	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido	
	-- Azúcar de Caña	
17.01.11.10	--- Destinados a la alimentación	10%
17.01.11.90	--- Otro	Libre de arancel
	-- Azúcar de Remolacha	
17.01.12.10	--- Destinados a la alimentación	10%
17.01.12.90	--- Otro	Libre de arancel
	- Otro	
	-- Con adición de aromatizante o colorante	
17.01.91.10	--- Destinados a la alimentación	10%
17.01.91.90	--- Otro	Libre de arancel
	-- Otro	
17.01.99.10	--- Destinado a la alimentación	10%
	--- Otro	
17.01.99.91	----En trozos o en polvo	Libre de arancel
	----Otro azúcar	
17.01.99.95	----- En embalajes de venta al por menor de un peso no superior a 24 Kg	Libre de arancel
17.01.99.99	----- Otro (a granel o en paquetes completos para la venta	Libre de arancel

Fuente: Acuerdo Complementario de Comercio de Productos Agrícolas Colombia – Reino de Noruega. Ministerio de Comercio Exterior.

- Acuerdo sobre Agricultura entre la República de Colombia y la Confederación Suiza

El Acuerdo complementario sobre comercio de Productos Agrícolas, acordado entre la República de Colombia y la Confederación Suiza, se encuentra al igual que los dos anteriores, suscrito en adición al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los estados de la AELC, firmado por la primera, el 25 de noviembre de 2008. Dicho acuerdo y en virtud del tratado del 29 de Marzo de 1923, por el cual se establece una Unión Aduanera entre Suiza y el Principado de Liechtenstein, se aplicara a este último, mientras el mismo, se encuentre vigente.

En Dicho Acuerdo, las partes se comprometen a otorgar concesiones arancelarias a los productos agrícolas, originarios de los territorios nacionales; las cuales presentan un marco de referencia, enmarcado en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Descripción y el Sistema de Codificación de Mercancías que no se encuentren incluidas en los Anexos III y IV, del Acuerdo de Libre Comercio.

Así mismo, las partes se comprometen a continuar sus esfuerzos con miras a lograr una mayor liberación de su comercio de productos agrícolas, teniendo en

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

cuenta los patrones de dicho comercio entre ellos, las sensibilidades particulares de los productos objeto de la negociación, y el desarrollo de la política agropecuaria de cada una de las partes. Para alcanzar tal cometido, se ha acordado la formación de un Comité Bilateral de comercio de productos agrícolas, el cual se encargara entre otros, de monitorear los compromisos adquiridos en el acuerdo, resolverá conflictos y controversias, adelantará esfuerzos para la liberación de los productos no contemplados en el presente acuerdo, así como cualquier otro asunto que pueda afectar el funcionamiento y desarrollo del acuerdo.

De forma específica, el Acuerdo prevé, la eliminación, adopción, introducción o reintroducción de subsidios a las exportaciones, tal y como se hayan definidas en el Acuerdo Sobre Agricultura de la OMC; y deja abierta la posibilidad para que Colombia pueda mantener el Mecanismo de Estabilización de Precios para los productos agrícolas, resultante de la aplicación de la metodología de Comunidad Andina.

De forma específica, los esquemas de desgravación acordados por las partes, en relación al capítulo 17 de la nomenclatura arancelaria son los siguientes:

- a) Colombia otorgará a Noruega preferencias arancelarias en las siguientes subpartidas, contempladas en anexo I, del Acuerdo complementario en mención:
 - 17029020: Azúcar y Melazas caramelizadas. La tasa base del arancel está sujeta a un mecanismo de estabilización de precios, resultante de la aplicación de la metodología vigente de la Comunidad Andina. Por su parte, Colombia otorgara una preferencia arancelaria del 12% a partir del 1 de enero del año 10 de la fecha de entrada en vigor del presente acuerdo.
 - 17029090: Las demás azúcares, incluida la maltosa químicamente pura, en estado sólido, pero con contenido de fructuosa sobre producto seco de 50% en peso. La tasa base del arancel está sujeta a un mecanismo de estabilización de precios, resultante de la aplicación de la metodología vigente de la Comunidad Andina. Por su parte, Colombia otorgara una preferencia arancelaria del 12% a partir del 1 de enero del año 10 de la fecha de entrada en vigor del presente acuerdo.
- b) Por su parte la Confederación Suiza, excluye de manera unilateral dentro de su programa de preferencias arancelarias, descrito en el Anexo II, del Acuerdo Complementario de Comercio de Bienes Agrícolas; todos aquellos productos relacionado con la producción de azúcar tanto de caña como de remolacha, enmarcados dentro de la subpartidas arancelaria 17.01.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

3.1.2 Sistema Generalizado de Preferencias SGP

El 23 de Junio de 2005, la Comisión Europea adoptó el nuevo reglamento del Sistema General de Preferencia No 980. En este nuevo reglamento, se contemplan tres distintos sistemas de preferencias: el General SGP, el SGP Plus y el régimen de beneficio de los países menos adelantados, denominado PMA. Por su parte, en esta nueva versión la lucha contra la droga toma un papel secundario y se disminuye la corresponsabilidad entre las partes. Aunque en esencia la lucha contra la droga es un requisito secundario a cumplir, no se reconoce ningún beneficio a los países que enfrentan problemas por tener en su territorio la producción de sustancias ilícitas.

Mediante el reglamento, SGP 732 del Consejo del 22 de Julio de 2008, Colombia fue incluida para gozar de los beneficios de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea, como estímulo especial al desarrollo sostenible, conocidas en el Régimen SGP Plus, para los próximos 3 años, iniciados a partir del 1 de Enero de 2009. la decisión emanada de la Comisión Europea contiene una lista de países beneficiarios, entre ellos Colombia, por haber presentado en orden y a tiempo los documentos que lo acreditan como país que ha cumplido plenamente los requisitos exigidos para acceder al Régimen Especial de Estimulo al Desarrollo Sostenible y buen Gobierno.

Estas preferencias arancelarias, incluidas en el SGP Plus, son otorgadas por la Unión Europea para incentivar el desarrollo sostenible, la protección a los derechos humanos, la protección ambiental, la lucha contra las drogas ilícitas y el buen gobierno. Con este propósito la UE exige a los países que se benefician de las preferencias otorgadas, ratificar e implementar 27 convenciones internacionales en tales áreas.

El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto los camarones, los cuales estarán gravados con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega al 12%. Por su parte, las exportaciones de Colombia a los 27 Países Miembros del bloque europeo para el período enero – agosto de 2008 alcanzaron los US\$ 3.463 millones, monto superior en un 17,2% al valor vendido en igual período durante el 2007, cuando estas fueron de US\$ 2.953 millones.

Estas preferencias han permitido que el 22,6% de los productos colombianos que ingresan a la Unión Europea tenga un arancel del cero por ciento o un arancel muy bajo. De este porcentaje, los productos industriales representan el 14,2% y los productos agrícolas y agroindustriales el 8,5%.

Vale la pena destacar que el comercio bilateral se ha ido paulatinamente equilibrando, en especial, a partir del año 2004, con respecto a finales de la década de los noventa y primeros años de este siglo. Así, para el año 2007 Colombia, presentó el mayor superávit comercial de lo corrido de la presente década con US\$ 320 millones y para enero – agosto de 2008, la balanza comercial del país con el bloque de la Unión Europea presentó un superávit de US\$ 222 millones.

El bloque de la Unión Europea es muy importante para el esquema externo de Colombia, dado que las exportaciones no tradicionales de país durante el 2007 sumaron

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

1.248,2 millones de dólares. Este comercio está formado por un gran número de productos manufactureros de todo tipo; se destacan, por haber alcanzado valores superiores al millón de dólares en el periodo analizado: flores, camarón, atún, aceite de palma, extractos de café, frutas, cueros y pieles, lencería, ropa interior, tabaco, calzado, polímeros, polipropileno, vidrio templado, medias pantalón para mujeres, herbicidas, cacao, plátano hortaliza, terciopelos, peces ornamentales, alimentos para perros y gatos, bolsos de mano, jugos de frutas, entre otros. Todos estos productos son beneficiados en el SGP Plus con cero aranceles.

3.1.3 TLC Colombia – Unión Europea

El 1 de Marzo de 2010, Colombia concluyó las conversaciones pertinentes para avanzar en la suscripción de un Acuerdo Comercial Multipartido con la Unión Europea. Pese a no conocerse detalles con exactitud sobre los puntos acordados al momento de realizar la presente investigación, se presume que el acuerdo sea bastante ambicioso, generando un nuevo marco estable para las relaciones comerciales y la inversión con la Unión Europea.

De forma general, algunos de los temas centrales del acuerdo son los siguientes:

- En propiedad intelectual: se logro cerrar el capítulo mediante consensos alcanzados en torno a los asuntos de indicaciones geográficas y de biodiversidad. De manera puntual, se logro un balance entre la protección brindada a productos agrícolas en materia de indicaciones geográficas y la que se asignara a los productos derivados de la biodiversidad. Así mismo, se acordaron disposiciones relativas a la apropiación indebida en los recursos genéticos y del conocimiento, innovación prácticas tradicionales asociadas y la obligación de los Partes Contrayentes en adoptar medidas para tratar este tema.
- En cuanto a las normas de Origen: se realizo un trabajo técnico de requisitos específicos de origen, con acuerdo en algunos productos agroindustriales, dentro de los que se destacan: derivados del cacao, oleaginosas, el proceso de impresión de tejidos y calzado entre otros.
- En cuanto al capítulo de servicios: se establecieron puntos importantes en cuanto al sector de las telecomunicaciones, permitiendo de esta forma darle mayor agregado a las actividades del sector.
- Oferta y solicitudes en acceso a mercados de bienes: se lograron condiciones balanceadas de acceso preferencial para productos tales como banano, azúcar, productos con azúcar, ron, aceites de palma, confitería, chocolatería. Además de lo anterior, se debe establecer que para el ámbito industrial y pesquero ya se había acordado la eliminación completa de los aranceles desde la entrada en vigencia del Acuerdo. De forma específica, las exportaciones de Banano a la Unión Europea, tendrán un trato más favorable frente al reciente arancel de Nación más Favorecida, alcanzado en el marco de la OMC, durante el mes de Diciembre de 2009.
- Comercio Agropecuario: Colombia logro la no aplicación de la salvaguardia de Agrícola de OMC, para comercio preferencia, negociado en el presente acuerdo.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Según el Jefe Negociador de Colombia, la negociación se encuentra avanzada, a tal punto que se espera lograr la rúbrica de este acuerdo durante el mes de mayo en el marco de la Cumbre de América Latina y el Caribe – Unión Europea que se celebrara en la ciudad de Madrid.

3.2 Procesos de Integración con América del Norte

3.2.1 Preferencias Arancelarias ATPA – ATPDEA

El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la Guerra contra las Drogas que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. Estas preferencias se hicieron efectivas a partir de 1992 para Colombia y Bolivia y posteriormente en 1993 para Ecuador y Perú y son conocidas como: “La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas –ATPA”.

Una vez vencido su término de vigencia, el 4 de diciembre de 2001, los gobiernos de los países andinos beneficiarios iniciaron una vigorosa campaña para lograr su prórroga y ampliación. De esta manera, el 6 de agosto de 2002, el Presidente Bush firmó la Ley Comercial, la cual incluye dentro del Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, prorrogando y ampliando las preferencias del ATPA. La nueva Ley ATPDEA, incluyó, además de los productos incluidos en el ATPA, productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero entre otros. Las subpartidas arancelarias cubiertas es de 6.300 productos. Adicionalmente se encuentran las prendas de vestir (Aproximadamente 300 subpartidas).

El ATPDEA, la ley que prorrogó y amplió los beneficios del ATPA, estableció que gozarían de entrada libre de arancel a los Estados Unidos los productos anteriormente cobijados por el ATPA y algunos otros sectores incluidos, entre los que se encuentran las confecciones, el calzado, las manufacturas de cuero, relojes y sus partes, petróleo y sus derivados y el atún de ciertas características.

Para los productos cobijados por el ATPA desde 1991 se estableció que su efecto sería retroactivo, por lo que se devolverían los aranceles pagados entre el 4 de diciembre de 2001 (fecha en que venció el ATPA) y el 6 de agosto de 2002 (fecha en que se expidió el ATPDEA). De esta manera y desde el 6 de agosto pasado, estos productos entran libre de arancel al mercado de los Estados Unidos. Por su parte, los nuevos productos cobijados por el ATPDEA debían seguir otros requisitos procedimentales como la elegibilidad, sensibilidad, entre otros; por lo que los beneficios para estos se hicieron efectivos a partir del 31 de octubre de 2002. A partir de esa fecha, pueden ingresar al mercado de los Estados Unidos libre de arancel, siempre y cuando cumplan con los requisitos de origen establecidos en la ley.

Es importante tener en cuenta que la lista de nuevos productos cobijados por el ATPA no es absoluta ya que se incluyen productos según el capítulo 98, el cual establece las

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

normas de origen. No obstante, para acceder a los beneficios es necesario mencionar la subpartida originaria. Es decir que si bien la subpartida del capítulo 98 es la que otorga las preferencias para productos que tienen normas de origen especiales (como confecciones y atún), esta debe estar relacionada con una subpartida del capítulo en el cual se describe el producto (por ejemplo 42, 61 o 62 para confecciones).

De forma explícita, se excluyen del tratamiento preferencial los siguientes productos: textiles, ron, azúcares, jarabes y productos que contengan azúcar sujetos a sobre cuota³²; y atún preparado o preservado de cualquier manera, salvo el señalado de forma estricta en el cuerpo de la ley³³.

3.2.2 TLC Colombia – Estados Unidos

El cierre de la negociación del Tratado de Libre Comercio – TLC – de Colombia con los Estados Unidos, representa un gran éxito de la política de integración comercial con el mundo, que viene adelantado el gobierno colombiano. Con el TLC, el país logra un acceso preferencial de forma permanente a los Estados Unidos, permitiendo alcanzar varios objetivos macro dentro de los que se destacan: la generación de empleo a partir de una mayor inversión y la generación de los recursos necesarios para la erradicación de la pobreza y de los demás problemas que se desprenden de esta condición.

Colombia, ahora tiene la posibilidad de ser parte de un reducido grupo de países con acceso preferencial al mercado estadounidense. Este acceso privilegiado es una gran oportunidad para el país, ya que permite generar los espacios suficientes, que hagan posible el fortalecimiento de la estructura empresarial del país y de las redes sociales, tan necesarias para el cumplimiento y alcance de los objetivos propuestos. La integración comercial con el mercado más grande del mundo, convierte a Colombia en una plataforma de exportaciones, y hace del país un polo atractivo para la inversión nacional y extranjera. Más inversiones y más capital son el complemento ideal para impulsar el desarrollo empresarial, y la renovación y mejor adecuación de la infraestructura general del país.

El TLC representa una gran oportunidad para el país, por tres razones primordiales. En primer lugar se halla la oportunidad de consolidar las preferencias arancelarias que le fueron otorgadas al país en el ATPDEA, lo cual permitió incrementar las exportaciones en renglones tales como: flores, textiles, calzado y cigarrillos entre otros. En segundo lugar, con la ratificación del acuerdo, el país esta ganado un espacio comercial, frente a sus competidores más importantes en el ámbito internacional. En tercer y último lugar, el país consolida una herramienta de altísimo valor, para incrementar sus niveles de competitividad y para conquistar mercados antes de que otros países como China o India lo hagan.

³² Colombia mantiene una cuota de 25.000 toneladas para el ingreso de azúcar y productos que contengan azúcares, al mercado de Estados Unidos.

³³ La ley ofrece una cobertura de beneficios para el atún empacado al vacío en aluminio con un contenido no mayor a 6,8 Kg. A tal efecto la Ley establece unas condiciones a cumplir para determinar el origen.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

El texto del acuerdo quedo plasmado en 23 capítulos y varios anexos. Los capítulos recogen aspectos que son similares a otros tratados comerciales, en los que se incluyen las disciplinas generales; así como elementos particulares acordados en la negociación, como por ejemplo, el interés de Colombia en la biodiversidad y los logros en materia sanitaria y fitosanitaria. De igual forma, en los anexos quedan plasmados todos los elementos propios de cada uno de los países y es en ellos donde radican las mayores diferencias con otros tratados; así, el anexo correspondiente a los cronogramas de eliminación de aranceles de bienes en el TLC de Colombia con los Estados Unidos es muy diferente del contenido en el CAFTA o del acuerdo de Chile con los Estados Unidos.

En pro del desarrollo de una adecuada negociación, y ante la inminencia del TLC con los Estados Unidos, el ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, considero de suma importancia, la previa preparación para afrontar correctamente el proceso de negociación del Acuerdo. Bajo este enfoque, la institución elaboro un estudio, a través del cual se establecerían, lo objetivos y lineamientos centrales de la negociación agrícola de Colombia con Estados Unidos, en el marco de las negociaciones del TLC; de esta forma, el trabajo planteo como objetivo general de la negociación:

“La consecución del más amplio acceso de todos los productos del ámbito agropecuario al mercado estadounidense, libre de barreras arancelarias y no arancelarias, y el mantenimiento de instrumentos de defensa y estabilización de los ingresos de los productores colombianos³⁴”

A través de la delimitación del objetivo central y de las líneas de acción, se lograron estipular una serie de objetivos específicos en temas concretos, de carácter prioritario para Colombia; dentro de ellos, vale la pena destacar los siguientes:

- Consolidación de las preferencias otorgadas en el marco del ATPDEA.
- Desmonte de las barreras arancelarias como de las medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas y de los procedimientos de aplicación de las medidas a la importación que afectan a un grupo de productos en los que el país, posee ventajas comparativas, como azúcar, atún, lácteos, carne bovina y diversas frutas entre otros.
- Eliminación de las subvenciones a la exportación, incluyendo el componente de subsidio de los créditos a la exportación.
- Establecimiento de un mecanismo expedito de equivalencias, reconocimiento mutuo y solución de controversias en temas sanitarios.
- Adopción de una normativa de origen que garantice el acceso de productos colombianos al mercado estadounidense.
- Mantenimiento de un mecanismo de estabilización del costo de importación para los bienes sensibles de Colombia o el establecimiento de una medida de salvaguardia agropecuaria de precios de estabilización automática.

³⁴ GARAY SALAMCA, LUIS JORGE. BARBERI GÓMEZ, FERNANDO. CARDONA LANDÍNEZ, IVÁN MAURICIO. La Negociación Agropecuaria en el TLC – Alcances y Consecuencias. 1ª Ed. Bogota D.C., Planeta Paz. Noviembre de 2006. pag 39.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- Determinación de los plazos y modalidades de desgravación en consulta con las posibilidades para incrementar la competitividad internacional y el tiempo requerido para ello.

Como se logra deducir de los elementos descritos anteriormente, se planteaba la necesidad de conseguir tres objetivos primordiales en el proceso de negociación de los temas agrícolas en el TLC. El primero de ellos radicaba en que la negociación debería alcanzar un doble carácter, el político y el comercial; en consecuencia, la negociación en el sector agropecuario debería garantizar tratamientos asimétricos a favor de Colombia, dadas las diferencias de desarrollo relativo y la importancia del sector para el desarrollo del país en la lucha contra las drogas. El segundo objetivo consistía en la consecución de un adecuado grado de equidad en las condiciones de competencia entre los dos países. En este sentido se buscaba que la negociación, permitiera introducir mecanismos eficientes y automáticos que ayudasen a contrarrestar las ayudas internas a la producción estadounidense.

Finalmente el tercer objetivo se centraba en la necesidad de lograr el mayor acceso posible a los productos colombianos al mercado estadounidense, a fin que el sector agropecuario fuera un ganador neto en la negociación. El cuadro que se presenta a continuación resume y esquematiza los principales intereses de Colombia en la negociación agrícola del TLC con los Estados Unidos; en el no solo se representan los intereses, sino que los mismos se agrupan por temas o asuntos de interés.

Cuadro No. 34	
Intereses de Colombia en la Negociación Agrícola del TLC con Estados Unidos	
Asunto	Interés
Liberalización de la oferta exportable agropecuaria	Liberalización inmediata para mejorar las condiciones de acceso arancelario y eliminar las restricciones cuantitativas y no arancelarias que poseen hoy los productos agropecuarios colombianos en el mercado de los Estados Unidos. Abastecimiento de materias primas a precios competitivos y protección de la producción nacional sensible.
	Liberalización de las condiciones para incrementar y diversificar las exportaciones de nuevos productos agropecuarios colombianos.
Tratamiento de los productos sensibles	Proteger la producción doméstica sensible frente a las importaciones de Estados Unidos. Lograr acceso inmediato a los productos de intereses para Colombia sin restricciones cuantitativas arancelarias y otras no arancelarias.
Salvaguardia especial agropecuaria/precios	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial que se active por precios para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran. Que los Estados Unidos no apliquen la SEA
	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial que se active por precios para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran. Lograr que su activación no sea muy sensible a los incrementos de las importaciones.
	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial para regular las importaciones de productos sensibles que lo requieran. Minimizar el ámbito de aplicación.
	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial para regular las importaciones de productos sensibles que lo requieran durante la vigencia del acuerdo. Limitando su vigencia al periodo de transición.
Mecanismos para corregir las distorsiones de comercio	Corregir el efecto distorsionante de las ayudas internas sobre la producción nacional ante las importaciones procedentes de los Estados

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

	Unidos. Que los mecanismos que se apliquen estén acordes con los compromisos multilaterales.
Subsidios a las Exportaciones	Eliminación de toda forma de subsidio a la exportación. Es de interés asumir compromisos recíprocos para eliminar los subsidios a la exportación
Crédito a la Exportación	Eliminación del componente de subsidios en el crédito, seguros y garantías de crédito. Al país le interesa asumir compromisos para eliminar los subsidios financieros a la exportación.
Monitoreo del Acuerdo	Seguimiento a la aplicación del acuerdo
Fondo de Compensación y reconversión	Preparar la base productiva agropecuaria para una mayor competencia comercial.
Empresas Comerciales del Estado	Eliminar el monopolio estatal en el comercio externo de productos agropecuarios; transparencia en la operación de estas empresas y eliminar sus líneas especiales de financiamiento

Fuente: GARAY SALAMCA, LUIS JORGE. BARBERI GÓMEZ, FERNANDO. CARDONA LANDÍNEZ, IVÁN MAURICIO. La Negociación Agropecuaria en el TLC – Alcances y Consecuencias. 1ª Ed. Bogotá D.C., Planeta Paz. Noviembre de 2006. pag 39.

De forma puntual, en el marco de las negociaciones del TLC con Estados Unidos, Colombia obtuvo una cuota de 50.000 mil toneladas de azúcar y productos con alto contenido de azúcar no listos para el consumo humano, destacándose esta, como la mayor cuota otorgada por parte de los Estados Unidos, de manera individual, a los países que han negociado un Tratado de Libre Comercio con él. Este hecho en particular, resulta ser bastante significativo, pues en el caso colombiano se evitó el criterio estadounidense de asignar dicha cuota en función de la participación con que cuentan los países en la asignación del contingente de azúcar crudo consolidado ante la OMC. En contraste con el anterior logro, la tasa anual de crecimiento del contingente fue la más baja negociada en todo el Tratado, ubicándose en el 1,5% aritmético. Vale la pena aclarar, que los productos con azúcar listos para el consumo humano, ya se hallan incluidos en el ATPDEA y por lo tanto, quedaran sujetos a una desgravación inmediata.

El cuadro No. 35 representa en detalle las preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos a Colombia en el resultado de la negociación en materia azucarera del TLC. Como se observa en el mismo, los productos pertenecientes a la cadena productiva de la caña de azúcar, y que se hallan incluidos dentro del renglón de la confitería y chocolatería, quedaran excepto del pago de aranceles de forma inmediata, una vez se haya firmado el tratado por parte de los Estados Unidos. Los demás productos no fueron incluidos dentro de la negociación, por lo que quedan sujetos a la cuota previamente acordada.

Cuadro No. 35					
Resultados de la Negociación Para los Principales Productos Ofensivos de Colombia en Materia Azucarera					
Producto	Arancel Base	Plazo de Desgrav.	Modalidad de Desgrav.	Conting. (Ton)	Tasa de Creci.
ATPDEA					
-Flores		Inmediato	N.A.		
-Hortalizas y Frutas		Inmediato	N.A.		
-Confitería y Chocolatería		Inmediato	N.A.		
-Cigarrillos	11%	Inmediato	N.A.		

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

-Etanol	47%	Inmediato	N.A.		
-Resto de Productos		Inmediato	N.A.		
Azúcar y Productos con Azúcar/1	82%	Excluido	N.A.	50.000	1,5%

Fuente: Textos Finales del TLC

1/El contingente solo estará disponible una vez se llene el contingente consolidado ante la OMC.

Por otra parte, el Cuadro No. 36, permite observar en términos generales las preferencias arancelarias otorgadas por Colombia a lo Estados Unidos en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio y que se hacen de manera puntual para el tema de los productos pertenecientes a la cadena productiva de la caña de azúcar, la chocolatería y la confitería. Como se observa en el cuadro en cuestión, el grupo de productos de confites y chocolates, tendría una desgravación automática al momento de entrar en vigencia el acuerdo, por su parte los demás grupos de productos, tiene una desgravación de 9 y 15 años de forma respectiva. Las preferencias arancelarias otorgadas por Colombia a Estados Unidos, concernientes al comercio de azúcar y productos con azúcar, así confites y chocolates, se halla relacionados en el Anexo No. 2.

Cuadro No. 36			
Resultados de la Negociación Para los Principales Productos Defensivos de Colombia en Materia Azucarera			
Cadena/Producto	Arancel Base	Plazo	Modalidad
Azúcar Crudo	47%	15 años	Lineal
Azúcar Refinado	38%	15 años	Lineal
Jarabe de Glucosa y de Fructuosa	28% y 36%	9 años	Lineal
Confites y Chocolates	20%	Inmediato	N.A.

Fuente: Textos Finales del TLC

Para muchos analistas, los resultados obtenidos en el proceso de negociación del TLC con Estados Unidos, para el azúcar y los productos con azúcar, resulto ser bastante asimétrico a favor de la nación Norteamericana. En primer lugar el tamaño de la cuota otorgada por Estados Unidos, resulto ser bastante distante de la solicitud y de la capacidad exportadora colombiana; además de ello, el contingente otorgado pudiera no exportarse, puesto que los Estados Unidos se reservaron el derecho de compensar a Colombia si por alguna razón, no pudiera cumplir total o parcialmente con el continente acordado. Por otra parte, y a diferencia del contingente acordado ante la OMC, el cual es exclusivo para el azúcar crudo, la cuota del TLC con Colombia, incluyo un conjunto apreciable de productos con alto contenido en azúcar³⁵.

Por otra parte, el azúcar quedo excluido de la desgravación por parte de los Estados Unidos, mientras que sus sustitutos más cercanos, como los jarabes de glucosa y de fructuosa, fueron desgravados por Colombia a nueve años, mientras que sus sustitutos más lejanos, como la glucosa con más de 20% de fructuosa o los azucares aromatizados, tendrán una desgravación de 15 años. Dicha asimetría se acentúa, al tener en cuenta que Colombia desgravo los confites y chocolates de manera inmediata, mientras que los

³⁵ Se incluyen dentro de esta categoría a confites, chocolates y otras preparaciones.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

productos con alto contenido de azúcar no listos para el consumo humano fueron también excluidos de la desgravación por parte de los Estados Unidos.

3.2.3 TLC Colombia – Canadá

Colombia junto con Perú, iniciaron negociaciones con Canadá, para la firma de un tratado de libre comercio, cuya importancia radica para el país, en el papel preponderante que en materia de intercambio comercial a nivel mundial, tanto de bienes como de servicios, ocupa el país de América del Norte; hecho que a la par, constituye en uno de los mercados más grandes en materia de flujos de inversión.

De forma específica la importancia del TLC con Canadá, para Colombia radica en los siguientes aspectos:

- Un mercado potencial cercano a los 33 millones de consumidores.
- El ingreso per. cápita de Canadá es de USD\$ 39.338, cinco veces el registrado por Colombia a lo largo del 2008, por lo que el tratado presume una alta capacidad de compra de inversión.
- Acceso inmediato al 98% de las exportaciones agrícolas colombianas desde el día 1 de la entrada en vigencia del acuerdo.
- Según de Departamento de Planeación Nacional, se espera, que con la entrada en vigencia del acuerdo, Colombia obtenga los siguientes beneficios
 - a) Aumento adicional de PIB real en 0,06%
 - b) Crecimiento de las exportaciones en 0,21%
 - c) Crecimiento de las importaciones en 0,08%
 - d) Impacto positivo en las exportaciones de azúcar, arroz procesado, textiles, otros cereales, aceites y grasas vegetales, vestidos y confecciones, entre otros.
 - e) Mejor desempeño de la producción.
 - f) Una reducción en un punto porcentual en el arancel promedio de un producto determinado, podía generar un incremento entre 2,1 y 2,4 puntos porcentuales en la probabilidad de exportar tal producto, lo cual permitirá una mayor diversificación de la oferta exportable del país.
 - g) Posicionamiento de nuevos productos en el mercado canadiense.

Adicional a lo ya expresado el TLC con Canadá, representa para Colombia:

- Un Acuerdo Comercial
- Un Acuerdo Medio Ambiental
- Un Acuerdo de Cooperación Laboral

Así mismo, los objetivos e intereses perseguidos por Colombia, en materia de negociación agrícola, se hallan representados en la siguiente matriz, la cual resumen los puntos centrales, en los que el país, enfoca sus labores durante el proceso de negociación.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Cuadro No. 37		
Lista de Intereses de Colombia en la Negociación del TLC con Canadá		
Tema	Asunto Colombia	Interés Colombia
Acceso a Mercados	Liberalización de la oferta exportable y potencial agropecuaria de Colombia	Lograr acceso libre de aranceles de manera inmediata para la oferta actual y potencial agropecuaria de Colombia
		Buscar la liberalización del comercio recíproco son excepciones
		Consolidar las preferencias del SGP como punto de partida de la negociación.
		Eliminación de todas las barreras arancelarias, las restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias
		Acordar una adecuada asimetría en las modalidades de desgravación a favor de Colombia
Acceso a Mercados	Tratamiento de los Productos Sensibles de Colombia	Se tendrá en cuenta el impacto sobre la producción colombiana sensible.
		Acordar una adecuada asimetría en las modalidades de desgravación a favor de Colombia.
		Tener en cuenta la cláusula de preferencia del TLC Colombia – Estados Unidos.
		Lograr acceso de los productos de interés para Colombia, sin restricción
		Limitar los tiempos del cronograma de desgravación de los productos sensibles de Canadá.
Acceso a Mercados	Restricciones a las exportaciones e importaciones	Eliminar toda forma de restricción a las exportaciones e importaciones para el comercio bilateral, entre los dos países
Acceso a Mercados	Subsidio a las exportaciones	Eliminar toda forma de subsidio a la exportación contemplada en el marco de la OMC para el comercio bilateral, así como evitar cualquier posibilidad de reintroducción de los mismos.

De forma específica, los cronogramas de desgravación propuestos en el marco de la negociación del TLC entre Colombia y Canadá, se encuentran expresos en los cuadros, No. 38 y No. 39.

Cuadro No. 38			
Lista de Desgravación Arancelaria de Colombia para Mercancías Agrícolas			
Nandina S.A.	Descripción	Arancel Base	Categoría de Desgravación
17011110	Chancaca (panela, raspadura)	20%	A
17011190	Los demás Azúcares de caña en bruto, sin adición de aromatizante ni colorante, en estado sólido	20% (AEC)	X
17011200	Azúcar de remolacha en bruto, sin adición de aromatizante ni colorante, en estado sólido	20% (AEC)	X
17019100	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido, con adición de aromatizante o colorante		Z

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

17019910	Sacarosa químicamente pura	SAFP	Y
17019990	Los demás azúcares de caña o de remolacha, en estado sólido	SAFP	Y

*Fuente: Ministerio de Comercio Exterior – Republica de Colombia
Lista de Desgravación Arancelaria de Colombia para Mercancías Agrícolas*

Cuadro No. 39			
Lista de Desgravación Arancelaria de Canadá para el Azúcar o artículos Relacionados con Ella			
Partida	Descripción	Arancel Base	Categoría de Desgravación
17.01.11.10	Azúcar refinada para uso, en la producción de refinados de azúcar en la manufactura de vino	Excepto	A
17.01.11.20	No superior al 96% de dolarización	\$22,05 por Tonelada	A
17.01.11.30	Superior al 96% para no excede el 97% de polarización	\$22,61 por Tonelada	A
17.01.11.40	Superior al 97% para no excede el 98% de polarización	\$23,18 por Tonelada	A
17.01.11.50	Superior al 98% para no excede el 99% de polarización	\$25,57 por Tonelada	A
17.01.11.60	Superior al 99% para no excede el 99,5% de polarización	\$24,69 por Tonelada	A
17.01.12.10	Azúcar refinada para uso, en la producción de refinados de azúcar en la manufactura de vino	Excepto	A
17.01.12.90	Otros	\$24,69 por Tonelada	C
17.01.91.00	Con adición de Aromatizantes y Colorantes	\$30,86 por Tonelada	E
17.01.99.00	Otros	\$30,86 por Tonelada	D17

*Fuente: Ministerio de Comercio Exterior – Republica de Colombia
Lista de Desgravación Arancelaria de Canadá*

3.3 Procesos de integración con Centro América y el Caribe

3.3.1 TLC Colombia – El Salvador, Guatemala y Honduras

Colombia y los países del triángulo norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), iniciaron negociaciones para firmar un tratado de libre comercio que les permitiera a las cuatro naciones, mejorar sus condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechando las complementariedades de sus economías; así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que benefician a la población en general.

Las relaciones comerciales de Colombia, con estos tres países, estuvieron marcadas en Acuerdos de Alcance Parcial, como el suscrito en 1984 en el marco de la ALADI. Dichos acuerdos, cubrían un grupo reducido de productos mediante referencias

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

arancelarias fijas. Con el fin de fortalecer la integración económica regional como instrumento esencial para el avance del desarrollo socioeconómico de los países latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un Tratado de Libre Comercio. Las negociaciones del mismo, se realizaron entre mayo de 2006 y marzo de 2007, en donde se incluyeron temas como: trato nacional y acceso a mercancías, inversión, servicios, comercio transfronterizo de servicios, comercio electrónico, cooperación, solución de diferencias, contratación pública, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y normas de origen entre otros.

El Acuerdo fue firmado el 9 de Agosto de 2007, en la ciudad de Medellín en Colombia, y radicado ante el congreso nacional el 20 de Febrero de 2008, entidad que lo ratificaría el 3 de Junio del mismo año.

Dentro del conjunto de intereses que pretendía alcanzar el país, en materia agrícola, se encuentran los siguientes:

- Eliminar toda forma de subsidio a la exportación y evitar cualquier posibilidad de reintroducción para el comercio recíproco, acorde con la definición de la sección de Agricultura.
- Eliminar las barreras arancelarias, para mejorar las condiciones de acceso de la oferta exportable agropecuaria del país. Así mismo la eliminación de las barreras cuantitativas y las barreras no arancelarias.
- Liberalización de las condiciones de acceso para incrementar y diversificar las exportaciones de nuevos productos agropecuarios donde el país pueda desarrollar ventajas comparativas.
- El programa de liberalización tendrá en cuenta de manera especial el impacto sobre la producción doméstica sensible, mediante la utilización de una gama amplia de instrumentos de protección frente a las importación de productos agrícolas.
- Evitar que la negociación realizada, no genere impactos negativos ni distorsiones, sobre el sector productivo, por la aplicación de la “Cláusula de Preferencia” del TLC entre Colombia y Estados Unidos.
- Lograr acceso de los productos de interés para Colombia, sin restricciones cuantitativas arancelarias entre otras.

3.4 Procesos de Integración con Suramérica

3.4.1 Comunidad Andina

El Acuerdo de Cartagena, que dio origen al Grupo Andino, comenzó a delinearse desde 1966 con la declaración de Bogotá, entrando en vigencia el 16 de octubre de 1969 cuando el comité permanente de la ALALC, obtuvo la ratificación del gobierno de Perú, después de los gobiernos de Colombia y Chile. En noviembre de 1969 los gobiernos de Ecuador y Bolivia ratificarían el convenio, por su parte Venezuela se adhirió en 1973. El gobierno de Chile se retiró en 1976.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

El Acuerdo a sido objeto de varias modificaciones de gran importancia para el proceso de integración andina, destacándose entre otras, la realizada mediante el Protocolo de Trujillo, suscrito por los presidentes andinos con ocasión del VIII Consejo Presidencial celebrado en dicha ciudad, Protocolo a través del cual se crea formalmente la Comunidad Andina.

El 22 de abril de 2006, Venezuela formalizo su decisión de denunciar el Acuerdo de Cartagena y el 9 de agosto del mismo año, suscribió con los países miembros de la Comunidad Andina un Memorando de Entendimiento por medio del cual, acordaba dar plena vigencia a las ventajas comerciales recibidas y otorgadas de conformidad con el programa de liberación de la subregión andina, el cual ha de mantenerse entre las partes de acuerdo con el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena³⁶.

La Comunidad Andina es hoy por hoy, una organización subregional con personería jurídica internacional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. El 20 de septiembre de 2006, mediante la Decisión 645 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y de la Comisión, se le otorgo a Chile la condición de País Miembro Asociado de la Comunidad Andina; de manera igualitaria los Estados Miembros del MERCOSUR, ostentan la calidad de miembros asociados desde el 7 de Julio de 2005.

Sistema Andino de Franjas de Precios

El sistema andino de franjas de precios (SAFP), es un mecanismo adoptado mediante la decisión 371, con el objetivo de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios, caracterizados por una marcada inestabilidad en sus precios internacionales. Dicha estabilidad se consigue aumentando el arancel ad-valorem cuando el precio internacional está por debajo del nivel del piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio está por encima del techo. Es decir, la franja de precios equivale a convertir el arancel en un factor variable que de ajusta automáticamente para contrarrestar las fluctuaciones externas del precio internacional.

Aspectos Operativos del Sistema

- La Secretaria General, órgano técnico de la Comunidad Andina, anuncia cada año, antes del 15 de septiembre, los precios piso y techo de cada franja.
- Los precios piso y techo, poseen una vigencia anual, contada a partir del primero de abril de cada año. Su actualización consiste en añadir a la serie de precios historiáoslos últimos 12 meses, excluyendo igualmente los 12 meses iniciales de la serie de 60 meses.
- Los precios de referencias quincenales son calculados y comunicados por la Secretaría General de los Países Miembros, no menos de una semana antes del inicio de la quincena durante la cual se les dará aplicación.
- Los elementos del sistema (productos marcadores y vinculados, mercados de referencia, reglas para el cálculo de los parámetros de la franja, etc.), solo podrán ser modificados por la comisión.

³⁶ Para mayor información, consultar la Decisión 645

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Mercados de referencia y fuentes de información para los precios de referencia y subpartidas Nandina en las cuales se clasifica el Producto Marcador.

Para el caso específico del presente estudio, se analizarán los mercados de referencia del azúcar que se mantiene en el sistema de franjas de precios de la Comunidad Andina.

- Franja del Azúcar Blanco
Producto Marcador: Azúcar Blanco refino (1701.99.00)
Mercado de referencia: Bolsa de Londres – Contrato No. 5 FOB Londres
Cotizaciones diarias Spot
Fuente: Bolsa de Londres vía Reuters
- Franja del Azúcar Crudo
Producto Marcador: Azúcar Crudo (1701.11.99)
Mercado de Referencia: Bolsa de New York – Contrato No. 11. Cotizaciones diarias
Fuente: Bolsa de Valores de New York vía Reuters e Internet.

3.4.2 Acuerdo de Libre Comercio Colombia – Chile

El Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Chile, suscrito el 27 de noviembre de 2006, constituye un Protocolo adicional al Acuerdo de Complementación Económica ACE No. 24, suscrito entre las partes desde el 6 de diciembre de 1993. En este último, los países participantes, buscaban el establecimiento de un espacio económico ampliado de conformidad con lo establecido en el tratado de Montevideo de 1980 y en la Resolución 2 del Consejo de Ministros de la ALADI.

De forma específica, el Acuerdo de Libre Comercio entre los Gobiernos de Colombia y Chile, busca el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- Promover en condiciones de equidad, el desarrollo equilibrado y armónico de las partes.
- Estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las partes.
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las partes.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.
- Promover entre las partes, la cooperación destinada a promover el más amplio provecho de las oportunidades de desarrollo y crecimiento que proporciona el Acuerdo, con especial énfasis en los temas relacionados con innovación y competitividad.
- Promover el desarrollo de políticas y prácticas laborales que mejoren las condiciones de trabajo, de empleo y los niveles de vida en el territorio de cada una de las partes contratante en el acuerdo

Así mismo y en relación, con temas de gran sensibilidad y de interés con las exportaciones del sector agropecuario, dentro de las que se pueden categorizar, gran parte de los productos más representativos derivados de la caña de azúcar; se destaca el compromiso tácito entre las partes para eliminar los subsidios entre a las exportaciones

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

de mercancías agropecuarias y trabajar en conjunto en función de lograr un acuerdo en la OMC para eliminar tales subsidios, así como para prevenir la reintroducción de éstos bajo cualquier forma.

De forma detallada, quedo consignado dentro del cuerpo del acuerdo en el artículo 3.5 Subsidios a las Exportaciones Agropecuarias, dentro del capítulo 3; que las partes se comprometen a la eliminación multilateral de los subsidios a las exportaciones de mercancías agropecuarias y trabajaran en conjunto para lograr un acuerdo en la OMC que permita la eliminación de dichos subsidios a las exportaciones. Así mismo, las partes se comprometen a no introducir o mantener, ningún subsidio a las exportaciones sobre cualquier mercancía agropecuaria destinada al territorio de la otra parte.

3.4.4 TLC Grupo de los Tres

El tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmo en junio de 1994, entrando en vigor el 1 de enero de 1995. El tratado busca en esencia un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Así mismo, el Tratado establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y a la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

Con el tratado del G-3 se formo una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. El tratado, representa una importante apertura para los bienes y servicios mexicanos y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión.

El G-3, representa una oportunidad importante para aumentar y diversificar las exportaciones, producción, generar empleos productivos, bien remunerados, economías de escala vía alianzas comerciales de inversión, mayor competitividad y crecimiento, todo ello traduciendo mayor bienestar social, para la población civil de los países miembros.

De manera específica, el tratado aborda el tema agrícola, acordando un esquema general de desgravación a 10 años, en la que se incluye una lista de excepciones temporales por cada uno de los países miembros, la cual será revisada anualmente. Por otra parte, se da paso a la creación del Comité de Comercio Agropecuario, el cual tendrá como función, la revisión de los aspectos más importantes de este capítulo y que servirá como foro de consultas. Los subsidios a las exportaciones quedan prohibidos al concluir la desgravación de los bienes agropecuarios incluidos en el tratado.

De forma particular con el comercio del azúcar, el Tratado prevé lo siguiente, lo cual se halla consignado en el anexo 3 del artículo 5-04, comercio de azúcar:

1. Las partes crean un comité de Análisis Azucarero integrado por el secretario de comercio y fomento industrial y el Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos por parte de México, por el Ministro de Agricultura y el Ministro de Comercio Exterior por parte de Colombia

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

y por el Ministro de Agricultura y Cría y el Presidente del Instituto de Comercio Exterior por parte de Venezuela o por quien ellos designen, su función será la de buscar un acuerdo por consenso sobre el comercio del azúcar entre las partes.

2. El Comité buscará, dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor de este Tratado, definir la participación del azúcar originario y proveniente de Colombia y Venezuela en el arancel-cuota que México se compromete, en caso de acuerdo por consenso en el comité, a adoptar dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigor este tratado. El comité, por su parte, también definirá, el mecanismo mediante el cual el azúcar originario y proveniente de México participara en los mercados de Colombia y Venezuela respectivamente.
3. el comité, buscará tener un acuerdo entre las partes, respecto al tamaño de la cuota y la distribución de ella, entre Colombia, Venezuela y Centro América, sin perjuicio de los compromisos que México tiene con terceros países en acuerdo comerciales, incluyendo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y los Acuerdos que se deriven de la Ronda de Uruguay del GATT. En caso de que México no sea importador de azúcar durante un año, la cuota será cero, por lo tanto, para ese año no habrá ninguna concesión de acceso preferencial para Colombia y Venezuela.
4. Para el establecimiento del arancel-cuota del numeral 2, para el caso del azúcar por parte de México, no obstante lo dispuesto en el artículo 5-04, México podrá mantener sus derechos y obligaciones en el GATT. Además, y no obstante en lo dispuesto en el artículo 5-04 numeral 2, el acceso preferencial al azúcar que se otorgaría a México por parte de Colombia y Venezuela, en caso de acuerdo en el comité, podrán mantener para el azúcar el mecanismo de franjas de precios o de estabilización de precios.
5. En caso del que Comité llegue a un acuerdo:
 - a) La preferencia arancelaria mínima para el azúcar, seria equivalente a la PAR
 - b) Los bienes incorporados en el anexo 4 al artículo 5-04 continuaran de forma definitiva en el programa de desgravación.
6. No obstante en lo dispuesto en los numerales del 1 al 5, en caso de que el comité no llegue a ningún acuerdo:
 - a) Las partes no otorgaran ninguna concesión preferencial de acceso al azúcar en su comercio recíproco ni existirán compromisos derivados de este anexo.
 - b) Los bienes incorporados en el anexo 4 del presente tratado, quedaran excluidos del programa de desgravación y se les aplicara la tasa o la tarifa de la nación más favorecida o la tasa o la tarifa preferencial en caso de existir preferencia arancelaria para estos bienes, antes de la entrada en vigor del presente tratado.

De forma detallada y de acuerdo con el programa de desgravación, establecido por parte de los países miembros del G-3, en relación con el capítulo 17, los cuadros que se presentan a continuación, presentan el esquema de desgravación previsto, en el marco de este acuerdo.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Cuadro No. 40		
Programa de Desgravación de Colombia – Tratado de Libre Comercio G-3		
Partida	Descripción	Tasa Base
17.01	AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA EN ESTADO SOLIDÓ - Azúcar en bruto sin aromatizar no colorear	
17.01.11	-- De caña	
17.01.11.10.00	--- Chancaca (Panela, raspadura)	Excluido **
17.01.11.90.00	--- Los demás	Excluido **
17.01.12.00.00	-- De Remolacha - Los demás	Excluido **
17.01.91.00.00	-- Aromatizados o coloreados	Excluido **
17.01.99.00.00	-- Los demás	Excluido **

Fuente: Texto del Acuerdo G-3. Ministerio de Comercio Exterior - Colombia

*** El tratamiento preferencial y la tasa para los bienes originarios comprendidos en esta subpartida se establecerá conforme a lo dispuesto en el anexo 3 del artículo 5-04 (comercio de Azúcar)*

Cuadro No. 41		
Programa de Desgravación de México – Tratado de Libre Comercio G-3		
Partida	Descripción	Tasa Base
17.01	AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA EN ESTADO SOLIDÓ - Azúcar en bruto sin aromatizar no colorear	
17.01.11	-- De caña	
17.01.11.01	Azúcar estándar, cuyo contenido en peso de sacarosa, en estado seco, tenga una polarización mayor o igual a 99,3 y menor a 99,5 grados	Excluido **
17.01.11.99	Los demás	Excluido **
17.01.12	-- De remolacha	
17.01.12.01	Azúcar estándar, cuyo contenido en peso de sacarosa, en estado seco, tenga una polarización mayor o igual a 99,3 y menor a 99,5 grados	Excluido **
17.01.12.99	Los demás	Excluido **
17.01.91	-- Con adición de aromatizantes y colorantes	
17.01.91.01	Con adición de aromatizantes y colorantes	Excluido **
17.01.99	-- Los demás	
17.01.99.01	Azúcar estándar, cuyo contenido en peso de sacarosa, en estado seco, tenga una polarización mayor o igual a 99,3 y menor a 99,5 grados	Excluido **
17.01.99.99	Los demás	Excluido **

Fuente: Texto del Acuerdo G-3. Ministerio de Comercio Exterior - Colombia

*** El tratamiento preferencial y la tasa para los bienes originarios comprendidos en esta subpartida se establecerá conforme a lo dispuesto en el anexo 3 del artículo 5-04 (comercio de Azúcar)*

3.4.4 CAN – MERCOSUR

El Acuerdo de Complementación Económica No. 59 CAN – MERCOSUR, crea para Colombia oportunidades de exportación en sectores importantes de la economía nacional, perdiendo al país, importar bienes de capital, materias primas e insumos a menores costos; generando de esta forma incrementos importantes en materia de competitividad y producción nacional. En esencia el MERCOSUR ofrece al país un

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

mercado potencial cercano a los 216 millones de habitantes, con un producto interno bruto aproximadamente de 569 mil millones de dólares, lo cual le permite una demanda por productos importados cercana a los 74.000 millones de dólares y unas exportaciones cercanas a los 100.000 millones de dólares durante los últimos años.

Este acuerdo tiene como objetivo, la conformación de un área de libre de comercio de bienes, tanto agrícolas como industriales, la cual se establece a través de un programa de liberación comercial aplicable a los productos originarios de los territorios de las Partes Signatarias. Dicho programa consiste en desgravaciones progresivas y automáticas, aplicables sobre los aranceles vigentes para la importación de terceros países en cada parte signataria.

Así mismo, el Acuerdo se encuentra enmarcado dentro de los principios de Trato Nacional, Asimetría y Nación más Favorecida. El Acuerdo respeta la asimetría prevista en la ALADI, producto de las diferencias existentes en los niveles de desarrollo económico de los países miembros. Dicha asimetría se hace efectiva en plazos de desgravación diferenciados, así como en normas de origen acordadas.

En el ámbito agrícola, el acuerdo responde adecuadamente al carácter esencialmente competitivo de las economías del MERCOSUR frente a la colombiana. Lo anterior se logra ver reflejado en el mantenimiento de instrumentos como el mecanismo de estabilización de precios y la desgravación arancelaria a 15 años que se aplicara únicamente sobre una parte del arancel, permitiendo la vigencia y permanencia de dicho mecanismo.

Adicionalmente en el caso del azúcar, el cual es parte central del presente análisis, es ampliamente reconocido que el producto sufre de altas distorsiones en el mercado internacional, se acordó un programa de liberación comercial bajo los mismo criterios establecidos para los demás productos incluidos en el mecanismo de estabilización de precios, pero éste iniciara su aplicación cuando las partes así lo acuerden.

De forma específica, los siguientes cuadros, ilustran con claridad los esquemas de desgravación y las preferencias arancelarias otorgadas tanto por Colombia como por parte de los países miembros del MERCOSUR, en el tema específico del azúcar.

Cuadro No. 42					
Preferencias Otorgadas por Colombia a los Países del MERCOSUR					
Partida	Descripción	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
17.01.11.00	De caña	C3*	C6*	C8*	C11*
17.01.12.00	De Remolacha	C3*	C6*	C8*	C11*
17.01.91.00	Con adición de aromatizantes o colorantes	C3*	C6*	C8*	C11*
17.01.99.00	Los demás	C3*	C6*	C8*	C11*

Fuente: www.sice.oas.org

Nota: Consultar las notas aclaratorias para cada uno de los casos C3, C6*, C8* y C11*, de las listas de desgravación, del tratado CAN – MERCOSUR.*

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Las siguientes notas anexas corresponden a los programas de desgravación otorgados por Colombia, a las Repúblicas de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay respectivamente, relacionadas con el capítulo 17 del universo arancelario de NALADISA 96, cabe aclarar que pese a existir programas de desgravación particulares para cada uno de los casos, estos son idénticos y manejan la misma secuencia de tiempos de desgravación, así como porcentajes.

Nota 1: En los casos identificados con el apéndice C2*, la República de Colombia, otorgara a la República de Argentina los siguientes márgenes de referencia

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
7	14	20	27	34	40	47	54	60	67	73	80	87	93	100

Fuente: www.sice.oas.org

Nota 2: En los casos identificados con el apéndice C6*, la República de Colombia, otorgara a la República de Brasil los siguientes márgenes de referencia

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
7	14	20	27	34	40	47	54	60	67	73	80	87	93	100

Fuente: www.sice.oas.org

Nota 3: En los casos identificados con el apéndice C8*, la República de Colombia, otorgara a la República de Paraguay los siguientes márgenes de referencia

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
7	14	20	27	34	40	47	54	60	67	73	80	87	93	100

Fuente: www.sice.oas.org

Nota 4: En los casos identificados con el apéndice C11*, la República de Colombia, otorgara a la República de Uruguay los siguientes márgenes de referencia

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
7	14	20	27	34	40	47	54	60	67	73	80	87	93	100

Fuente: www.sice.oas.org

Por su parte el Cuadro No. 43, representa las preferencias arancelarias, que le fueron otorgadas a Colombia por parte de los países miembros del MERCOSUR. En él, se hace referencia especial, a los productos pertenecientes a la cadena productiva de la caña de azúcar y los demás productos derivados de esta misma. Pese a tener cronogramas de desgravación idénticos, cada uno de los miembros del MERCOSUR, negocio de forma

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

individual con Colombia, el esquema de las preferencias otorgados y los productos incluidos en cada una de ella.

Cuadro No. 43					
Preferencias Otorgadas a Colombia a los Países del MERCOSUR					
Partida	Descripción	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
17.01.11.00	De caña	C2*	C5*	C9*	C11*
17.01.12.00	De Remolacha	C2*	C5*	C9*	C11*
17.01.91.00	Con adición de aromatizantes o colorantes	C2*	C5*	C9*	C11*
17.01.99.00	Los demás	C2*	C5*	C9*	C11*

Fuente: www.sice.oas.org

Nota: Consultar las notas aclaratorias para cada uno de los casos C2*, C5*, C9* y C11*, de las listas de desgravación, del tratado CAN – MERCOSUR.

Para comprender con mayor exactitud los programas de desgravación otorgados por parte de los países miembros del MERCOSUR y que se hallan representados en el cuadro No. 43, cabe hacer las siguientes notas aclaratorias, para cada uno de los casos relacionados en el cuadro en mención.

Nota 1: En los casos identificados con el apéndice C2*, la República de Argentina, otorgara a la República de Colombia los siguientes márgenes de referencia.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
10	16	23	29	36	42	49	55	61	68	74	81	87	94	100

Fuente: www.sice.oas.org

Nota 2: En los casos identificados con el apéndice C5*, la República de Brasil, otorgara a la República de Colombia los siguientes márgenes de referencia.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
10	16	23	29	36	42	49	55	61	68	74	81	87	94	100

Fuente: www.sice.oas.org

Nota 3: En los casos identificados con el apéndice C9*, la República de Paraguay, otorgara a la República de Colombia los siguientes márgenes de referencia.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04	A partir del 01.01.05	A partir del 01.01.06	A partir del 01.01.07	A partir del 01.01.08	A partir del 01.01.09	A partir del 01.01.10	A partir del 01.01.11	A partir del 01.01.12	A partir del 01.01.13	A partir del 01.01.14	A partir del 01.01.15	A partir del 01.01.16	A partir del 01.01.17	A partir del 01.01.18
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
0	0	7	15	23	30	38	46	54	61	69	77	85	92	100

Fuente: www.sice.oas.org

Nota: 4 En los casos identificados con el apéndice C11*, la República de Uruguay, otorgara a la República de Colombia los siguientes márgenes de referencia

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Hasta el 31.12.04 %	A partir del 01.01.05 %	A partir del 01.01.06 %	A partir del 01.01.07 %	A partir del 01.01.08 %	A partir del 01.01.09 %	A partir del 01.01.10 %	A partir del 01.01.11 %	A partir del 01.01.12 %	A partir del 01.01.13 %	A partir del 01.01.14 %	A partir del 01.01.15 %	A partir del 01.01.16 %	A partir del 01.01.17 %	A partir del 01.01.18 %
7	14	20	27	34	40	47	54	60	67	73	80	87	93	100

Fuente: www.sice.oas.org

CAPITULO 4: ASPECTOS POLITICO – ECONOMICOS ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA

Las relaciones entre Colombia y Venezuela, han estado enmarcadas dentro de largos periodos de distanciamiento y conflicto, así como breves y esporádicas fases de cooperación entre las dos naciones. Los primeros han correspondido a tensiones derivadas de la seguridad fronteriza y a una excesiva acumulación de asuntos sin resolver, así como a la parálisis de los mecanismos previstos para el dialogo y la negociación. Los segundo, han adquirido forma una vez se han logrado superar las coyunturas mas álgidas, o cuando se ha llegado a un manejo concertado de los problemas de seguridad, lo que ha permitido una reactivación de la búsqueda de acuerdos sobre los demás aspectos de la relación binacional.

Desde 1999, ambas naciones han entrado de nuevo en un periodo de desencuentro, y no han faltado las razones que permitan explicar tales hechos. En estos últimos años, las dos naciones han enfrentado difíciles coyunturas internas, al mismo tiempo que se han visto obligadas a asumir complejas dinámicas hemisféricas e internacionales de un mundo globalizado en el que no solo la Región Andina, sino casi todo el continente, no ha encontrado hasta ahora, formas positivas de inserción.

Que existan problemas en una frontera muy activa entre países vecinos, no puede ser un argumento suficiente para que cada uno de los asuntos pendientes, se transformen en nuevas fuentes de conflicto; la existencia de incidentes e interpretaciones encontradas entre naciones que, como Colombia y Venezuela, comparte una extensa y diversa zona de frontera es apenas normal.³⁷ Entonces, habría que preguntarse si estas dificultades tienden a transformarse en conflicto por la persistencia tacita o explícita, en el fondo de la relación entre ambos países, de serios temores sobre la existencia de presuntas o reales amenazas a la seguridad nacional, de uno por parte del otro. Sería igualmente importante, preguntarse si el diferendo limítrofe continua siendo un foco de intranquilidad y desconfianza mutua, que ha llevado a que cada uno de los países vecinos, considere al otro, como su primera y eventual hipótesis de conflicto armando internacional.

Por esta razón vale la pena preguntarse, si la persistencia de dichas hipótesis, bien sea alimentada por los enfoques realistas de las relaciones internacionales que no se ajustan a los imperativos de cooperación que exige el mundo globalizado de hoy, subyacen y condicionan los conflictos que se presentan entre ambas naciones, lo dificulta la cooperación y el desarrollo económico de las mismas. Por ello, un aumento ocasional en las tensiones en torno a la seguridad fronteriza, tienen a magnificar todos aquellos problemas pendientes que se han quedado sin resolver.

Por fortuna, hasta ahora los gobiernos centrales de Colombia y Venezuela han respetado fielmente el acuerdo de solución pacífica de controversias que firmaron a comienzos del siglo XX. Gracias a ello, las coyunturas críticas siempre se han resuelto mediante el

³⁷ La frontera tiene una extensión de 2.219 kilómetros, y de ella hacen parte aéreas de intensa conurbación y zonas de menor población en donde se comportan importantes fuentes de recursos naturales.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

diálogo directo, y en las ocasiones en las que éste se ha considerado agotado, ambas naciones han recurrido a instancias mediadoras internacionales y han acogido sus conclusiones.

Sin embargo, los asuntos de seguridad siguen impidiendo la consolidación de una sólida confianza mutua entre los dos estados, y la coordinación de políticas e instrumentos para la atención de la agenda binacional.

4.1 Procesos Históricos – Culturales

En 1833, apenas tres años después de la disolución de la Gran Colombia, los gobiernos de Bogotá y Caracas, firmaron el Tratado Pompo – Michelena, el cual, no solo se refería a los límites entre ambos países, sino también al comercio y a la navegación entre ellos. Pese a que este acuerdo jamás entraría en vigor, sí abrió un periodo de cooperación entre las dos naciones, del cual hacía parte incluso, el compromiso de la ayuda mutua frente a los rebeldes que intentaban conspirar en contra de los respectivos gobiernos. Después de los intentos de 1833, en 1842, se firmaría un convenio de amistad, el cual establecería la libre navegación por los ríos comunes, en el lago de Maracaibo y en el Orinoco, hasta las aguas del Atlántico; sin embargo, estos intentos de cooperación se verían frenados por la reapertura y posterior parálisis de las negociaciones limítrofes, que llevaron a Venezuela, a suprimir la libre navegación antes acordada.

Esta difícil labor de la delimitación de las fronteras terrestres, duraría aproximadamente un siglo. En 1881 y después de infructuosas negociaciones directas, los gobiernos centrales de las dos naciones decidieron someter sus diferencias al arbitraje. La expedición del laudo español tomaría 10 años, pero luego, desde 1891, transcurriría un periodo de 50 años aproximadamente, de continuas discrepancias sobre la ejecución del mismo; debido a las implicaciones e importancia que reportaba este, en temas como el comercio y la navegación. Para resolver las diferencias y controversias surgidas de la aplicación del laudo español, en 1916 los dos gobiernos acudieron nuevamente al arbitraje, en este caso al suizo. A pesar de no haber alcanzado todos sus propósitos, los arbitrajes contribuyeron de forma positiva para sembrar las bases de un clima favorable para las relaciones binacionales, tal y como lo refleja el convenio de 1925, por el cual se establece la construcción del puente internacional sobre el Río Táchira o el acuerdo de 1928 sobre reposición de hitos fronterizos y demarcación de hitos de frontera.

Superados los difíciles momentos por los que atravesó la relación, como consecuencia directa de los temas limítrofes, fue posible entonces entrar a considerar, otros asuntos esenciales para la relación binacional. Para el año de 1942, se acordó un estatuto fronterizo en términos muy amplios y cooperativos, al punto que se eliminó el uso del pasaporte en la región fronteriza y reguló los flujos espontáneos entre poblaciones vecinas, estableció un manejo conjunto de asuntos ambientales y definió un sistema de cooperación judicial y seguridad fronteriza, con el compromiso del apoyo mutuo para la

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

persecución de contrabandistas y delincuentes a fin de evitar que se refugien en el territorio vecino.³⁸

Sin embargo, estas posiciones se fueron desdibujando y recrudeciendo hasta el punto en que hoy, en la primera década del siglo XXI, las poblaciones fronterizas tienen dificultades para apoyarse en sus urgencias, comerciales, escolares o de salud, y no existe entre ellas un manejo conjunto de los temas de seguridad.

Los acuerdos mencionados anteriormente, abrieron entre 1941 y 1969, el periodo de cooperación más amplio que ha conocido la relación, en el que, salvo los episodios de 1952³⁹, puede considerarse que el manejo de las relaciones en términos generales, fue constructivo y proactivo. Luego de este amplio periodo de crecimiento y construcción, siguieron veinte años de tensiones ocasionadas por los intentos frustrados por la delimitación de las áreas marinas y submarinas en el Golfo de Venezuela; lo que coparía de nuevo las relaciones entre las dos naciones y paralizaría casi todos los acuerdos de cooperación, que se habían alcanzado en las décadas anteriores.

Ante la falta de avances y progresos en los temas de negociación y de cooperación durante los años setenta, el tema fronterizo se hizo más conflictivo y su uso político y electoral, en cada una de las partes, terminó por frustrar una fórmula de arreglo, conocida como la Hipótesis de Caraballeda. Esta coyuntura representó un punto de inflexión en la historia de las relaciones, ya que el problema dejó de ser una mera discusión jurídico – técnico entre dos estados, para convertirse, como ya se menciona en un asunto político – electoral, especialmente en Venezuela⁴⁰; en donde el problema ocasionó una ruptura en las reglas, que hasta entonces se habían mantenido en la formulación y ejecución de la política exterior venezolana; la cual se encontraba basada en el consenso bipartidista y en la discreción y la moderación de los conflictos, así como en la responsabilidad política conjunta.⁴¹

Para completar el panorama, entre 1985 y 1987, se han de producir una serie de problemas fronterizos de naturaleza diversa, que han de coartar el libre desarrollo de las relaciones comerciales binacionales⁴². En Colombia, hasta 1986, el tema fronterizo no había suscitado debates públicos, ni mucho menos había sido usado como tema central de un proceso electoral, pero la difícil situación por la que se atravesaba en aquel momento, ocasiona que políticamente el tema de las relaciones con Venezuela, fuese incluido dentro de los programas de gobierno de los candidatos de aquel entonces. Lo anterior contrasta sorprendentemente con la actual campaña electoral (periodo 2010-2014), en el que la difícil situación con el hermano país, y las constantes intervenciones por parte del presidente de Chávez, en asuntos de política interna colombiana; han

³⁸ Perazzo, Nicolás. Historia de las relaciones diplomáticas entre Venezuela y Colombia. Caracas. Ediciones de la Presidencia de la Republica. 1981.

³⁹ Asociados a los problemas de soberanía sobre los Cayos de Los Monjes

⁴⁰ Jaffe, Angelica. Las Delimitaciones de las zonas marinas y submarinas en el Golfo de Venezuela. Caracas: s.f.

⁴¹ Rey, Juan Carlos. El futuro de la democracia en Venezuela. Caracas: Instituto Internacional de Estudios Avanzados. 1989.

⁴² Presidencia de la Republica de Colombia. Memoria al Congreso, 1986-1987. Bogota: Imprenta Nacional. pp. 395-397

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

hecho posible que el tema de las relaciones con el país hermano, se encuentre nuevamente liderando los temas del debate electoral.

Bajo este contexto de parálisis en las negociaciones y de permanentes incidentes fronterizos, en agosto de 1987, se habría de generar el mayor de los incidentes de la década, cuando la corbeta Caldas, de origen colombiano, navegaba por aguas que el país consideraba en litigio y Venezuela como aguas sobre las cuales ejercía soberanía; la corbeta fue interceptada por naves de guerra venezolanas. La situación que casi conduce a un enfrentamiento militar de gran envergadura, se solucionaría luego de la intervención de la OEA, de países amigos y de escritores de los dos países. Sin embargo solo sería hasta finales de 1988 cuando las relaciones binacionales comenzarían a fluir nuevamente de una manera positiva y constructiva.

Diecisiete meses después de haber estado ad portas de un enfrentamiento bélico, los dos presidentes, ambos hombres de frontera -Carlos Andrés Pérez, de Rubio Táchira, y Virgilio Barco, de Cúcuta Norte de Santander- decidieron darle un vuelco a la relación para conjurar cualquier riesgo futuro. Para ello realizaron una serie de reuniones, en donde llegaron a importantes acuerdos y pusieron en marcha mecanismos institucionales de mucha utilidad. Así, se desbloqueó la discusión de asuntos que venían perturbando la relación, desde hacia un par de décadas.

El encuentro presidencial se produjo en Caracas, el 3 de febrero de 1989, el mismo día de la posesión de Pérez, y permitió varios acuerdos: integrar la comisión de conciliación prevista en el tratado de 1939, hacer un inventario de las cuestiones pendientes y proponer una metodología para su tratamiento, y conformar las comisiones de desarrollo fronterizo. Mes y medio después se reunieron nuevamente, esta vez en la población fronteriza de Ureña, y procedieron a designar las personas que integrarían la comisión de conciliación y los miembros de las comisiones presidenciales. Un año más tarde, el 6 de marzo de 1990, de nuevo Pérez y Barco se encontraron en Santa Marta para recibir el informe de los altos comisionados. Seis temas importantes conformaban la agenda binacional, en aquel momento:

- Delimitación de las áreas marinas y submarinas.
- Demarcación y densificación de hitos.
- Cuencas hidrográficas compartidas.
- Navegabilidad de los ríos comunes e internacionales.
- Migración
- Asuntos fronterizos

Como parte de la metodología, para abordar cada uno de los temas de la agenda, se acordó un tratamiento global y directo. En cuanto a los mecanismos, además de las reuniones de los presidentes y cancilleres, se establecieron periodos de encuentros de vicescancilleres, como una forma de seguimiento a los problemas y acuerdos establecidos. Igualmente se pondrían en marcha las Comisiones Negociadoras (Coneg), encargadas de los cinco primeros puntos de la agenda, y las Comisiones Presidenciales de Asuntos de Fronterizos (Copaf), encargados de atender el sexto tema, relacionado especialmente con la zona fronteriza y la vecindad.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Al revisar el desarrollo de los acuerdos logrados entre 1989 y 1998, se observa una gran dinámica positiva y cooperativista, la cual es posible de comprobar, gracias a las continuas reuniones de presidentes, cancilleres y viceministros; los cuales aprovecharon los eventos multilaterales como un escenario idóneo para dialogar sobre los puntos acordados previamente en la agenda. Pero pese a los esfuerzos y esquemas definidos de trabajo, los logros alcanzados no cumplieron totalmente con las expectativas iniciales. Por el contrario, en 1994, tal y como lo señalan investigadores venezolanos, se comienza a vislumbrar un cambio en la actitud del gobierno de Caracas, hacia Colombia. La discrepancia había comenzado por la elección del Secretario General de la OEA, en donde se enfrentaban por el puesto, el entonces canciller venezolano Miguel Ángel Burelli y el ex presidente colombiano César Gaviria. Fue tal el malestar generado al interior del hermano país, que este asumiría una clara actitud, en la que se dejaba a Colombia por fuera de la agenda política exterior. A ese deterioro contribuiría aun más, la actitud asumida por el presidente Rafael Caldera, el cual buscaba distanciarse de la política asumida por el depuesto Presidente Carlos Andrés Pérez.

En febrero de 1995, cuando Rafael Caldera, apenas iniciaba su mandato, el ELN⁴³ atacaría un puesto fluvial de la armada venezolana en la población de Carabobo. De esta forma, los choques en la frontera pasaron a ocupar el lugar central de la agenda binacional, lugar que antes ocupaba el diferendo fronterizo. Ya que el ambiente no se prestaba para desarrollar un manejo cooperativo de la situación, los problemas se agravarían generando un nuevo deterioro en las relaciones intergubernamentales, las cuales solo serían posibles de recuperar, una vez se abrieron los canales de negociación. En el mismo años, el gobierno de Caracas, lanzaría una política fronteriza de la que hacia parte la llamada “persecución en caliente” a la guerrilla colombiana, ante la percepción de que el gobierno nacional, era incapaz de ejercer un control real sobre su propia frontera, medida que encendería la voz de alarma a ambos lados de la frontera.

Los problemas latentes de la relación bilateral que heredaron los entonces presidentes Andrés Pastrana de Colombia y Hugo Chávez de Venezuela, se complicarían aun más en el periodo en el que ambos coincidieron en la presidencia, ante todo por el contexto hemisférico e internacional al que se tuvieron que enfrentar. En este punto es importante recordar, que pese a los esfuerzos desarrollados en los años siguientes (1998 en adelante), las tensiones diplomáticas, derivadas del desarrollo normal de las políticas internas de cada uno de los dos estados y la falta de asertividad y de objetivos comunes en los gobiernos, han hecho imposible un acercamiento asertivo que conduzca al establecimiento de canales de diálogo y de cooperación entre las partes.

Por otra parte, al recuperar su hegemonía Estados Unidos, comienza a presionar por un alineamiento incondicional en torno a sus cruzadas antidrogas y antiterroristas, imponiendo de esta forma, múltiples condicionamientos para la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En ese entramado tan difícil, se comienzan a estrechar los márgenes de maniobra de ambos países. Por un lado Colombia, continuara luchando en contra del agobio de sus vulnerabilidades y conflictos internos que cada día que pasa, tienden a internacionalizarse aun más, por estar ligados a temas de la agenda global, por la crisis económica y por la fragilidad del estado. Por su parte

⁴³ ELN: Ejército de Liberación Nacional. En la actualidad este grupo subversivo junto con las FARC, ostentan el calificativo de Grupo Terrorista por parte de organizaciones y estados internacionales.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Venezuela, busca desarrollar la Revolución Bolivariana, para implantar la V República y atender las esperanzas que su proyecto despertó, suscitando fuertes reacciones tanto naciones como de su principal socio comercial.

De esta forma, el problema a tendido a recrudecerse aún más, durante la presente administración de Álvaro Uribe Vélez, el cual bajo la bandera de la seguridad democrática, ha implementado medidas de acción y de choque al interior de la política nacional, que no son bien vistas por parte el gobierno central de Caracas; aludiendo este último, un intervencionismo excesivo de por parte de los Estados Unidos en los asuntos hemisféricos, que afectaría el desarrollo de la Revolución Bolivariana, la implantación de las ideas socialistas al interior del estado venezolano.

Lo anterior permite observar con claridad, como el tema central en torno al cual se desarrollan las relaciones binacionales, ha cambiado con el pasar de los años. Inicialmente las difíciles situaciones originadas por la demarcación de las zonas de frontera constituyeron dicho eje central. En la actualidad, las relaciones entre los dos estados se han de tornar difíciles, pero esta vez, originadas por las discrepancias de sus políticas internas, y por los mecanismos y canales de acción que le han de permitir a cada uno de los estados atacar y combatir sus problemas internos.

4.2 Integración de Venezuela al Pacto Andino. 1973 – 2002

El Tratado Michelena – Pombo firmado en 1836, no solo constituiría el inicio de la delimitación de la frontera colombo-venezolana, sino que además sería el punto de partida para la fijación de los derechos aduaneros sobre las mercaderías importadas por Colombia, en tránsito por tierras venezolanas, marcando de esta forma, el inicio de las relaciones comerciales entre las dos naciones. Pero como se habrá de esperar, la incidencia de las difíciles situaciones políticas que vivieron las dos naciones, originadas en el seno de los problemas limítrofes a lo largo del siglo pasado, ocasionaron que los avances en materia de entendimiento comercial binacional fueran de alcance limitado, hasta mediados de este siglo.

Sería en el año de 1963, a través de la firma del Acta de San Cristóbal, en donde por primera vez, se da un paso fundamental hacia la concertación de los deseos de integración de los dos gobiernos. El acta establece por primera vez, el compromiso de coordinar los programas de desarrollo económico y social de los dos países, y proponía de forma tacita, que ambos estudiarían la posibilidad de integrar los sectores de sus economías. El ánimo de complementación económica que caracterizo a los años posteriores a la firma del Acta, sería reforzado con múltiples tratados tanto binacionales como a nivel de la región andina.

De esta forma, y a fin de aprovechar la atmósfera aperturista determinada tanto por la iniciativa del gobierno del Presidente Cesar Gaviria Trujillo de lanzar un programa de internacionalización de la economía entre 1992 y 1994, como por las políticas similares implementadas en Venezuela, los dos gobiernos consolidaron (conforme a lo establecido en el Acta de Barahona del 5 de diciembre de 1991), una zona de libre comercio a partir de enero de 1992. Este proceso se vio facilitado, por el ya existente

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

marco de las normas del Acuerdo de Cartagena, del cual se hablara mas adelante; así como, de la declaración bilateral de los compromisos determinados por el grupo andino.

Bajo este entorno tan prometedor, los dos países establecieron un arancel externo común para más del 90% del universo arancelario, lo que permitiría abonar el terreno para la posterior conformación de unión aduanera colombo-venezolana. Dicha unión determina la creación de un espacio económico común con su subsecuente especialización, escala, complementación y facilitación de las economías venezolana y colombiana al mercado internacional. Por tales razones, el desarrollo de la zona de libre comercio y la posterior unión aduanera, han sido resaltadas como el suceso de integración abierta más profundo de América durante los últimos años.

Desde finales de los años ochenta la dinámica del comercio binacional y los flujos de inversión bilateral, ya podían considerarse favorables e imprimían un correcto desarrollo que permitiera, el fortalecimiento y crecimiento de las relaciones; sin embargo, a partir de la firma del acuerdo de libre comercio, Colombia y Venezuela, han experimentado un significativo crecimiento en su intercambio comercial. Venezuela se convertiría en el comprador numero tres de los productos colombianos, después de Estados Unidos y Alemania.

El marco de integración en el que se venían desarrollando las relaciones comerciales colombo-venezolanas, tuvo como base los principios de complementariedad y de especialización de las economías, constituyendo de esta forma los pilares del proceso de integración abierta. Es así, como la sólida y amplia base de la entonces industria venezolana y la capacidad laboral y empresarial de Colombia, brindaban de forma conjunta un considerable aumento de la eficiencia y la competitividad de las dos economías frente a la exigente demanda mundial.

En efecto, unidos por el desarrollo de las relaciones comerciales, los dos países suelen contar, con un mercado común, bastante robustecido en cuanto al número de consumidores, lo que le permite al sector productivo bajar costos, gracias a las nuevas oportunidades que presentan las economías de escala; de esta forma, el mayor beneficiado de todo este proceso es el consumidor, quien podrá gozar de una mayor y más amplia variedad de productos a mejores precios.

Las Relaciones Colombo-Venezolanas en el Marco de Comunidad Andina de Naciones

Pero hablar de la integración económica entre Colombia y Venezuela, es hablar de la integración económica de los países que forma parte de la región andina, pues en gran medida los avances y logros conquistados por estas dos naciones, se han desarrollado en el marco de la cooperación y la integración regional. Por esta razón para hablar de la integración económica entre Colombia y Venezuela, se hace necesario remontarse al desarrollo de la Comunidad Andina de Naciones; la cual siembra su semilla el 26 de mayo de 1969, con la firma del Acuerdo de Cartagena, a través del cual, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, países miembros en aquel momento, se comprometen de manera formal a mejorar el nivel de vida de sus pueblos por medio de la integración y la cooperación económica y social.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

De esta manera se pone en marcha el proceso andino de integración, conocido en aquel momento, como Pacto Andino, Grupo Andino, o simplemente como los países contrayentes del Acuerdo de Cartagena.⁴⁴ El 13 de febrero de 1973, se formaliza la integración de Venezuela, constituyéndose este, como el primer paso para la integración formal del mercado binacional entre las dos naciones (Colombia y Venezuela), Venezuela formaría parte de la CAN hasta el año 2006. Por su parte el 30 de Octubre de 1976, Chile se retiraría de la organización.

El desarrollo de la CAN, ha estado enmarcado por periodos de avance y retroceso, como es de esperar en cualquier grupo de integración económica. Durante los primeros 10 años, se dio paso a la formación de casi todos los órganos e instituciones que hoy en día sustentan a la Comunidad, exceptuando el Consejo Presidencial Andino, el cual nacería durante la década de los noventa. La importancia del desarrollo y la integración de los mercados andinos, vendría durante la década de los noventa, en la cual se decidió abandonar el modelo de desarrollo cerrado y dar paso al modelo abierto, en el que el comercio entre las naciones adquirió prioridad, reflejado este, en la adopción de un Diseño Estratégico y un Plan de Trabajo, donde el tema comercial era el predominante.

La Comunidad Andina de Naciones, ha buscado desde sus inicios el desarrollo integral de la región, a través de la integración a política, económica y social. A nivel político se plantea una política exterior común, a fin de lograr y alcanzar una mayor presencia e influencia internacional, fortalecer la identidad y cohesión de la CAN, participar activamente en el proceso de integración latinoamericana, desarrollar y consolidar la democracia y el Estado de Derecho; así como promover el desarrollo sostenible de la subregión. A nivel económico, el eje de la integración es la búsqueda del mercado común, a través del cual se pretende formar un único territorio económico capaz de multiplicar las oportunidades comerciales, de inversión y de empleo, para empresarios y trabajadores andinos, así como de terceros países, garantizando una mejor inserción en la economía mundial. Así mismo, la dimensión social de la integración está referida en gran medida a los aspectos sociales que atañen a la implementación del Mercado Común, a las tareas de consolidar las democracias andinas, así como para afrontar los altos índices de pobreza y de desigualdad social que prevalecen aun hoy en la región.⁴⁵

Con los objetivos establecidos se quería brindar una mayor seguridad a los países miembros, para que ningún país sintiera que se estaban brindando mayores beneficios a otro, por el contrario desde el principio se buscaba que todos los países fuesen tratados de la misma manera. Para alcanzar con el anterior cometido, se desarrollaron los siguientes instrumentos: Un programa de eliminación de aranceles para la construcción de una Zona de Libre Comercio en un horizonte de 10 años y el establecimiento de un arancel externo común; la armonización de las políticas económicas y sociales, la coordinación de los planes de desarrollo y la formulación de programas comunes de

⁴⁴ En efecto el Pacto Andino fue creado a través de la firma del Acuerdo de Cartagena. En este sentido es importante tener presente, que el Pacto Andino es un acuerdo de integración regional que se enmarca dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), bajo la modalidad de acuerdo de alcance parcial.

⁴⁵ Larco Drouilly, Mariano. Cumbre Sindical Andina 2002 – 2003. p.8. Documento electrónico.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

promoción del proceso de industrialización; la cooperación en materia de integración física y transfronteriza.⁴⁶

Con los instrumentos plenamente establecidos se garantizaba que los países miembros tenían que ir realizando la eliminación de aranceles para así construir una zona de libre comercio, e ir armonizando las políticas de cada país para lograr un buen funcionamiento en el intercambio comercial y fronterizo. Entre los años 1969 y 1971 el comercio intra-regional creció cerca del 25%. Sin embargo durante la década de los años 70, se presentaría una parálisis, la cual generó grandes dificultades para superar los desacuerdos de las estructuras productivas y las políticas económicas de los países miembros.⁴⁷

Para superar tales inconvenientes, se realizaron varias propuestas para modificar el Acuerdo de Cartagena, así como el protocolo de Quito suscrito en 1987 y que entro en vigor en el año de 1988. Lo anterior supuso un relanzamiento del Grupo Andino, dotándolo de una nueva estructura institucional, reformando y desarrollando sus ámbitos de acción en aspectos de carácter social, ambiental, comunicaciones, así como servicios de integración fronteriza y física entre otros. De esta forma se puede afirmar que las modificaciones propuestas se presentaron para brindar una mayor cercanía entre los países miembros y garantizar un mejor funcionamiento en la estructura del Acuerdo para obtener mejores beneficios dentro de la comunidad.

Después de realizado el relanzamiento, los presidentes andinos adoptaron el Diseño Estratégico para la Reorientación del Grupo Andino; el mismo planteaba dos metas básicas, en primer lugar la consolidación del espacio económico andino y en segundo lugar la articulación del Grupo Andino en el ámbito internacional. Como consecuencia los países de Bolivia, Colombia y Venezuela finalizaron la apertura de sus mercados en septiembre de 1992, mientras que Ecuador terminaría con el mismo proceso en enero de 1993; periodo a partir del cual, se puede hablar de la existencia de una Zona de Libre Comercio entre los 4 países. Los mismos países, aprobarían finalmente el Arancel Externo Común Andino el 26 de noviembre de 1994, entrando en vigor este el 1 de febrero de 1995, constituyéndose de esta forma la Unión Aduanera.

Bajo este entorno las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela avanzaron rápidamente hacia la construcción de un espacio económico integrado, con características iniciales de unión aduanera. En la actualidad se ha completado la zona de libre comercio y se cuenta con un arancel externo común que abarca más del 90% del universo arancelario. El mercado binacional, se ha ido perfeccionando con el pasar de los años, a través de esfuerzos mancomunados que han logrado la apertura e integración de sectores tales como el de servicios y la progresiva eliminación de ciertas restricciones a la movilidad de los factores productivos.

De esta forma, el proceso de integración colombo-venezolano, se ha convertido en un instrumento clave para apoyar el replanteamiento de los modelos de desarrollo que han

⁴⁶ García García, Luisa María. La Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur: Hacia el Mercado Regional Sudamericano. 2005. p.1. Documento Electrónico.

⁴⁷ García García, Luisa María. La Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur: Hacia el Mercado Regional Sudamericano. 2005. p.1. Documento Electrónico.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

tenido lugar al interior de las economías de ambos países, como consecuencia directa del alto grado de dependencia económica que poseen estas dos naciones.

Dentro del conjunto de avances y logros conquistados en el proceso de integración Colombo-venezolana se encuestan:

- Programa de Liberación

A través de este programa se lograron eliminar en 1992, totalmente los aranceles y las restricciones no arancelarias para las exportaciones recíprocas, incluyendo aquellos productos que se encontraban en la lista de excepciones. Colombia retiraría a finales de 1992 ocho ítems en total, dentro de los que se incluían aceites y grasas, las cuales mantienen sus respectivas listas. Por su parte, la restricción voluntaria a las exportaciones de productos siderúrgicos se redujo a sólo 60 productos, los cuales tenían el carácter de sensibles, quedando los mismos sin cuota a partir del mes de abril de 1993.

- Arancel Externo

De acuerdo con los compromisos adquiridos, para definir una estructura arancelaria común, que sirva como base para la conformación de la Unión Aduanera Andina; se definió durante 1992 un arancel común para el 92,6% del universo arancelario⁴⁸. Las principales diferencias se encuentran en bienes de capital y material de transporte, productos químicos, textiles y productos agropecuarios; en términos generales el mercado binacional, ha quedado protegido.

- Armonización de Políticas

Para la regulación del libre comercio, se cuentan con las siguientes normas o principios de armonización, las cuales constituyen normas subregionales aplicables a la relación binacional, así como a los acuerdos bilaterales:

- Eliminación de Franquicias Arancelarias. Decreto 282 de 1991.
- Normas de Origen. Decreto 293 de 1991.
- Normas para corregir las distorsiones en la competencia generadas por dumping o subsidios. Decreto 283 de 1991.
- Normas para corregir distorsiones en la competencia por restricciones a las exportaciones. Decreto 284 de 1991.
- Normas para corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas restrictivas de la libre competencia. Decreto 285 de 1991.
- Normas especiales para el libre intercambio y aranceles en ciertos sectores:
 - a. Automotor. Decreto 298 de 1991.
 - b. Siderúrgico. Decreto 299 de 1991.
 - c. Metalmecánico. Decreto 296 de 1991.
 - d. Petroquímico. Decreto 296 de 1991.
- Reconocimiento recíproco de los registros nacionales para la comercialización de insumos agrícolas (plaguicidas y fertilizantes químicos).

⁴⁸ Nota: se tomaron como base 6201 ítems a 8 dígitos de la Nomenclatura Nandina.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- Creación del comité binacional normalización y certificación para enfrentar los problemas que se presentan en el intercambio comercial, así como para permitir el desarrollo de normas armonizadas entre los dos países.
- Liberalización de Servicios e Inversiones y Transferencia de Tecnología.

En esta materia se cuentan con los siguientes acuerdos:

- Transporte por carretera. Decreto 257 de 1990.
- Integración del transporte aéreo. Decreto 295 de 1990. Para el caso binacional se concreto un acuerdo en Julio de 1992 que permite el derecho de quinta liberal hacia terceros países. Este es el derecho de embarcar pasajeros, carga en un país distinto del de origen del transportador, con destino a otro país, también diferente de su origen, dentro o fuera de la subregión.
- Libertad de acceso a carga originada y destinada por vía marítima dentro de la subregión. Decreto 288 de 1991.
- Transporte internacional de pasajeros por carretera. Decreto 289 de 1991.
- Régimen de propiedad intelectual. Decreto 313 de 1992.
- Régimen uniforme para empresas multinacionales andinas. Decreto 292 de 1991.
- Coordinación de esfuerzos binacionales con miras a formalizar un convenio de propiedad industrial, que establezca normas destinadas a facilitar y estimular los flujos comerciales entre los dos países. Acciones conjuntas para controlar el tráfico de mercancías piratas y falsificadas y para crear un mecanismo de intercambio de información que permita proteger marcas notorias.

El 22 de abril de 2006 Venezuela estableció la denuncia del Acuerdo de Cartagena y el 9 de agosto del mismo años, suscribiría con los países miembros de la CAN un memorando de entendimiento por medio del cual se concertaba dar plena vigencia a las ventajas comerciales recibidas y concedidas de conformidad con el programa de liberación de la subregión andina, el cual debe conservarse entre las partes, por lo señalado en el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena.⁴⁹ Con la denuncia del Acuerdo las ventajas de intercambio, entre los países miembros, aun son mantenidas por un periodo de cinco años, el cual a de finalizar el próximo 2011.

Las Relaciones Comerciales Colombo-Venezolanas

Tal y como ya se ha documentado, las relaciones comerciales colombo-venezolanas han presentado momentos de auge y crisis, derivados todos estos, del entorno geopolítico en el que se han desarrollado las mismas. Sin embargo, hasta hace algún par de años, Venezuela era el principal destino de las explotaciones industriales de Colombia,

⁴⁹ Artículo 35 del Acuerdo de Cartagena: El país miembro que desee denunciar este Acuerdo deberá denunciarlo ante la Comisión. Desde ese momento cesarán para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia. El paso indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por decisión de la comisión y a petición del país miembro interesado

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

superando en aproximadamente dos y medias veces el valor de las manufacturas exportadas a Estados Unidos. Por esta razón cobra gran importancia la búsqueda de un acuerdo que provea el marco jurídico para proteger y salvaguardar este mercado.⁵⁰

En términos generales, las exportaciones colombianas a Venezuela, presentaron un incremento importante durante el periodo de tiempo comprendido entre los años 1999 al 2001; cumpliendo de esta forma con un dinamismo positivo, el cual se vera interrumpido en los años posteriores, como consecuencia directa de la desaceleración económica y de los problemas de las economías latinoamericanas en especial. Por otra parte, el comportamiento de las importaciones hechas desde Venezuela, ha presentado un repunte positivo en diversos sectores económicos. Es importante destacar que el dinamismo comercial, se mantuvo pese a la caída de los precios, y que los balances finales tanto de exportaciones como de importaciones, fueron positivos luego de superar dichas dificultades.

Para conocer más a fondo las relaciones comerciales colombo-venezolanas, es imperativo remontarse al momento en que Venezuela entra a formar parte del proceso de integración subregional. A partir de este momento se logran distinguir dos etapas expansivas de comercio binacional, las cuales finalizaran con etapas de crisis y estancamiento en el comercio de ambos países. La primera fase expansiva se presenta entre 1973 y 1982, periodo en el que el comercio binacional creció rápidamente, y que se vio favorecido por el esquema de integración, por las bonanzas de precios e ingresos que registraron las dos economías, con sus principales productos de exportación. En este periodo de crecimiento económico continuo a ambos lados de la frontera y de relativa apertura comercial, las cifras del comercio bilateral presentaron un importante crecimiento, manteniendo niveles estables y próximos en ambas direcciones.⁵¹

La estructura comercial adoptada durante este periodo, acentuaba la inserción de Venezuela y favorecida a la inserción comercial de Colombia, en el panorama económico mundial. Esta primera fase concluye en paralelo, con la terminación de la bonanza cafetera y petrolera, con las crisis ocurridas en el seno de cada uno de los países y con la crisis de la deuda de las economías latinoamericanas, lo que conduce a la adopción de políticas comerciales restrictivas y a la aplicación de controles cambiarios en ambos países, a fin de evitar los incidentes vividos.⁵²

Con lo anterior, los países se vieron obligados a aplicar las medidas necesarias para proteger el respectivo mercado interno, brindar una mayor seguridad a los habitantes, brindar a las economías mayor estabilidad, proveer a la población de los productos básicos y obtener ganancias para la nación. En esta primera etapa de crecimiento, se observan varios favores que permiten explicar el crecimiento del comercio bilateral; entre los mismos se destacan: el impulso de los ingresos, la ampliación de la demanda

⁵⁰ Chiape de la Villa, María Luisa. Comercio Bilateral. Revista Coyuntura Venezuela Economía y Comercio. No. 14. Noviembre de 2008. p.36.

⁵¹ Ramírez, Socorro y Hernández, Miguel Ángel. La Integración con Venezuela en el Comercio Exterior Colombiano: una Lectura de la Experiencia. En la vecindad colombo-venezolana imágenes y realidades. Grupo Académico Colombia, Venezuela. Universidad Central de Venezuela. 2003. p.297.

⁵² Ramírez, Socorro y Hernández, Miguel Ángel. La Integración con Venezuela en el Comercio Exterior Colombiano: una Lectura de la Experiencia. En la vecindad colombo-venezolana imágenes y realidades. Grupo Académico Colombia, Venezuela. Universidad Central de Venezuela. 2003. p.297.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

por el sector externo y el auge de los ingresos origina por los precios de los principales productos de exportación.

A esta primera etapa de crecimiento, le sigue una fase de estancamiento que inicia a comienzo de la década de los ochenta, cuando terminan las bonanzas externas en cada uno de los países, iniciando un periodo recesivo, el cual se hará evidente y se recrudecerá con la llamada crisis de la deuda; este periodo se extiende hasta 1991, periodo en el que se impondrá la liberalización comercial de los países andinos, acelerando el proceso de integración de los mismos. En el periodo previo a la apertura económica, el comercio binacional, vivió una situación de estancamiento; lo anterior se debió en primer lugar, a la caída de los ingresos de las exportaciones tradicionales, tal y como ya se ha mencionado, y en segundo lugar a la crisis económica que ambos enfrentaron en la primera mitad de los años 80.

La segunda etapa expansiva corresponde al periodo, en el que han tenido vigencia las políticas de liberalización y ajuste estructural en los dos países, y en particular, el afianzamiento relativo del comercio bilateral, con base en una mayor decisión tanto pública como privada a favor de la integración. Durante esta segunda fase de crecimiento, se han afianzado y fortalecido las relaciones económicas bilaterales en campos tales como, el comercio, la inversión, y las reestructuraciones productivas complementarias de las grandes empresas extranjeras. En los primeros años del decenio de 1990, el escenario fue propicio para el crecimiento del comercio recíproco, al funcionar de manera simultánea los procesos de liberalización comercial y de fortalecimiento institucional de la Comunidad Andina⁵³.

En términos generales se puede establecer que durante esta segunda fase de expansión, el comercio registro un balance positivo, especialmente durante el periodo 1993-1997, impulsado de manera prioritaria por el comercio en el campo intraindustrial; hecho que contrasta con lo ocurrido a partir de 1999, en donde los flujos comerciales, han tendido a mantener un desarrollo asimétrico a favor de Colombia, retornando hacia un comercio más de tipo interindustrial.

Con lo anteriormente expuesto, queda claro el avance comercial alcanzado entre los dos países, permitiendo de esta forma, poder establecer y analizar el comportamiento de los flujos y las relaciones comerciales, durante los siguientes años. De la misma manera, se puede concluir que durante los primeros años de la década pasada, el dinamismo de las exportaciones industriales colombianas, logra adquirir un papel importante dentro de los mercados andinos, especialmente en Venezuela, el cual se ha de consolidar como el principal destino de las exportaciones industriales de Colombia, durante el periodo 2000-2002.

La posterior caída de las exportaciones en 1999, debido a la fuerte crisis económica vivida en Colombia, Ecuador y Venezuela, sería ampliamente repuntada durante los años siguientes, gracias a los afectos de los altos precios del petróleo, al aumento en la

⁵³ Ramírez, Socorro y Hernández, Miguel Ángel. La Integración con Venezuela en el Comercio Exterior Colombiano: una Lectura de la Experiencia. En la vecindad colombo-venezolana imágenes y realidades. Grupo Académico Colombia, Venezuela. Universidad Central de Venezuela. 2003. p.298-299.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

capacidad de la demanda venezolana y a la revaluación de la moneda de este país. En efecto, la devolución del peso, frente a las utilidades de otros países, terminaría por favorecer el fuerte crecimiento de las exportaciones a estos mercados, lo que permitiría aminorar la disminución de las exportaciones de manufacturas colombianas hacia Venezuela, tras la crisis de 1999.

En contraste con la recuperación de los años anteriores, durante el 2002, el comercio entre los dos países mostró una disminución, la cual se explica principalmente por la disminución en un 35,4% de las exportaciones colombianas, hacia el mercado venezolano. Sin embargo al final del periodo, la balanza comercial fue superavitaria para Colombia con un saldo cercano a los 378,9 millones de dólares; lo cual sería posible gracias a que durante los primeros meses del año, las exportaciones colombianas superarían en exceso al volumen de las importaciones, con lo cual se logra un alto superávit al inicio del periodo, hecho que su vez se logra, por la devolución progresiva de la moneda venezolana, la crisis del vecino país, y los constantes problemas en materia de transporte⁵⁴.

El Problema Fronterizo Entre Colombia y Venezuela

El problema fronterizo es un tema de gran importancia para las relaciones colombo-venezolanas, pues el mismo, se ha visto enmarcado en diferentes ámbitos o momentos, tanto de crisis como de fortalecimiento de las relaciones. Por su parte, las relaciones fronterizas bilaterales suelen ser complejas debido a la presencia de diferentes factores sociales, económicos y culturales que inciden de forma directa sobre el comportamiento de cada uno de los mercados.

La frontera colombo-venezolana se encuentra interconecta en cinco puntos principales: Guajira, Perijá-Cesar-Sur del Lago de Maracaibo, Apure-Arauca, Táchira-Norte de Santander y Vichada-Guaina-Estado Amazonas⁵⁵. Los anteriores puntos de intersección entre los dos países son las zonas donde el comercio tiene un gran dinamismo y los flujos comerciales son de carácter permanente. Sin embargo, su dinámica local suele concentrarse en ciudades como, Cúcuta, Ureña y San Antonio, como ejes urbanos del flujo comercial de una zona caracterizada por una intensa interacción. Por otra parte, su plataforma comercial está determinada por las fluctuaciones de la tasa de cambio, el entorno político y las variaciones en el comercio local y subregional. Así mismo, no se debe dejar de lado, el comercio formal protegido por los acuerdos y la legislación de la Comunidad Andina de Naciones.⁵⁶

A fin de prevenir los problemas fronterizos al interior de la CAN, se creó la Zona de Integración Fronteriza (ZIF), donde los países, por consenso, debían iniciar proyectos y planes conjuntos de desarrollo a nivel local en territorios con determinadas

⁵⁴ Boletín de Comercio Exterior, DIAN. Evolución del Comercio Exterior y del Recaudo de Tributos Externos de Colombia. Enero-Diciembre de 2002. 2003. p.2.

⁵⁵ Nepomuceno, Rodríguez Juan. Integración binacional Colombia Venezuela y desarrollo regional fronterizo de cooperación en la micro región binacional estado Táchira (Venezuela) / Departamento Norte de Santander (Colombia). 1997-1998.p.44

⁵⁶ Jiménez Aguilar, Carlos Manuel. La frontera colombo-venezolana: una sola región en una encrucijada entre dos estados. Diciembre de 2008. p.261

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

características. Desde el momento mismo, de la firma del Acuerdo de Cartagena, en 1969, los gobiernos andinos reconocieron la importancia de una acción común frente a las zonas de frontera compartidas. De ahí que el acuerdo estableciera que los países miembros debían impulsar el desarrollo integral de las regiones e incorporarlas de manera efectiva a las economías nacionales y al potencial de la comunidad andina.⁵⁷

Durante los primeros veinte años, los propósitos determinados no se llevaron a cabo, para ello, fue necesario que desde la frontera y desde las experiencias nacionales y binacionales surgieran precisiones e iniciativas concretas que ayudaron al logro de los cometidos previamente establecidos. Las ZIF, se crearon para plantear esquemas de estructuración que permitieran actualizar las relaciones de vecindad entre ambos países. De forma particular, en el caso colombo-venezolano, las comisiones binacionales se han encargado de discutir de manera específica los temas del conflicto en la frontera, el contrabando, y las diferentes actividades ilícitas presentes en la zona.

Son tantas las circunstancias que unen a Colombia y Venezuela, que estas deben hacer que la integración, parezca un asunto natural entre las dos naciones. De esta forma, los dos países han tenido que compartir territorio, cultura y diferentes costumbres que hacen que el lazo de hermandad conviva permanentemente entre los pueblos; cobrando mayor notoriedad en las zonas de frontera.⁵⁸ En este ambiente, las relaciones comerciales que han sostenido los dos países y los beneficios que han alcanzado en materia de integración económica, permiten comprender las barreras que se han tenido que superar para llegar a ello. En primer lugar, se han debido superar las relaciones políticas conflictivas que se vivieron durante los años ochenta, noventa, y comienzos del presente siglo, y que aun hoy en día, se hacen latentes y cobran fuerza; así como todas aquellas controversias derivadas especialmente por los problemas de la delimitación fronteriza en temas tales como: las aguas marinas y submarinas, y la seguridad de la frontera terrestre.

4.3 Relaciones Colombo – venezolanas. 2002 – 2009

El presente apartado busca asentar y analizar en un plano práctico la evolución de las relaciones comerciales sostenidas entre Colombia y Venezuela, teniendo en cuenta, como variable determinante, el intercambio bilateral y los sectores en donde se presentan aumentos o disminuciones importantes en el flujo de las exportaciones e importaciones, de estas dos naciones.

El primer aspecto a resaltar, y que llama especialmente la atención, es la tendencia creciente que presentaron los flujos comerciales, durante el periodo de tiempo comprendido entre los años 2000-2006; en donde las exportaciones venezolanas se incrementaría en un 12,9% anual, en contraste con el valor alcanzado por Colombia, el cual se sitúa en el 10,8%⁵⁹.

⁵⁷ Ramírez, Socorro. Las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) avances y retrocesos. Mayo de 2005. Revista sobre fronteras e integración No. 18.p.8

⁵⁸ Gómez Restrepo, Carlos. Las relaciones colombo-venezolanas: presente y perspectivas de la integración andina. En Colombia y Venezuela en los nuevos ejes de integración fronteriza.2008.p.15

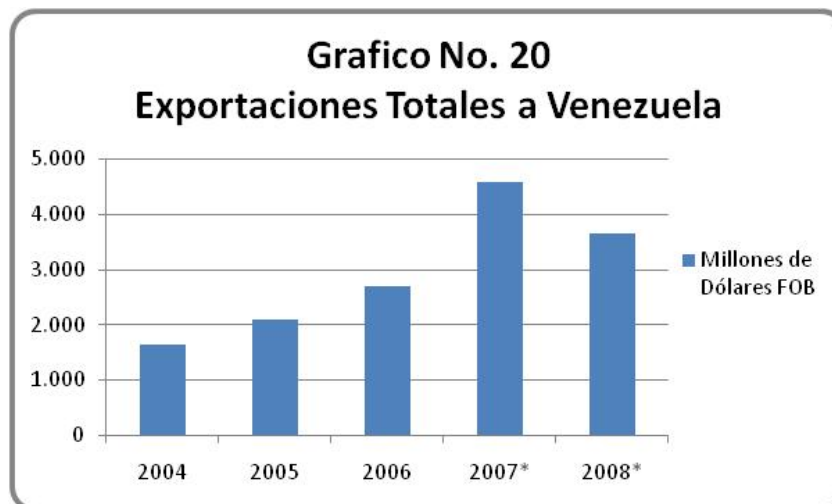
⁵⁹ Oficina de Estudios Económicos. Relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela. P.1.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Dentro del conjunto de características que van a determinar el comportamiento de las relaciones comerciales entre los dos países, cabe resaltar en primer lugar, los diversos avances presentados en las relaciones binacionales, en donde gracias a la cumbre del G-15⁶⁰; fue posible un nuevo acercamiento entre los presidentes Álvaro Uribe Vélez y Hugo Chávez Frías, hecho que permitió la concertación de una agenda en donde se incluyeron temas del intercambio comercial y energético. En la rueda de negocios realizada en la Isla Margarita, se propuso el proyecto de la construcción del gasoducto de la Guajira, el cual permitiría estrechar los lazos ya existentes entre las dos naciones.

Como consecuencia de todo lo anterior, a lo largo del 2004 se presentó un incremento en el intercambio comercial bilateral, reportando una cifra de 2.633 millones de dólares para el mismo año en mención. Este comportamiento positivo, se mantuvo a la largo del 2005, en donde el intercambio comercial, llegó a ser 3.344 millones de dólares, de los cuales 1.163 millones de dólares provinieron de las exportaciones de productos venezolanos hacia Colombia, lo que significo un aumento del 12% respecto al año anterior, y 2.181 millones de dólares de exportaciones colombianas, lo que represento un aumento cercano al 36% respecto al año 2004.⁶¹

En cuanto a las exportaciones totales hechas por Colombia hacia Venezuela, el balance fue positivo, impulsado especialmente por el crecimiento alcanzado entre los años 2004 al 2007, el cual se ubico en el 42,7%; obteniendo una mayor participación a lo largo del 2007, en donde el valor de las exportaciones fue de 4.592 millones de dólares. En contraste con lo anterior, durante el 2008 se presentaría un decrecimiento en el valor de las exportaciones debido a las medidas adoptadas por Venezuela en materia de procedimiento aduanero, hecho que generaría trabas e inconvenientes al comercio bilateral.



Fuente: Síntesis de coyuntura. Dirección de políticas sectoriales. Relaciones Comerciales Colombia/Región Capital Venezuela. Mayo 2008.

**Cifras provisionales*

⁶⁰ El G-15, se creó en 1989 en la cumbre de los países no alineados en Belgrado y está integrado por: Argelia, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Egipto, Jamaica, la India, Indonesia, Irán, Malasia, México, Nigeria, Perú, Senegal, Sri Lanka, Venezuela y Zimbabue.

⁶¹ Banco Provincial. Relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela. Documento electrónico.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Como se logra apreciar en el grafico anterior, la dinámica comercial entre los dos países se logra mantener pese a las medidas adoptadas por Venezuela y tras el retiro de esta misma de la CAN en el 2006. Lo anterior es posible, gracias a la importancia que representa el mercado colombiano para Venezuela, ya que Colombia es un proveedor de productos básicos para el vecino país. Bajo estas condiciones, es importante conocer que sectores repuntan en el comportamiento del comercio bilateral; dentro de los ellos sobresale el sector automotriz, el cual durante el periodo 2004-2007 cumplió con un balance positivo, al pasar de 263,8 millones de dólares en el 2004 a 874,2 millones de dólares al final del periodo. Como era de esperar en el 2008 el comportamiento de los flujos comerciales fue negativo, como consecuencia directa de las medidas adoptadas por Venezuela, en cuanto a las cuotas establecidas en el sector automotor. Esta tendencia decreciente en el flujo comercial del sector automotor, se mantiene a lo largo del 2009 y se recrudece en el presente año, debido a las difíciles relaciones entre los gobiernos de Bogotá y Caracas, hecho que ha ocasionado un cese casi completo de las exportaciones del sector automotor colombiano hacia el mercado venezolano.

Otro sector de gran importancia dentro del comercio bilateral, es el correspondiente al de Cosméticos, productos de aseo y tocador, el cual presenta un comportamiento positivo en el periodo de tiempo analizado. A lo largo del 2004 el conjunto de bienes exportados desde Colombia a Venezuela pertenecientes a este sector, ascendía a la cifra de 51 millones de dólares, hecho que contrasta sorprendentemente con los casi 160 millones de dólares conseguidos durante el 2007. Es importante comprender, que la gran mayoría de sectores económicos, que tradicionalmente suelen exportar sus bienes hacia el mercado venezolano, han presentado tendencias decrecientes a lo largo del 2008, 2009 y especialmente durante el 2010, como consecuencia directa del recrudecimiento de las relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela. Por su parte el sector analizado (cosméticos, productos de aseo y tocador), no se salva a esta regla.

Un tercer sector de gran importancia dentro del conjunto de bienes exportados hacia el mercado venezolano, lo representa, el sector de las confecciones. Al igual que los dos sectores analizados hasta el momento, este, presenta un comportamiento positivo, durante gran parte de los primeros años de la década pasada, al incrementar el valor de sus exportaciones de 121,8 millones de dólares durante el 2004 a 842 millones de dólares al final del 2007. A lo largo del 2008 y debido a las diferentes normas establecidas por Venezuela, para la importación de estas mercancías, el flujo comercial de este sector, experimentaría un descenso en el valor de sus exportaciones, como consecuencia de las trabas derivadas de la nueva documentación exigida. En efecto la tendencia se mantendrá para los años 2009 y 2010.

Si bien el comportamiento absoluto de las exportaciones a Venezuela durante los primeros ocho meses del 2008, ascendió a 3.640 millones de dólares, la tasa de crecimiento de esta misma variable ha venido cayendo a partir de diciembre de 2007, debido a las restricciones de tipo administrativo impuestas por Venezuela para acceder a las divisas de CADIVI (Comisión de Administración de Divisas).⁶² Lo anterior comienza a constituir un verdadero problema para el exportador colombiano, ya que

⁶² Chiappe de Villa, Maria Luisa. Comercio Bilateral. p.36

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

este no recibía el pago oportuno de las dividas producto de la exportación, generando esto, una disminución en la dinámica comercial entre los dos países.

Este tema representa un gran valor para la comprensión de las relaciones comerciales binacionales, ya que al originarse tales inconvenientes, el impulso de las exportaciones se disminuye por las medidas adoptadas por Venezuela, pues según cifras extraoficiales a 2008, el valor de las exportaciones que ya se realizaron, que ya fueron aprobadas las divisas, pero que no han sido canceladas a los empresarios colombianos, superaba los 1.000 millones de dólares. El jefe de estudios económicos de la cámara de comercio colombo-venezolana indico, que debido a la mayor demanda de dólares, las solicitudes de la moneda extranjera en Venezuela, alcanzan los 260 millones de dólares diarios, lo que rebasa la capacidad logística de CADIVI, para atender los pagos de manera oportuna.⁶³.

De la misma manera, el funcionario resalto, que parte de la problemática en materia de pagos y baja disponibilidad de dólares, obedece a que muchas de las divisas con las que cuenta Venezuela, suelen ser destinadas al gasto social, quedándose en fondos esterilizados en el exterior, los cuales no alcanzan a llegar de manera oportuna al país, a fin de estar disponibles para los importadores, de allí las dificultades para acceder al dólar preferencial en Venezuela.

A si, y como es importante conocer el comportamiento de las exportaciones hechas por Colombia al mercado venezolano, igualmente es importante conocer el comportamiento de las importaciones originarias de este mercado; logrando de esta forma establecer y entender el dinamismo del comercio entre estas dos naciones. En cuanto al comportamiento de esta variable, se puede establecer que el dinamismo presentado por la misma, fue positivo hasta el 2006, año en que Venezuela denuncia el Acuerdo de Cartagena, retirándose formalmente de la CAN.



Fuente: Síntesis de coyuntura. Dirección de políticas sectoriales. Relaciones Comerciales Colombia/Región Capital Venezuela. Mayo 2008.
**Cifras provisionales*

⁶³ Cobrarle a Venezuela es un lío. Lo de Hoy.com. 2008. p.1. Documento electrónico

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Dentro del conjunto de bienes importados desde Venezuela, sobresalen: el propileno, productos laminados de hierro, productos mineros, lubricantes y productos químicos y farmacéuticos. El mercado del propileno, mostró un comportamiento positivo durante el periodo de tiempo 2004-2006 al pasar de 111 millones de dólares a 164,6 millones de dólares al final de periodo. Por su parte, el grupo de productos pertenecientes a los laminados del hierro, presentarían un comportamiento bastante particular, al presentar comportamientos positivos y crecientes durante los primeros años de la década, para posteriormente ver como su tasa de crecimiento y el valor de sus importaciones en términos absolutos disminuía, tras el retiro de Venezuela de la CAN; hecho que ocasionaría que el dinamismo comercial no se mantuviera, impactando negativamente a Venezuela, pues Colombia tradicionalmente no suele mantener un alto flujo de importaciones de este producto, desde el mercado del vecino país. Lo anterior es resumido en el cuadro que se presenta a continuación.

Cuadro No. 44			
Principales Productos Importados por Colombia desde Venezuela. Periodo 2004-2006			
Producto	2006*	2007*	2008*
Propileno	111	124	164,6
Gasoils	37	37	120,4
Productos laminados de hierro	53	63	41,3

Fuente: Cámara de Comercio Colombo-venezolana. Coyuntura Venezuela Economía y Comercio. Comercio Bilateral. 2006-2007.p.31 y 40

** Cifras en millones de dólares*

Posterior a 2006, el grupo de productos que presenta un mayor dinamismo en el componente de las importaciones realizadas por Colombia desde Venezuela son: los productos mineros, lubricantes y los productos químicos y farmacéuticos. El cuadro que se presenta a continuación presenta el comportamiento de estos flujos desde el año 2006 hasta el 2008.

Cuadro No. 45			
Principales Productos Importados por Colombia desde Venezuela. Periodo 2006-2008			
Producto	2006*	2007*	2008*
Productos Mineros	409,1	398,1	420
Lubricantes	47,6	27,4	12,4
Productos Químicos y Farmacéuticos	318,2	220,2	196,3

Fuente: Cámara de Comercio Colombo-venezolana. Coyuntura Venezuela Economía y Comercio. Comercio Bilateral. 2006-2007.p.31 y 40

** Cifras en millones de dólares*

Como se logra apreciar en la anterior tabla, el balance de los productos allí consignados no es positivo, exceptuando los productos mineros los cuales presentaron un leve incremento durante el periodo de tiempo representado en la misma. Este decrecimiento en los flujos comerciales de los lubricantes y los productos químicos y farmacéuticos se debió especialmente a la reducción de la demanda Colombiana. Igualmente no se debe

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

dejar a un lado, que gran parte de la disminución del flujo de las importaciones colombianas desde Venezuela, se debió a las políticas adoptados por el gobierno de este país, las cuales planteaban la búsqueda de mercados alternativos para sus productos.

Para comprender un poco más a profundidad el caso de las relaciones comerciales Colombo-venezolanas, es de gran ayuda utilizar la teoría de la interdependencia compleja, como un instrumento que hará posible comprender las relaciones de interdependencia entre ambos países. La relación comercial entre ambos países, se traduce con el tiempo, tanto en beneficios como en costos para cada uno de ellos. Es así como en el caso de presentarse situaciones de cambio o un conflicto político, estos mismos pueden llegar a generar altos costos para uno u otro país.

En el caso de Colombia, los costos corresponderían al tiempo que pasaría desde el momento de una ruptura comercial, hasta el momento en el que se encuentre un país para reemplazar a un mercado como el venezolano. La dinámica comercial con este país es tan importante, que como lo afirma María Luisa Chiappe: “Venezuela y la CAN son insustituibles debido a que Colombia y Venezuela son los protagonistas de este escenario, con el registro de casi la mitad del comercio andino, Venezuela es el principal comprador y Colombia el principal vendedor.”⁶⁴

El modelo teórico de la interdependencia compleja, imprime de forma relevante la búsqueda de integración con otros estados para encontrar grandes beneficios y requiere de gran interés, por parte de los gobiernos centrales para iniciar los lazos de intercambio. De esta forma, cuanto más cerca se encuentre una situación de interdependencia compleja, será más probable que los resultados de la negociación política se vean afectados por las relaciones transnacionales.⁶⁵

Un último aspecto a estudiar en el manejo de las relaciones comerciales entre los dos países, es el referente a las políticas comerciales asumidas por Colombia en los últimos años. El país a establecido como objetivo básico de su política, el inicio de procesos de integración con otros países, con lo cual, busca obtener beneficios derivados del intercambio comercial con sus nuevos socios.

De esta forma, los procesos de integración son un punto de gran relevancia en la política comercial, ya que estos brindan un gran dinamismo a la economía de los países. La política comercial de Colombia, no debe limitarse a la liberación comercial o al establecimiento de instrumentos de fomento a las exportaciones. Debe al mismo tiempo, buscar el camino hacia la apertura y la desregulación de los mercados de capitales y de servicios; por lo anterior, la política comercial, deberá estar acompañada de aumentos en la competitividad que permitan, a su vez, ampliar, sostener e incrementar la participación de la capacidad productiva nacional en la producción mundial.⁶⁶

Colombia a concedido trato de franquicia arancelaria a todas las importaciones procedentes de Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela, porque se mantienen las ventajas

⁶⁴ Chiappe, María Luisa. El Reto es Trabajar Conjuntamente y con Visión a Largo Plazo. *En Venezuela Hoy*. 2008. p.31

⁶⁵ Keohane y Nye. Realismo e Interdependencia Compleja. P.52

⁶⁶ Presidencia de la Republica de Colombia. “Política Comercial”. 2002. p.1

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

recibidas y otorgadas de conformidad con el programa de liberación de la subregión, durante los cinco años siguientes a la denuncia presentada por Venezuela, siempre y cuando se cumplan con los criterios de origen.

Desde que Hugo Chávez asumió la presidencia de Venezuela, en 1999, decidió implementar una política comercial basada en el desarrollo endógeno, con lo que se buscaba dar mayor relevancia a la industria venezolana. En el periodo 2001-2007, señalan que el gobierno de Venezuela implementó como política estatal, promover la integración de América Latina y el Caribe, así como la diversificación y consolidación de sus relaciones internacionales. Según las autoridades venezolanas, la nueva directriz de la política comercial venezolana, busca que el país mejore y diversifique su oferta exportable, ya que la sostenibilidad del crecimiento económico y social, exige contar con fuentes de desarrollo distintas al petróleo y para ello, se busca la promoción de sectores como la agricultura, industria y servicios.⁶⁷

Con lo anterior queda claro que la política comercial venezolana busca establecer acuerdos de integración y busca consolidar la promoción de los diferentes sectores. De esta forma, la visión que tiene el gobierno de Hugo Chávez, respecto al proyecto de la revolución bolivariana, busca implementar los siguientes objetivos de acuerdo al plan estratégico de Comercio Exterior:

- Fortalecer el marco legal e institucional de apoyo a las exportaciones no tradicionales.
- Promover el desarrollo de sectores y regiones geográficas considerados como prioritarios por el ejecutivo.
- Ampliar sostenidamente el número de pequeñas y medias empresas exportadoras.
- Incrementar el número de mercados destino de las exportaciones venezolanas.
- Contribuir a mejorar la balanza comercial de sectores con potencial de exportación de bienes y servicios no tradicionales.
- Concretar el ingreso de Venezuela como miembro asociado del MERCOSUR.
- Estimular el intercambio comercial y las alianzas internacionales en el marco de la Cooperación sur-sur y este-sur.

En cuanto a la política comercial venezolana, no se puede dejar de lado, el régimen de control de cambios impuesto durante el 2003 por el gobierno y el cual es aplicado por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Según fuentes oficiales del gobierno venezolano, la medida fue tomada para realizar un control a la inflación y así, brindar facilidades a la población de escasos recursos. Según las autoridades de CADIVI, un control de cambio es un instrumento de política cambiaria que permite regular la compra y venta de divisas en un país de manera oficial. De esta forma, se le facilitan las labores al gobierno, para que intervenga el mercado cambiario y controle las entradas y salidas de capital.

⁶⁷ Legiscomex. “Política Comercial”. 2008. p.1.

CAPITULO 5: IMPACTO SOCIOECONOMICO DE LOS PROBLEMAS EN FRONTERA

El comportamiento de las relaciones colombo-venezolanas, ha estado enmarcado por un intermitente flujo de tensiones y amenazas de enfrentamiento bélico a lo largo de toda su historia. Por esta razón, el presente capítulo busca realizar una aproximación de los hechos que han determinado y direccionado el flujo de las relaciones binacionales, permitiendo de esta forma, poder comprender no solo la evolución de las mismas, sino el panorama actual en el que estas se hallan.

Es así, como en primer lugar se abordara el tema de los aspectos netamente económicos, en el que se analizara con especial detenimiento el comportamiento de la tasa de cambio. Lo anterior obedece a la existencia en las zonas de frontera de un tipo de cambio paralelo, que como se podrá explicar más adelante, constituye el eje central del flujo comercial en dichas zonas; apartado este, del comercio internacional formal determinado por el flujo de las importaciones y exportaciones, así como las inversiones en moneda extranjera que se hagan a ambos lados de la línea de frontera.

Los estrictos controles en materia de política cambiaria en Venezuela, en contraste con la libre circulación de dólares en las ciudades de frontera colombianas, han dado origen a un tipo de cambio paralelo entre el Peso colombiano y el Bolívar Fuerte venezolano, que determinan el comportamiento comercial de las zonas fronterizas. Este hecho en particular, ha permitido la creación de un importante flujo comercial, el cual se aparta de las estadísticas del comercio internacional, pues dadas sus características, patrones de compra y de venta, así como medios y formas de pago, suele ser considerado en la gran mayoría de las ocasiones como ventas nacionales. Es por esta razón que al analizar el comportamiento de la tasa de cambio entre Colombia y Venezuela, se deberá prestar atención, tanto a la tasa de cambio oficial que rige el comportamiento de exportaciones e importaciones; como al tipo de cambio paralelo el cual es el determinante de los flujos comerciales fronterizos.

Una vez abordado el tema de la tasa de cambio, se procederá a analizar la actual situación en el que se hallan gran parte de los exportadores colombianos, cuyo destino de las mercancías fue Venezuela. Con ello se busca dar a conocer la dinámica actual de los flujos comerciales internacionales entre los dos países y como los estrictos controles de la política cambiaria de Venezuela han puesto en jaque a los exportadores colombianos.

Agotado los aspectos económicos de la relaciones entre estos dos países, se procederá en la segunda parte del presente capítulo, a abordar los temas álgidos que enfrentan las posiciones de la política exterior de estas dos naciones. Para ello, se buscara hacer un recorrido por los hechos de mayor relevancia que permitan dejar al descubierto los intereses particulares de cada una de las partes involucradas. Es esencial comprender que la relación política de estas dos naciones, ha estado literalmente enfrentada durante los últimos ocho años, los cuales parecen prorrogarse dada la continuidad del presidente Chávez en Venezuela y las posibilidades que tiene el “Partido de U” en Colombia de mantener el poder en cabeza de su Candidato Juan Manuel Santos.

5.1 Impacto Económico

5.1.1 Comportamiento de la Tasa de Cambio y su Incidencia en el Comercio Colombo – venezolano

Hablar del comportamiento de la tasa de cambio y su incidencia en el comercio colombo-venezolano, es hablar de la política cambiaria adoptada por Venezuela a lo largo de las últimas décadas; pues el vecino país ha asumido diversas posturas, las cuales no sólo se hallan relacionadas con el entorno y desarrollo interno de su economía, sino que a su vez, dependen fuertemente del desarrollo de la economía internacional. Por esta razón, entrar a estudiar de forma detallada el comportamiento de la política cambiaria, y como esta afecta directamente el valor de la tasa de cambio (Bolívar/Dólar Americano y Bolívar/Peso Colombiano), permite comprender un poco más a profundidad, la actual situación en la que se halla el intercambio comercial entre las dos naciones.

En primer lugar se debe determinar, que Venezuela ha pasado por diversos sistemas cambiarios a lo largo de su historia reciente. Sin ir más atrás, al finalizar 1957 las reservas internacionales alcanzaron la cifra de 1.396 millones de dólares, pero a partir del año siguiente, se da comienzo a un violento proceso de drenaje de divisas provocado por los capitales que se fugaban, atemorizados ante los cambios que se podían gestar al interior de la economía venezolana. Lo anterior, sumado al nuevo rumbo comunista que adoptaba la revolución cubana y los cada vez más fuertes temores, de que esta se pudiera extender a Venezuela, solo terminaría por agravar la situación. De esta forma, las reservas del país en tan solo cinco años, se redujeron, hasta ubicarse en 1962 en la sorprendente cifra de 583 millones de dólares.

En un primer intento por frenar la salida de divisas, el gobierno venezolano, crea en 1960, mediante el Decreto No. 390, un régimen de control de cambios. Dicho control, pretendía frenar la libre remesa de fondos al exterior en aquellos casos en los que no existiese una contrapartida de bienes y servicios; de allí que se comenzara a autorizar el suministro de divisas al tipo de cambio controlado para todo tipo de pagos al exterior. Pese a los esfuerzos del gobierno, dicho control no lograría reflejar los resultados esperados; por tal razón durante los primeros meses de 1961 se registrarían modificaciones al sistema de control de cambios, estableciendo de dicha forma mecanismos más severos de regulación.

Para enero de 1964, se levantaba en Venezuela el control de cambios que se había implementado desde los primeros años de la década, ya que desde 1962 se registraban importantes mejoras en torno a la balanza de pagos y a los niveles de las reservas internacionales; de esta manera, se formalizaba la devaluación del bolívar y la fijación de un tipo de cambio libre a razón de 4,50 Bolívars por dólar. El crecimiento económico de Venezuela comenzaba a ser positivo y se situaba en torno al 7,8% durante 1976. Pero tan solo bastarían dos décadas, para que nuevamente los problemas originados en torno a la inflación e incrementados por la caída del volumen de las

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

exportaciones de petróleo⁶⁸, originaron un detrimento en las condiciones económicas del país.

Finalmente el 18 de febrero de 1983, una fecha que popularmente ha sido considerada como el viernes negro para muchos analistas venezolanos, el gobierno central se vio obligado a reconocer que le resultaba imposible hacerle frente a los compromisos externos que se vencerían ese año⁶⁹; en consecuencia se verían obligados a adoptar una decisión que hasta ese momento había intentado evitar a toda costa, la cual consistía nuevamente en implantar un control de cambios en el país. Al respecto el vocero oficial del Banco de Central de Venezuela, afirmaría:

“Después de diecinueve años de un sistema fijo y libre convertibilidad del Bolívar, que hacía de la economía venezolana un caso singular en el sub-continente de América Latina, el 20 de febrero de 1983 fue cerrado el mercado cambiario, al tiempo que se inicio una semana después, un régimen regulatorio fundamentado en un Control de Cambios”⁷⁰

De esta forma se implementaba el régimen de control de cambios, conocido como Régimen de Cambios Diferenciales (RECADI), a través del cual se privilegiaba la importación de insumos con un tipo de cambio preferencial. RECADI, constituía para la fecha de su aprobación, una modalidad de control cambiario que incluía dos tipos de cambios con mercados a paridad fija preferencial (Bs. 4,30 y Bs. 6,00 por US\$ respectivamente) y un mercado de libre a paridad variable. De esta forma, la gran mayoría de los insumos requeridos para las industrias se podrían seguir importando a una tasa preferencial de Bs. 4,30 por Dólar. Con el tiempo la brecha entre el tipo de cambio preferencial y tipo de cambio libre se fue ampliando, en la medida en que esto se producía, RECADI, se fue convirtiendo en una de las mayores fuentes de corrupción que ha conocido la historia reciente de Venezuela.

A partir de 1989, se da aplicabilidad a un programa de ajuste, en compañía del FMI, que incluía un esquema de flotación del tipo de cambio. Al momento de entrar en vigencia el nuevo sistema cambiario, se determina una paridad nominal del orden de Bs. 39,60/US\$, que era exactamente la paridad del mercado libre para el día en que se eliminó el control de cambios; hecho que constituía una fuerte devaluación, si se le comparará con el tipo de cambio preferencial que estaba vigente a través del sistema de control de cambios que se tenía. El ajuste en la tasa de cambio, se tradujo en una aguda inflación respaldada por un aumento de los costos, además de una disminución drástica en el nivel de las importaciones, acompañado este, de un aumento de las exportaciones, especialmente aquellos de productos petroleros, como consecuencia directa de la agudización del conflicto en el Medio Oriente. En consecuencia de lo anterior, el nivel de las reservas internacionales aumento, como acción directa de la bonanza petrolera, pero tras el intento golpista del 4 de febrero de 1992 se hizo sentir una severa crisis de confianza, lo que trajo consigo la salida masiva de divisas, el dólar se dispararía a Bs.

⁶⁸ El volumen de las exportaciones de petróleo descendió de 19,3 millardos de dólares durante 1981 a 13,5 millardos en 1983.

⁶⁹ Banco Central de Venezuela, Informe Económico 1983.

⁷⁰ Diario el Universal, Documento electrónico. Banco Central de Venezuela. www.bcv.org.ve

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

69 por US\$; razón por la cual el Banco Central de Venezuela, tendría que intervenir en el mercado de cambiario nuevamente.

De esta forma los altibajos y periodos de especial bonanza, permitirían a Venezuela, ampliar sus mercados y mantener una dinámica comercial, con sus socios tradiciones, entre los que se encuentra Colombia. La dinámica y el intercambio comercial en la zona de frontera, se hizo mucho más intensa durante las décadas de los años setenta, ochenta y gran parte de los noventa; pues el valor de la moneda venezolana, respecto al dólar, y especialmente respecto al peso colombiano, permitía al país vecino, mantener productos con cierta competitividad respecto a los de sus competidores más cercanos, a la vez, que existía un gran poder adquisitivo en gran parte de la población venezolana. Lo anterior hizo posible que los flujos comerciales, tanto del comercio formal, como del informal, se incrementaran y que la zona gozara de cierto crecimiento y progreso, siempre al margen del desarrollo de los lazos comercial, hecho que constituye hoy por hoy, uno de los mayores limitantes del crecimiento en la zona de frontera.

Por otra parte, la economía venezolana durante los primeros años de la década de los noventa, mantendría continuas mini devaluaciones, acompañadas estas, por pequeños periodos de recesión e inestabilidad, que pondrían en riesgo el normal desarrollo y crecimiento económico del país. Para el año de 1994, la situación se torna aun más difícil, la crisis fiscal se acentúa, y en contraste con ello el precio del petróleo baja y la situación del sistema bancario, termina por desatar una crisis financiera de enormes proporciones, en la que se verán comprometidas varias entidades bancarias que terminarán siendo intervenidas por el estado.

Este hecho sin precedente, terminaría afectado de forma negativa el flujo comercial binacional que se había mantenido constante durante las décadas pasadas, y que había estado fuertemente respaldado por los incrementos de competitividad que adquirieron los productos de lado y lado de la línea de frontera, tras los diversos movimientos de la tasa de cambio. Históricamente se ha desarrollado una intensa relación comercial en la zona de frontera, la cual ha florecido al margen de comercio formal; es decir, por tradición los habitantes de la zona fronteriza colombiana han comprado en el mercado venezolano y viceversa, de esta forma cada uno de ellos buscaba complementariedad, apoyada esta misma por las ventajas que reportaba el diferencial cambiario. Es así, como al disminuirse dichas ventajas sustentadas en gran medida por el diferencial de las tasas de cambio, el flujo comercial, tanto el formal como el informal, se verían fuertemente afectados, disminuyendo considerablemente; hecho que repercutiría negativamente sobre el crecimiento y desarrollo de las ciudades fronterizas.

Tras un pequeño cierre del mercado cambiario en Venezuela, se adoptaría un nuevo instrumento de control de cambios integral, según el cual todas las transacciones, tanto corrientes como financieras, estarían determinadas por una tasa única de cambio a razón de 170 bolívares por dólares; lo que significaba una devaluación del 23%, respecto al tipo de cambio promedio que se manejaba en Venezuela durante 1994. De igual forma, y para asignar las divisas se conformaría una junta en donde participaban de forma conjunta, el Banco Central de Venezuela y el Gobierno Nacional.

Durante el mes de abril de 1996, entraría en vigencia un esquema de flotación entre bandas, previo al cual, el gobierno venezolano dejaría flotar libremente su moneda; en

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

este pequeño periodo el dólar salto de 290 a 470 bolívares por dólar. A fin de comprender un poco más a profundidad el comportamiento de la tasa de cambio bolívar/dólar, durante los años en donde el sistema de bandas fue implementado, el grafico que se presenta a continuación resume a grandes rasgos, las fluctuaciones y variaciones de esta variable.

Como se puede apreciar en el Gráfico No. 22, el comportamiento de la Tasa de Cambio Bolívar/Dólar, mantiene una clara tendencia creciente a lo largo de todos los periodos representados en la misma, tendencia que se acentúa y hace más notoria entre los años 2001 y 2003, en donde la devaluación de la moneda venezolana, alcanza niveles, hasta dicho momento históricos, y se ubica por encima de los 1.500 Bolívares por Dólar. Este hecho sin lugar a dudas, ejercería fuertes presiones sobre la economía venezolana, especialmente, sobre su balanza comercial y el manejo de las reservas internacionales; en consecuencia con lo anterior, las presiones sobre variables como la inflación, la generación de empleo, y el comportamiento de los flujos comerciales se harían más notorias y severas al interior del país.

En dichas condiciones, las exportaciones crecieron, las importaciones disminuyeron y los costos de producción aumentaron; cada día era más costoso comprar los insumos necesarios que venían del extranjero para mantener los niveles de producción nacional, de este forma, el equilibrio tan solo era posible de lograr, por la vía de las utilidades de las exportaciones, las cuales en su gran mayoría dependía de la producción petrolera.



Fuente: Banco de la Republica. www.banrep.gov.co

Debido a las difíciles situaciones por las que atravesaba el país, el 5 de febrero de 2003, el gobierno venezolano, publica en la gaceta oficial No. 37.625⁷¹, un decreto de estricto

⁷¹ Gaceta Oficial No. 37.625, Decreto 2031, Mediante la cual se crea la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Febrero de 2003

Gaceta Oficial No 37.625, Convenio Cambiario No 1. Febrero 5, 2.003

Gaceta Oficial No 37.625, Convenio Cambiario No 2. Febrero 5, 2.003

Gaceta Oficial No 37.627, Convenio Cambiario No 3. Febrero 7, 2.003

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

contenido cambiario a través del cual el Ejecutivo Nacional, establecía un nuevo régimen para la administración de divisas en cuyos artículos más destacados se decreta lo siguiente:

- La compra y venta de divisas, se centralizaría, a través del Banco Central de Venezuela.
- La coordinación, administración, control y establecimiento de requisitos, procedimientos y restricciones que requiere la ejecución de convenio cambiario corresponde a la comisión de Administración de Divisas (CADIVI), la cual fue creada por el ejecutivo nacional mediante el decreto No. 2.032 de la gaceta oficial No. 37.625.
- Los bancos e instituciones financieras, las casas de cambio y los demás operadores cambiarios autorizados para actuar en el mercado de divisas quedan sujetos al cumplimiento del convenio cambiario.
- El Banco Central de Venezuela fijará de común acuerdo con el ejecutivo nacional el tipo de cambio para la compra y venta de divisas.
- Las normas y compromisos internacionales suscritos por la República y establecidos en los acuerdos y tratados bilaterales, multilaterales y de integración serán de aplicación preferente a las disposiciones del convenio cambiario.
- Las organizaciones internacionales con las cuales la República Bolivariana de Venezuela haya suscrito acuerdos o convenios internacionales, podrá efectuar operaciones de cambio directamente ante el Banco Central de Venezuela, sin necesidad de autorización alguna.

En el ámbito externo las medidas adoptados por el gobierno venezolano, se veían como un claro mensaje de que este, buscaba los mecanismos necesarios para mantenerse solvente y cumplir con sus compromisos. No obstante, al interior de la economía venezolana, se relaciona esta medida con el encarecimiento e incluso escasez de bienes importados. El efecto de este tipo de medidas, salvo cuando se encaminan a corregir desequilibrios de muy corto plazo, suele ser negativo. Los desequilibrios en la balanza de pagos, suelen hacerse crónicos por la distorsión en la asignación de precios. La experiencia indica que tras largos periodos de un estricto control de cambios se impone una macro devaluación, lo cual suele producir bruscos aumentos en los precios internacionales.

En el ámbito interno, el control de cambios trajo las mismas consecuencias que se produjeron en los años anteriores, cuando esta medida fue implementada: distorsión de la distribución, ineficiencia en la asignación de recursos y la constitución de un mercado paralelo, que día tras día ha adquirido mayor importancia. El control de cambios implementado en Venezuela y que se mantiene con algunas modificaciones en el presente, no solo pretende regular el precio de la divisa; sino que también, busca controlar el volumen de las divisas que se adquieren. Para empresarios e industriales de sectores como el alimenticio y farmacéutico, que suelen adquirir sus insumos en los mercados internacionales, la adquisición de divisas para importar se hace cada vez más difícil, primero porque el gobierno anuncio que no habrían dólares para los golpistas,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

refiriéndose a aquellos sectores que participaron del paro que sufrió el país en la década pasada, lo que evidencia una distorsión en la distribución de los recursos; y segundo, porque el proceso de solicitud y adquisición de divisas es un proceso que requiere de una gran tramitología, lo que anudado a un fuerte y estricto control de precios, ha conllevado a que las industrias no puedan producir o las pocas que lo hacen, su producción trae consigo pérdidas, ya que los precios se ubican por debajo de la línea de los costos.

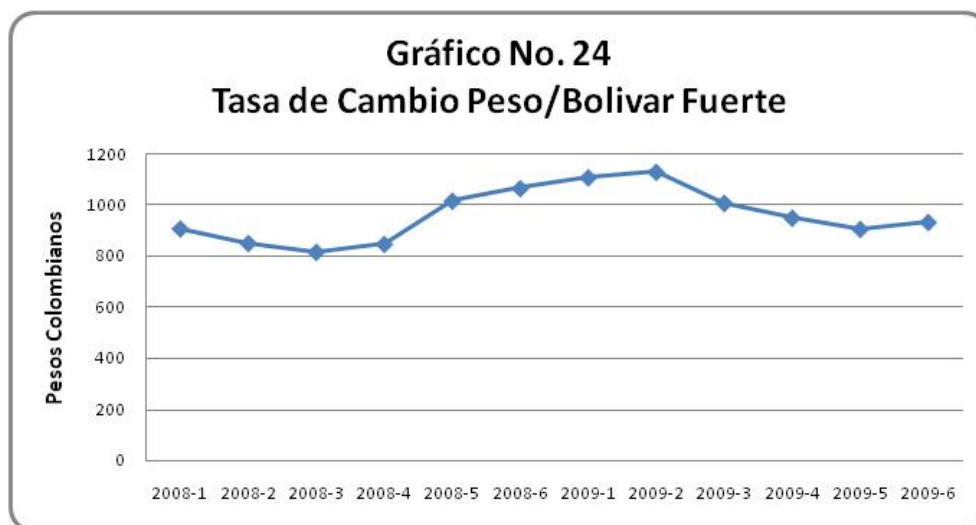
Todo lo anterior, trae consecuencias negativas para el desarrollo y crecimiento de la economía venezolana, pues como ya se mencionó, estas medidas se traducen en escasez de productos, mayor inflación y destrucción de la producción nacional; a la vez que en el ámbito externo, las señales arrojadas por el control en la venta de divisas, solo incrementa el riesgo país, lo cual desestimula la inversión extranjera y acrecienta la salida de capitales.

Los gráficos No. 23 y 24 muestran respectivamente el comportamiento del peso colombiano respecto de la divisa venezolana. Estas gráficas contrastan sorprendentemente con la gráfica No. 22 en donde la tendencia era claramente creciente. Las gráficas presentes, muestran una pérdida del poder adquisitivo de la moneda venezolana, en términos del peso colombiano; en la primera de estas se logra apreciar con claridad, como a comienzos de la década pasada, el valor de la divisa venezolana, se ubicaba a razón de 3 pesos por bolívar, lo cual contrasta con el valor que la paridad cambiaría asume durante el 2007, pues para esta fecha, el valor de la cotización se ubica por debajo de 1 peso por bolívar.



Fuente: Banco de la Republica. www.banrep.gov.co

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.



Fuente: Banco de la Republica. www.banrep.gov.co

A partir del 1 de enero de 2008, entra en circulación en Venezuela el nuevo Bolívar Fuerte, el cual no es más que una reconversión de la antigua moneda, pues un Bolívar Fuerte, equivale a 1.000 bolívares de los antiguos, es por esta razón que el gráfico No. 24 representa el comportamiento de la moneda colombiana, en términos del nuevo bolívar fuerte. Dentro de las razones que explican dicha reconversión se encuentran las siguientes:

- Facilitar las transacciones comerciales en Venezuela y reducir la inflación a un dígito anual, al tener un nuevo bolívar que mantenga intrínseco su valor.
- Reducir el cono monetario.
- Consolidar la confianza en la moneda nacional.
- Eliminar el impacto inflacionario que produce la escasez actual de sencillo o billetes y monedas fraccionadas.

Pero muy a pesar de los esfuerzos realizados para mantener controlado el flujo de dinero y las distorsiones de las que fue presa la economía venezolana antes de la entrada en vigor del bolívar fuerte; los resultados no han sido los esperados. El país reporta la tasa de inflación más alta de toda Latinoamérica, al ubicarse por encima del 25%, la desaceleración y contracción de la economía es evidente, y la destrucción de la producción nacional es cada vez es más notoria; al parecer el único efecto que logro controlar la medida fue el impacto psicológico en el consumidor, el reducir en apariencia, el flujo circulante de dinero, y el precio de los bienes y servicios al interior del la economía.

5.1.2 Dificultades para los Reintegros de las Exportaciones Realizadas a Venezuela por empresarios Colombianos

El normal desarrollo de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela, no solo se ha visto afectado por el debilitamiento de las relaciones diplomáticas entre los gobiernos de ambas naciones. En la actualidad, las serias dificultades que presentan los importadores venezolanos, para cancelar de manera oportuna sus compromisos

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

adquiridos, con los exportadores colombianos; ha puesto en jaque el flujo comercial entre ambos países. Dicha situación ha conllevado a un peligroso debilitamiento de las relaciones comerciales, las cuales se ven aún más amenazadas, ante los constantes comunicados por parte del gobierno venezolano, de llevar a cero el flujo comercial entre los dos países, si las posturas de la política interna colombiana se mantienen.

La situación es tan grave que según cifras reportadas por el presidente de Confecámaras, Eugenio Marulanda, el 23 de mayo de 2010, la cifra de la deuda de los importadores venezolanos con los productores colombianos, ascendía a más de 900 millones de dólares americanos, de los cuales, cerca de 100 millones de dólares corresponden al sector de las autopartes, cifra que se adeuda desde hace ya algunos años, y que según estima el presidente de la asociación, Tulio Zuluaga, en estos momentos es irrecuperable por los problemas que se presentan con Cadivi, el Banco Central de Venezuela, y los altos grados de corrupción en diversas entidades del sector estatal venezolano. Así mismo Zuluaga asegura, que Colombia esta de ultimo en la lista de pagos debido a los problemas diplomáticos existentes con Venezuela.

Pero esta difícil situación, no es para nada nueva, por el contrario y tal como lo reportó la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), el 17 de Abril de 2008; los empresarios colombianos en aquel momento, comenzaban a quejarse por las dificultades observadas para lograr los pagos de las exportaciones realizadas por ellos, al mercado venezolano. Según el propio presidente de la ANDI, Luis Carlos Villegas, las dificultades observadas en dicho momento, obedecían a problemas de pago y cambiarios, pero enfatizaba en que no se trataba de una situación exclusiva de los exportadores colombianos, sino de todos aquellos que llevaban productos a ese país.

Por otra parte, y durante el 2008, representantes de diversos sectores económicos de Colombia, advertían desde aquel entonces, que en Venezuela se presentaban serias dificultades para girar de manera cumplida las divisas correspondientes a las importaciones realizadas, pese a que los empresarios del vecino país cumplían con los requisitos exigidos por parte de las autoridades venezolanas; el problema entonces aseguraban los empresarios y representantes colombianos, como Luis Mario Sanín, Presidente de Textiles Fabricato Tejicondor, obedecía a que los bancos del país vecino, no poseían la liquidez suficiente para desembolsar los pagos en el momento oportuno.

Como es de observar, la problemática de los exportadores colombianos cuyo destino de las mercancías o de los servicios prestados fue Venezuela, reporta una grave situación desde finales del 2008; situación que se ha agravando y recrudecido con el pasar de los años, y que se ha hecho mucho más intensa ante las diversas posturas de los gobiernos centrales de cada una de las dos naciones.

Pero tras estas dificultades, se logra vislumbrar una serie de problemas que van mucho más allá de las razones y explicaciones a las que comúnmente se está acostumbrado y que tiene como eje central, el desarrollo de las relaciones diplomáticas de las dos naciones. En primer lugar, a partir del 5 de febrero del 2003, el gobierno del vecino país decreto la implementación de un nuevo sistema de control de cambios, con esta decisión, quedaban atrás esquemas como el de bandas, cuya duración fue de casi 6 años y el de libre flotación que no pudo superar el año de existencia. A partir de dicha fecha y hasta nuevo aviso, el mercado cambiario se regiría por un sistema, el cual se había

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

implementado ya en otras tres ocasiones a lo largo de los últimos 20 años; el nuevo control de cambios fijaba en un principio el tipo de cambio en 1.596 bolívares por dólar para la compra y 1.600 bolívares para venta.

Tras la medida adoptada, se liberaba nuevamente el mercado de divisas en Venezuela, el cual había sido suspendido inicialmente desde el 22 de enero de 2003 por un periodo de cinco días, pero que se había postergado de forma indefinida, hasta la fecha de entrada en vigor de la nueva reglamentación. Bajo el nuevo sistema de control cambiario, las operaciones de compra y venta de dólares, serían reguladas por la nueva Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). La medida adoptada, era una respuesta a varias variables, dentro de las que se encontraban: la pérdida de valor de la moneda venezolana, la cual, durante los primeros días del 2003, se había depreciado en un 24%; el descenso en las reservas internacionales y un ambiente cargado de rumores y especulaciones sobre la implementación de un nuevo sistema de control de cambios.

Si bien es cierto, que muchos empresarios colombianos han denunciado abiertamente, que los pagos de las exportaciones realizadas a Venezuela por estos, se encuentran de últimos en las listas de pagos, y que Venezuela ha realizado desembolsos a otros países, exceptuando a Colombia; no se puede dejar de lado, la difícil situación por lo la que atraviesa la economía del vecino país. En primer lugar, las altas tasas de inflación reportadas por la economía venezolana durante los últimos años y que se sitúan por encima del 20%, constituyen un claro indicador del recalentamiento de la economía interna de este país; la cual, sumada al debilitamiento y empobrecimiento acelerado de la empresa privada, así como la caída en el volumen de las exportaciones de petróleo y por ende la menor recepción de divisas provenientes de la venta del crudo en los mercados internacionales, no dejan para nada bien librada la economía venezolana, ubicándola en una zona de alto riesgo. De allí que las modificaciones y variaciones recientes, implementadas al sistema de control de cambios, se hayan vuelto mucho más estrictas y exigentes.

Pero lamentablemente, y pese a los esfuerzos realizados desde diversos frentes para reactivar los pagos de las exportaciones colombianas al mercado venezolano, los industriales colombianos continúan sufriendo con los negocios que mantienen con el país fronterizo, ya que sus clientes mantienen las dificultades para poder cumplir con las obligaciones adquiridas. En la actualidad la falta de reglamentación, para cumplir con las nuevas medidas adoptadas por Venezuela, tienen embolatado el pago de las nuevas exportaciones colombianas a este país. Por su parte los importadores venezolanos continúan sin poder acceder libremente a los dólares, para cancelar las deudas adquiridas.

Estas últimas medidas adoptadas, desde el pasado 27 de septiembre de 2009, pretenden agilizar el pago de las importaciones realizadas por Venezuela. En efecto, la resolución expedida por el gobierno central y publicada en la Gaceta Oficial, busca que la Junta de Administración Cambiaria, permita las operaciones de importación de bienes que se realicen a través del convenio de pagos de la ALADI, no requiriendo de esta forma de una autorización previa para la compra de divisas, lo cual agilizaría el pago de las importaciones. Lo único que se requiere es que los importadores, presenten ante la Oficina Técnica de Administración Cambiaria (OTAC), dentro de los 30 días siguientes a la

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

nacionalización de las mercancías, los documentos que comprueben la realización de la operación de compra.

A la anterior situación, se suma el desconocimiento por parte de los importadores para lograr cancelar la deuda vieja. Según el viceministro de Cordiplan de Venezuela, Rafael MacQuahae, los importadores venezolanos no poseen mayor información acerca del procedimiento a seguir para inscribirse ante las autoridades venezolanas y poder acceder con facilidad a los dólares. MacQuahae, también afirmó que para poder agilizar el pago de la deuda, las agremiaciones colombianas pueden cumplir un papel fundamental al otorgar información oportuna y veraz sobre las cuentas pendientes.

Según Jaime de Gamboa, vicepresidente comercial del Banco de Comercio Exterior de Colombia, los importadores que tengan deudas pendientes hasta el 27 de junio, tienen que presentar una serie de documentos (tales como sus balances, declaración de renta, copias de la cédula y el NIT), la declaración juramentada del origen de la deuda y constituir una fianza, para que se les entreguen los dólares correspondientes. Aunque no hay todavía muchos importadores que hayan registrados sus deudas, ya se ha realizado el pago de algunas, según explicó en un comunicado oficial publicado en el diario El Tiempo del 26 de noviembre de 2009.

Entre tanto, la presidenta de la Cámara de Comercio Colombo-Venezolana, Magdalena Pardo afirmó, que se están estudiando una serie de fórmulas que faciliten aún más el comercio binacional, especialmente por el tema de los pagos concernientes a las exportaciones realizadas. Una de las propuestas es que los exportadores colombianos a quienes los importadores de Venezuela les han pagado en bolívares, pudieran comprar bienes en bolívares. Para ello sería necesario que en la vecina nación se permitiera el reintegro de bolívares a los exportadores venezolanos. Otra es que se realice un cruce de deudas comerciales por medio del cual, los exportadores colombianos a quienes se les haya pagado en bolívares, cedan esos bolívares a importadores colombianos que necesiten cancelar sus deudas en ese país. Como es un proceso muy complejo, se necesitaría de una Cámara de Compensación de Deuda, que estudiaría cada caso y que haría posibles los cruces.

Es así como mientras se buscan las soluciones y los mecanismos que permitan una salida exitosa al bloqueo de pagos que mantiene Venezuela a los exportadores colombianos, estos ya han iniciado una rápida búsqueda de soluciones propias, que conlleva a un nuevo direccionamiento de los mercados objetivos en el afán de ubicar sus productos y servicios ofertados. Tal y como lo reportaba el diario El Tiempo, en un artículo del 13 de mayo del presente año: “A los empresarios colombianos el mercado de Venezuela ya no les quita el sueño”, de hecho, según estimaciones del presidente de la ANDI, Luis Carlos Villegas, hechas dentro del mismo artículo, el país dejó de exportar 975 millones de dólares de productos no tradicionales y se recuperaron 635 millones en nuevos mercados como: Estados Unidos, China, la Unión Europea, Brasil, Ecuador y Chile entre otros. Por todo lo anterior, el presidente de la agremiación, aseguro que los más afectados con el embargo comercial del presidente Hugo Chávez a Colombia, son los mismos venezolanos; ya que el rompimiento de los flujos comerciales, se traducen para ellos, en desabastecimiento, incremento en los costo y por ende una mayor inflación.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

5.2 Impacto Político

Hasta el momento se han analizado y cuestionado, una serie de hechos y eventos en el marco de las relaciones bilaterales entre Colombia y Venezuela, que han puesto de manifiesto, la importancia y la incidencia que cada una de ellas, ejerce sobre la otra; todos estos casos, analizados hasta la presente desde el punto de vista económico. Pero la historia y el desarrollo conjunto de estas dos naciones, permiten comprobar, como los lazos de hermandad y el fuerte legado cultural que las une, comienza a desquebrajarse tras la adopción de políticas internas que sean percibidas por la contraparte, como amenazas o medidas de alta peligrosidad que atentan contra la política y la seguridad nacional.

De esta forma, el objetivo del presente apartado busca un fin común, que no es más sino el de corroborar, como dichas posiciones, terminan siempre desencadenando una serie de decisiones que conllevan a un rompimiento parcial o total, de las relaciones y los flujos comerciales entre las dos naciones. Al parecer cada vez que una de ellas se siente amenazada por las posturas de la otra, la reacción es similar en la gran mayoría de los casos. El desarrollo reciente de las relaciones diplomáticas y el manejo de las políticas internas, ha comenzado a convertirse en una gran fuente de dificultades para la construcción y consecución de objetivos comunes; los lazos que en el pasado unieron a estas dos naciones se han disuelto aparentemente a lo largo de los últimos gobiernos, los cuales mantienen posiciones enfrentadas respecto a temas de gran significado para cada uno de ellos. Dicha ruptura en el plano político y por ende en el diplomático, a impactado negativamente al desarrollo de las relaciones comerciales entre las dos naciones.

5.2.1 Coyuntura e Impacto Político en las Relaciones Colombo – venezolanas (1986 – 2002)

La relación bilateral entre Colombia y Venezuela, ha sido especialmente tensa durante el periodo de tiempo estudiado (1986-2002). El primer punto crítico del periodo en cuestión, sucedió en agosto de 1987, cuando en esta oportunidad, ambos países estuvieron a punto de un enfrentamiento bélico, luego de que Colombia colocara una corbeta con misiles en aguas del Golfo de Venezuela que, aunque pendientes por la delimitación, el gobierno de Caracas, reivindicaba como suyo. Sucesivos gobiernos desde entonces, han afrontado controversias muy ásperas, especialmente cuando se han visto involucrados militares y las guerrillas colombianas, ejemplo de lo anterior, fue lo ocurrido en febrero de 1994 cuando una Columna del Ejército de Liberación Nacional (ELN) estuvo involucrada en la muerte de nueve infantes de la marina venezolana en un puesto fronterizo fluvial.

Con la llegada al poder de Hugo Chávez en 1998, se marcaría un cambio completo en el contexto de las relaciones binacionales. El presidente venezolano desde el principio, dio muestras claras de mantener posturas completamente diferentes a las del gobierno del entonces elegido presidente Colombiano Andrés Pastrana Arango, sobre temas como el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y un poco más adelante, con

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

respecto a propuestas como el Plan Colombia.⁷² Tales diferencias se expresan fundamentalmente en las diversas acusaciones que el gobierno colombiano ha sostenido en contra del gobierno venezolano durante los últimos años, acusaciones que en la mayoría de los casos han estado respaldados por diverso material probatorio.

El gobierno venezolano de Hugo Chávez ha sido insistentemente acusado desde Colombia de simpatizar y colaborar con los grupos guerrilleros colombianos. De forma particular el presidente de Venezuela manifestó abiertamente en mayo de 2001 que mientras los guerrilleros colombianos no irrumpieran en territorio venezolano no serían considerados enemigos y que el día que atacaran a la población del estado venezolano, se les daría el tratamiento que les correspondería, de acuerdo a la situación. Esta posición, al igual que todas las adoptadas por parte del gobierno venezolano, no logro tener la unanimidad que suponía el presidente. Como replica a las consideraciones adoptadas por el gobierno central, el presidente de la Federación de Ganaderos de Venezuela (FEDEGAN), José Luis Betancourt, expreso abiertamente que el gremio sí consideraba como enemigos a los grupos guerrilleros de Colombia, ya que de acuerdo a informes y cifras de la Federación, cerca del 90% de los ganaderos de la región fronteriza, habían denunciado en algún momento ser víctimas de extorsión por parte de dichos grupos guerrilleros a fin de no ser secuestrados.

Pero lamentablemente los enfrentamientos y las discusiones entre los dos gobiernos no solo se han dado por culpa de la seguridad en la zona de frontera. En el año 2000, el presidente de Venezuela entro en controversia con la administración del entonces presidente de los Estados Unidos Bill Clinton, al criticar de forma ferviente el Plan Colombia. El presidente Chávez argumentaba que esta estrategia solo podría contribuir a una escalada de la violencia y afectar negativamente los esfuerzos de negociación que se llevaban a cabo para poner fin a cuatro décadas de conflicto armado en Colombia. De igual forma el presidente de la hermana república, consideraba que la violencia podría extenderse a otras naciones vecinas.

Las relaciones conflictivas entre Colombia y Venezuela también se movieron en otros ámbitos más allá del conflicto armado, durante el periodo estudiado. A lo largo del año 2001 el intercambio comercial entre los dos países llegó a 2.300 millones de dólares. Este comercio está representado básicamente por productos no tradicionales. Colombia solía vender a Venezuela confecciones, oleaginosas y papa, entre otros productos; por su parte Venezuela vendía a Colombia vehículos, alimentos procesados y confitería. Ante este amplio comercio binacional, en mayo de 2001, el presidente venezolano delineó el redimensionamiento de las políticas bilaterales, en el marco de la instalación en Caracas de la XII Reunión de la Comisión Binacional Fronteriza (COMBIFRON), integrada por las fuerzas militares de los dos países. Estos cambios se concretaron en el marco de la Cumbre de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), realizada en Venezuela en junio de 2001, con la participación de los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, el Primer Ministro peruano y el presidente venezolano; cuyo

⁷² Acuerdo Bilateral constituido por los gobiernos de Colombia y Estados Unidos. Firmado en 1999 durante las administraciones del presidente colombiano Andrés Pastrana Arango y el Estadounidense Hill Clinton con los objetivos específicos de generar una revitalización social y económica, terminar el conflicto armado en Colombia y crear una estrategia antinarcóticos. El plan a continuado bajo extensiones temporales de las administraciones del presidente colombiano Álvaro Uribe Vélez y de los estadounidenses George W. Bush y Barack Obama.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

objetivo principal era superar las diferencias existentes a fin de lograr concretar el objetivo comunitario del Mercado Común Andino, mediante el perfeccionamiento tanto de la Zona de Libre Comercio como de la Unión Aduanera. Pese a los esfuerzos realizados, en agosto del mismo año, la ministra de comercio exterior de Venezuela, confirmaría la restricción a las importaciones de su país, que afectarían a Colombia y a otros países, en cuatro productos básicos: textiles, calzado, oleaginosas y productos agrícolas.

A este flujo de relaciones complicadas, se le sumarian desde octubre de 2001 el agregado del narcotráfico. Según estimaciones del servicio de inteligencia militar colombiano, para la época operaban en la zona de frontera más de 116 pistas clandestinas.⁷³ Además de todo lo anterior durante el mes de abril del 2002, informaciones de carácter periodístico colombiano, establecieron que el gobierno de Venezuela no ejercía mayor control sobre el espacio aéreo en la frontera con Colombia. Según dichos informes, en los últimos años de la década de los noventa y principios de la pasada década, los radares militares estadounidenses detectaron 283 vuelos ilegales que ingresaron a Venezuela o que salieron de allí, sin que el gobierno de este país haya manifestado comentario alguno.

Pese a que el gobierno venezolano ha esgrimido el argumento de la soberanía nacional para explicar su renuncia a la intervención de Estados Unidos en el control de tráfico de drogas y de las armas en su territorio, las agencias antinarcóticos del país del norte, han advertido al gobierno venezolano sobre el continuo desvío que habrían comenzado a hacer carteles de la droga hacia su espacio aéreo.

La falta de consenso sobre un tema de tanta trascendencia para las relaciones bilaterales, se dejó ver con nitidez en las reacciones que tuvieron algunos miembros del gobierno colombiano ante los sucesos que acompañaron el golpe de estado en contra del presidente Chávez. En los mismos se mostró con claridad la animadversión hacia el gobierno del presidente venezolano. En este contexto, la posición adoptada por el gobierno colombiano, salió mal librada; las expresiones de la Canciller encargada, de empresarios, medios de comunicación y altos mandos militares fueron mal recibidos en Venezuela, en el sentido en que las relaciones binacionales mejorarían con la caída del presidente Hugo Chávez. Tal situación puede ser resumida en un artículo publicado por del diario El Tiempo del 13 de Abril de 2002:

“De nuevo, habría que propiciar un clima adecuado para reconstruir el diálogo franco y la concreción de acuerdos. Porque el gobierno de Venezuela, independientemente del final de esta historia, no puede desconocer que la confusión de los últimos días, paradójicamente, sirvió para que salieran a flote las críticas que existen a este lado de la frontera sobre sus simpatías con la guerrilla, sus intenciones proteccionistas y sus débiles convicciones democráticas”

El regreso al poder del presidente venezolano a los pocos días de haberse perpetrado el intento de golpe de estado en su contra, implicaría para las relaciones de las dos

⁷³ El servicio militar de inteligencia colombiano, toma como base el relato hecho por raspachines, recolectores de hoja de coca y guerrilleros.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

naciones, la necesidad tacita de afrontar serias dificultades mientras no se aclarasen las diversas denuncias esgrimidas por el gobierno y la postura contraria a las propuestas colombianas sostenidas por el gobierno venezolano. Bajo este marco de tanta complejidad, se abría una nueva interrogante, sobre las posturas y políticas próximas que fuese a adoptar, el gobierno del entonces electo presidente de la República de Colombia, el Doctor Álvaro Uribe Vélez.

En el ámbito de las declaraciones diplomáticas, el presidente venezolano manifestó que su gobierno se encontraba dispuesto a apoyar los propósitos del electo mandatario de Colombia para poner fin a la guerra que tanto agobiaba al país. Estas declaraciones, serian realizadas en un contexto igualmente problemático con base en dos variantes: el marco de la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno en la Unión Europea y América Latina y el Caribe que se realizo a mediados de mayo de 2002, y la concesión del gobierno colombiano de asilo diplomático al ex-presidente de FEDECAMARAS y del llamado gobierno de transición y unidad nacional, Pedro Carmona, el 26 de mayo de 2002, día en el que se realizaban en Colombia, las elecciones presidenciales.

Durante la Cumbre, el gobierno del entonces presidente colombiano, Andrés Pastrana, adelantaría gestiones ante el gobierno de España, en su calidad de presidente de la Unión Europea en aquel entonces, para que pidiera al resto de los miembros de la Unión Europea la inclusión de forma inmediata de las guerrillas colombianas en el listado de personas y organizaciones terroristas.

En ambos casos, la postura del presidente venezolano fue contraria a la del gobierno colombiano. En el ámbito de la Cumbre, el mandatario venezolano, declaro que si a las FARC se les daba un tratamiento de terroristas se podrían cerrar las puertas para que las mesas de paz se reinstalasen en Colombia lo antes posible; según el presidente Chávez, “esta es la única salida posible para el conflicto interno en Colombia”. Por otra parte, y ante el asilo diplomático otorgado por Colombia a Pedro Carmona, el mandatario venezolano, declararía que este es un prófugo de la justicia venezolana y que bajo esta condición seria tratado no solo por el gobierno, sino por el pueblo, para que asuma ante la historia su responsabilidad

De esta forma y con el triunfo de Álvaro Uribe Vélez en las elecciones presidenciales, la percepción del Gobierno venezolano sobre la situación política de Colombia es de mucha incertidumbre, pues el entonces electo presidente, había propuesto duplicar el número de efectivos de las fuerzas armadas colombianas, hecho que desde Caracas se leía como una posible escalada de la guerra con consecuencias impredecibles para Venezuela.

5.2.2 Coyuntura e Impacto Político en las Relaciones Colombo – venezolanas (2002 – 2009)

El desarrollo de las relaciones políticas a lo largo de este último periodo, ha estado fuertemente caracterizado, por un continuo deterioro de las relaciones diplomáticas, y un recrudecimiento y nuevo afloramiento de problemas u asuntos que ya se daban por solucionados entre los dos países. En esencia, la divergencia de las posturas internas de cada uno de los estados, en materia de seguridad, lucha contra el narcotráfico, lucha contra el terrorismo, manejo económico y demás variables de importancia significativa

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

para el crecimiento y fortalecimiento de una nación; han ocasionado la ruptura de los diálogos cordiales y constructivos, tan necesarios para la solución de conflictos, por parte de dos países, que poseen un vasto territorio fronterizo, plagado de miles de dificultades y dentro del cual, se halla una de las zonas de frontera más dinámicas de toda América Latina.

Para nadie es un secreto las tensas relaciones que han mantenido los gobiernos de los actuales presidentes, Álvaro Uribe Vélez de Colombia y Hugo Chávez de Venezuela, los cuales han gobernado, sus respectivos países durante gran parte del periodo de tiempo estudiado, en el presente apartado. Sin lugar a dudas, este, ha sido uno de los periodos de mayor tensión en la historia reciente de las relaciones entre estos dos países, los continuos comunicados, las amenazas y las denuncias a nivel internacional por parte y parte, han sido el pan de cada día, durante estos casi ocho años gobierno. Los orígenes o las causas de tales enfrentamientos, obedecen a hechos de diversa naturaleza entre los que se destacan, la lucha contra el narcotráfico, el enfrentamiento abierto de Colombia y su postura frente a los grupos al margen de la ley, la posición de Venezuela frente a estos mismos, y las relaciones que mantiene el gobierno de Colombia con el Gobierno Norteamericano.

De esta forma y para poder comprender de manera ágil y dinámica, las diversas posturas y eventos sucedidos de importante notoriedad, durante estos casi ocho años; se pretende desarrollar de forma cronológica, un recorrido por los sucesos más importantes, a fin de poder describir las posturas que la política interna de cada país asumió frente a las mismas, y como estas fueron percibidas por su contraparte internacional.

Tras dos años de ires y venires en el manejo de las relaciones diplomáticas, a finales de 2004, se da captura en la capital venezolana a Rodrigo Granda, mejor conocido como el Canciller de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). En efecto, las primeras declaraciones dadas por el gobierno colombiano, aseguraban que el canciller de las FARC, había sido secuestrado por miembros de las fuerzas de seguridad venezolanas en Caracas, mientras participaba en un foro y posteriormente habría sido llevado a la zona de frontera, en donde había sido arrestado formalmente por las autoridades colombianas. Tras dichas declaraciones, el ministro del interior de Venezuela inició una investigación al respecto cuando surgieron las primas denuncias, referentes a que Granda, habría sido secuestrado en complicidad con funcionarios de la policía venezolana, los cuales habían sido sobornados en violación a la soberanía del país. El ministro de Defensa de Colombia reconocería el 12 de enero de 2005 que se había pagado una recompensa por capturar al miembro de las FARC, pero negó que se hubiera violado la soberanía venezolana. El 13 de enero del mismo año, Venezuela llamaría a consultas a su embajador en Bogotá, mientras que el vicepresidente del vecino país, expresaba que Colombia en lugar de realizar secuestros y violaciones a la soberanía, debía haber pedido la extradición.

El incidente desataría una crisis que llevaría al rompimiento de las relaciones comerciales mediante el cierre de la frontera a partir del 14 de enero de 2005, según lo anunciado por el presidente de Venezuela; además de lo anterior, los embajadores de ambos países serían llamados a consultas. La tensión tendería a aumentar más, cuando el gobierno de los Estados Unidos apoyó explícitamente a Colombia en el conflicto, llegando los voceros estadounidenses a acusar abiertamente a Venezuela de apoyar a las

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

FARC. La crisis se resolvió cuando se realizó una reunión presidencial bilateral de carácter privado el 15 de febrero de 2005, a continuación del cual se realizara un acto conjunto de reconciliación pública. Durante la reunión ambos presidentes agradecieron la mediación de los gobernantes de Cuba, Brasil y Perú.

El conflicto de Venezuela con Colombia disminuyó, pero aumentó el de Venezuela con Estados Unidos, ya que el gobierno de este país acusó al gobierno venezolano de desestabilizar a los países de Latinoamérica, mientras que Venezuela acusó al gobierno norteamericano de querer profundizar la crisis. De esta forma, Venezuela dejaba ver abiertamente su postura frente al tema de las FARC, mostrando un respaldo notorio al grupo subversivo, el cual se irá incrementando con el pasar de los años y tras sucesos de diversa naturaleza; originados estos, incluso en sitios apartados del territorio venezolano y que en la gran mayoría de los casos, no representaban una amenaza para la seguridad del país vecino.

Otro de los temas álgidos en las relaciones entre los dos países, ha sido el relacionado con los secuestrados que mantienen las guerrillas de las FARC y la cooperación que en su momento prestó el presidente venezolano, ante este grupo subversivo, en compañía de congresistas de la oposición colombiana y bajo la supervisión del gobierno nacional, para ayudar a la liberación de los secuestrados. Todo comienza en noviembre de 2007, cuando el presidente de Colombia, decide de manera directa, suspender la mediación que mantenía el presidente venezolano y que había iniciado el 31 de agosto de ese mismo año.

El gobierno colombiano argumentaba que el presidente Chávez se había comunicado de forma directa con militares colombianos, acción que tenía prohibida dentro del proceso de mediación. Ante dichas afirmaciones, las reacciones por parte del gobierno venezolano no se harían esperar, el presidente de Venezuela llamaría “mentiroso” al presidente Uribe y este contestaría que no deseaba “legitimadores del terrorismo”, en un proceso en el que se encontraba mucho en juego y que era de vital importancia para el gobierno nacional. El 25 de noviembre el presidente Chávez vuelve a congelar las relaciones con Colombia y expresa abiertamente que: “El presidente Uribe está mintiendo de manera descarada, fea, horrible. Creo que Colombia merece otro presidente”

Lamentablemente la solución a este impase no se dio de manera directa, por el contrario se acrecentaría más con el bombardeo al campamento de Raúl Reyes en territorio ecuatoriano. El 1 de marzo de 2008, en la provincia de Sucumbíos (Ecuador), a dos kilómetros de la frontera con el departamento de Putumayo, fue bombardeo el campamento guerrillero donde se daría de baja a Luis Edgar Devia, alias Raúl Reyes, junto con otros 26 personas. Tras las declaraciones dadas por el entonces Ministro de la Defensa, Juan Manuel Santos, en donde se describían los pormenores de la intervención militar, el 2 de marzo de 2008, el presidente de Venezuela acusaba al gobierno Colombiano de haber violado la soberanía ecuatoriana, igualmente, ordenaría el envío hacia la frontera con Colombia y solicitó el retiro de todo el personal de la embajada en Bogotá, incluyendo al propio embajador.

Restablecer las relaciones diplomáticas entre Colombia y Venezuela, resultaría ser un proceso bastante largo y complejo, pues pese a que siete días después del suceso, los dos mandatarios se reunieron en la Cumbre de Río y entablaron un diálogo abierto y

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

constructivo, la completa normalización de las relaciones tardaría mucho más; más aún cuando se comprobó que el Ministro de la Defensa colombiano, había mentido y que en efecto, el ejército colombiano había cruzado la línea de frontera con Ecuador y bombardeado el campamento de Reyes. Esto conllevará a una ruptura de las relaciones con el Presidente Ecuatoriano, Rafael Correa, las cuales solo hasta estos momentos están siendo normalizadas.

Quizás el episodio del bombardeo al campamento de Raúl Reyes por parte del ejército colombiano, haya sido uno de los momentos de mayor tensión de los que se recuerde en la historia reciente de las relaciones con Venezuela. El conflicto traspasó la barrera del enfrentamiento verbal y del congelamiento de las relaciones tanto diplomáticas como comerciales, hasta tal punto que casi llega a convertirse en un enfrentamiento bélico.

Pero pese a los esfuerzos por mantener un clima prospero y constructivo, en el marco de las relaciones diplomáticas, estas durarían por muy poco tiempo. Durante el 2009, el Presidente de Colombia, denunciaría públicamente que las FARC, habían adquiridos lanzacohetes provenientes del mercado internacional. En efecto los lanzacohetes AT-40 del ejército venezolano, fueron encontrados en el campamento de John 40, comandante del frente 43 de las FARC y hombre de confianza del Mono Jojoy. El Ministro de Comercio de Suecia, Jens Ericsson, confirmó que las armas incautadas a las FARC corresponden a un lote vendido por la empresa Saab Bofors Dinamic, hace unas dos décadas a Venezuela, en virtud de un acuerdo ya extinto. Suecia pidió a Venezuela que explique cómo las armas terminaron en manos de las FARC y denunció una violación de los acuerdos de licencias de uso. La tensión entre Bogotá y Caracas había empezado un mes antes cuando el presidente Uribe autorizó a EE.UU. utilizar cinco bases aéreas colombianas para trasladar sus operaciones de Manta, Ecuador, según un acuerdo que podría ser firmado en los próximos días.

Como respuesta a las presiones impuestas por los medios internacionales y a las acusaciones y pruebas que se evidenciaban, el presidente de Venezuela, anuncio el congelamiento de las relaciones con Colombia y retiro de forma inmediata a su embajador en el Bogotá, como consecuencia de la nueva agresión por parte del gobierno colombiano a su país. Además de lo anterior, el presidente Chávez, condeno el hecho de que se instalaran bases militares de Estados Unidos en Colombia. En consecuencia a los hechos, el presidente venezolano, ordenaría una revisión integral de las relaciones con Colombia, por considerar la presencia militar estadounidense una amenaza para país y el resto de la región. Por su parte el Ministro del Interior venezolano Tarek El Aissami, expresaría públicamente que la denuncia de Colombia:

“Es una nueva arremetida contra nuestro gobierno fundamentada en mentiras (...) Desmentimos absolutamente que nuestro gobierno o nuestras instituciones estén prestas para colaborar con organizaciones criminales o terroristas. Da risa, parece una película barata del gobierno norteamericano, para deslegitimar al gobierno de Venezuela”⁷⁴

De igual forma, el presidente venezolano explico que de continuar con las agresiones, podría también expropiar a todas las empresas de capital colombiano establecidas en

⁷⁴ Diario El Tiempo. Documento Electrónico. www.eltiempo.com

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Venezuela, poner fin a todos los acuerdos comerciales con el gobierno del presidente Uribe y encontrar nuevos proveedores para sustituir las importaciones colombianas; acciones que se han venido materializando con el pasar de los meses en todos y cada uno de los campos. Según palabras del propio mandatario venezolano:

“Las relaciones económicas empezamos a congelarlas, vamos a sustituir las importaciones desde Colombia, no son imprescindibles para nosotros”⁷⁵

En consecuencia con lo anterior, Venezuela es por tradición el segundo comprador más importante de Colombia, después de los Estados Unidos. Según datos Oficiales, en el primer semestre de 2009 las exportaciones a Venezuela alcanzaron los 2.620 millones de dólares⁷⁶. Pero muy a pesar de la importancia que reflejan las cifras, el comportamiento actual de las relaciones comerciales, es bastante difícil. En primer lugar el mercado venezolano comienza a perder importancia y atractivo para los productores colombianos, quienes ha visto como sus productos comienzan a perder competitividad vía precios en el mercado venezolano; se hace evidente, que si bien los productos colombianos comienzan a ser más sofisticados y a poseer un mayor valor agregado, las difíciles situaciones por las que tiene que atravesar un importador venezolano, para poderlos adquirir con las tasas de cambio preferenciales, son cada vez mas difíciles. Ello conlleva a la búsqueda de alternativas nada ortodoxas, pero si bastante practicas que solo terminan por elevar el costo del producto, razón por la cual, estos se encarecen demasiado perdiendo atractivo para los compradores habituales.

En segundo lugar, la situación de impago a la que están siendo sometidos los exportadores colombianos que vendieron sus bienes o servicios al mercado venezolano, termina por restarle atractivo; sin importar incluso, que los márgenes de utilidad resulten ser relativamente altos, en comparación con otros mercados. En estos momentos, los exportadores colombianos se han lanzado a la búsqueda, de nuevos mercados que reemplace al mercado venezolano, sacrificando incluso utilidades, pero si garantizando el pago de las exportaciones realizadas. En otras palabras, los productores colombianos que han podido, han incursionado en nuevos mercados, sacrificando márgenes de utilidad en algunos casos, pero garantizando el pago de sus exportaciones; tema que hasta la presente no parece resolverse con Venezuela.

En tercer lugar, se halla el desarrollo de la política comercial colombiana, en cabeza del Gobierno Nacional y del Ministerio de Comercio Exterior. En la actualidad, el gobierno colombiano trabaja en varios frentes para lograr acuerdos comerciales, que permitan no solo remplazar al mercado venezolano, sino posicionar los productos nacionales, en mercados más sofisticados, que terminen en un futuro no muy lejano, colaborando con el mejoramiento y el perfeccionamiento de la producción nacional.

En otras palabras, mientras las posturas de la política interna venezolana y la situación por la que atraviesa su economía, se mantengan; y en contraste con ello, el gobierno colombiano continúe trabajando incansablemente por la apertura de nuevos mercados

⁷⁵ Diario El Tiempo. Documento Electrónico. www.eltiempo.com

⁷⁶ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). www.dian.gov.co

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

para los productos colombianos, será muy difícil retornar a los niveles de intercambio comercial que mantenían las dos naciones en décadas pasadas.

CAPITULO 6: SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA DE LA EXPORTACIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR EN NORTE DE SANTANDER.

Hasta el momento se han expuesto y argumentado de forma coherente y estructurada, todos y cada uno de los aspectos y variables que permiten observar de forma clara y concisa, la importancia de la producción de la caña de azúcar en Colombia; y como dicha producción, logra tener características particulares en una región del país, en donde dadas sus condiciones naturales, adquiere un nuevo dimensionamiento y uso específico. Por tradición, la caña de azúcar cultivada en el departamento de Norte de Santander, no es destinada para la producción de la industria nacional, sino que por el contrario, y como se señaló en su momento; la totalidad de la caña de azúcar que se cultiva y produce en el departamento, es exportada al mercado venezolano. Hecho que convierte a esta región colombiana, en la única región a nivel mundial que exporta caña de azúcar en el mundo.

Sin embargo, la actual situación que reportan las relaciones diplomáticas entre los dos gobiernos y las fuertes tensiones que se han vivido a la luz de los diversos hechos y conflictos ocurridos recientemente, han dejado ver con total claridad, la divergencia de posturas entre Bogotá y Caracas; hechos que no contribuyen de forma positiva para el fortalecimiento y construcción de una vecindad, que históricamente ha reportado un fuerte dinamismo comercial, dinamismo que a su vez, se ha convertido en el motor para el crecimiento y desarrollo de las ciudades ubicadas a ambos lados de la línea de frontera. Es así, como el deterioro de las relaciones diplomáticas y la adopción de posturas radicales en el manejo de las relaciones internacionales y comerciales, por parte de los dos gobiernos, han terminado por coartar y porque no decir, bloquear, el normal desarrollo del comercial binacional.

Todo este conjunto de hechos, sumado a la reciente expropiación por parte del gobierno venezolano del Central Azucarero del Táchira (CAZTA), destino de las exportaciones de caña de azúcar colombianas, ha reducido a cero el número total de toneladas de caña de azúcar exportadas a Venezuela, por parte de los cañicultores del valle del río Zulia en Norte de Santander. Situación que ha ocasionado una serie de problemas y dificultades, no solo por las pérdidas económicas derivadas de la producción de caña que no fue exportada a Venezuela, sino por los perjuicios económicos y sociales causados para las cientos de familias que de ambos lados de la frontera solían vivir de este negocio.

De esta forma, el presente capítulo busca dar respuesta a la serie de interrogantes que se abren ante la difícil situación por la que atraviesa el sector cañicultor del Departamento de Norte de Santander. Pese a que Colombia reporta una de las tasas más altas en rendimiento en la producción de azúcar a nivel mundial, la región sembrada con caña en Norte de Santander, se encuentra alejada de los centros de transformación y producción de azúcar y productos derivados de esta; hecho que imposibilita la venta de la caña producida en el departamento a los ingenios existentes en el país, pues las condiciones en las que llegaría el producto no son óptimas para su posterior transformación. Es así, como la solución o serie de medidas que se deban adoptar, deberán considerar no solo este limitante, sino muchos más, que van, desde las características propias del producto,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

hasta los aspectos técnicos y funcionales del comercial internacional y del desarrollo de las relaciones diplomáticas entre los dos países, si llegado el caso, fuese necesario mantener los flujos y niveles de exportación de caña a Venezuela.

Para alcanzar tal objetivo, el capítulo busca en primer lugar dar a conocer la importancia y el alto grado de dependencia que mantiene Colombia de su comercio con Venezuela, especialmente en las regiones fronterizas, en donde este, es la base primordial para el desarrollo de sus economías. Una vez conocido este aspecto, se procederán a analizar las diversas soluciones y salidas que historialmente se han planteado, no solo para aminorar dicho alto grado de independencia, sino para buscar una nueva y mejor oportunidad de desarrollo para los cañicultores del Departamento de Norte de Santander. El capítulo termina con una propuesta especial que recoge lo mejor de las soluciones planteadas, estructurando de esta forma, una posible salida al problema actual, en la que se logra vincular y tener en cuenta, todos y cada uno de los temas y aspectos que se han tratado en el presente trabajo.

6.1 La dependencia de Colombia en las Relaciones Comerciales en la Frontera Nortesantandereana

La frontera colombo-venezolana y más específicamente, la frontera entre los departamentos de Norte de Santander en Colombia y el estado Táchira en Venezuela, se han caracterizado a lo largo de su historia, por mantener fuertes vínculos comerciales. Por años, los habitantes de cada una de estas dos regiones, han visitado y comprado en el mercado del país vecino; aprovechando no solo las ventajas que en materia de diversidad y calidad de productos existía, sino motivados además, por las oportunidades que se derivaban del comportamiento de la tasa de cambio. Por tradición, los habitantes del lado venezolano de la línea de frontera, han visitado el mercado colombiano, para adquirir especialmente productos manufacturados como confecciones y productos de marroquinería; mientras que del lado colombiano, se solían adquirir productos alimenticios y automóviles, estos últimos, debido a la libre movilidad que existe en la frontera colombiana para poder adquirir y transitar con vehículos venezolanos.

El desarrollo de este intrincado flujo de relaciones comerciales, permitió la creación y florecimiento de una tasa de cambio paralela, que facilitara las transacciones comerciales y que permitirá a su vez, la libre movilidad de demandantes y oferentes a ambos lados de la línea de frontera. Pero pese al florecimiento y desarrollo que alcanzaron estas dos regiones en las décadas pasadas, como producto del crecimiento de los flujos comerciales; la actualidad que las rige hoy en día es bastante distante de aquellos años, hecho que se halla sustentado por varias razones.

En primer lugar, el desarrollo comercial que alcanzaron en un pasado, las marginó y les impidió la gestación de un aparato industrial, que les abriera caminos y mercados, para afrontar los periodos de crisis. En esencia, las regiones se dedicaron al desarrollo de establecimientos comerciales, como consecuencia de la gran afluencia de clientes a ambos lados de la frontera y como respuesta inmediata a las oportunidades que se brindaban en cada uno de los mercados.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

En segundo lugar, el amplio margen o diferencial cambiario que existía hacia los años 60 y 70, y partes de las pasadas décadas, entre Colombia y Venezuela, respeto al dólar americano, posibilitó la importación y posterior comercialización por parte de empresarios venezolanos, de mercancías, que para los consumidores colombianos, era muy costosa. De esta forma se creó una gran afluencia de consumidores colombianos, que incluso viajaban desde diversas regiones y ciudades del país, diferentes a las zonas de frontera, a las ciudades venezolanas, en busca de mercancías y artículos importados; que como consecuencia de una tasa de cambio, Bolívar/Dólar muy favorable y por el mantenimiento de la tasa de cambio paralela Peso/Bolívar, hacían del mercado y de las mercancías venezolanas, un lugar muy competitivo para los compradores colombianos.

En la actualidad la situación ha cambiado totalmente, por un lado, los empresarios venezolanos mantienen enormes dificultades para poder acceder a dólares preferenciales y a si poder comprar mercancías en el extranjero, hecho que conlleva a un desabastecimiento del mercado venezolano y por lo tanto, a una total pérdida de intereses para los compradores colombianos, así la tasa de cambio Peso/Bolívar les sea favorable en la actualidad.

En tercer lugar, históricamente el comportamiento de las tasas de cambio y especialmente el comportamiento de la tasa de cambio paralela que se aplica en las regiones fronterizas, era más favorable para los compradores venezolanos. Se tienen registros que durante los años setenta y parte de los ochenta, la divisa se llegó a cotizarse sobre 17 Pesos por Bolívar. Posteriormente y tras la devolución a mediados de los ochenta, la cotización bajaría alrededor de los 10 Pesos por Bolívar, siendo aún así, un tipo de cambio muy favorable para el comprador venezolano; el cual no solo era motivado por el amplio poder adquisitivo que le otorgaba el diferencial cambiario, sino que además era motivado por la calidad y amplia oferta de la industria nacional.

Lo anterior, impulsaría a que la región fronteriza de Norte de Santander, desarrollará un nutrido sistema comercial, pensando siempre en función del comprador venezolano, y apartado en principio, de las tendencias y situaciones que se vivían al interior de la economía nacional. De esta forma, la región creció y creó una barrera que la protegía de las crisis nacionales, pero que sin darse cuenta, la unía y la hacía más vulnerables, a los altibajos de la economía venezolana. Por un lado, la región gozaba de todas las ventajas de ser considerada como la frontera más activa de toda Latinoamérica. A través de ella, solían pasar casi todas las mercancías que eran exportadas hacia el mercado venezolano, se recibían inversiones importantes y parte de sus habitantes trabajaban en los establecimientos comerciales y las pequeñas industrias que existían en las ciudades fronterizas de Venezuela, aprovechando las ventajas que reportaba el diferencial cambiario.

Lamentablemente, los hechos para los que nunca se prepararon las autoridades y agremiaciones regionales, ocurrirían. La difícil situación y recalentamiento de la economía venezolana, sumado a los problemas derivados por el difícil acceso a las divisas y la impresionante devaluación de la moneda venezolana; han puesto en una situación de alto riesgo a los miles de comerciantes del lado colombiano de la frontera. Actualmente, el tipo de cambio paralelo que se halla vigente es de 0,25 centavos de peso por bolívar, lo cual dificulta enormemente la afluencia de compradores venezolanos al mercado colombiano; pues para ellos, los productos nacionales, resultan

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

ser muy costosos y poco competitivos, por razones de precio, respecto a los productos venezolanos. Lo anterior deja ver como en muchas ocasiones el factor precio, juega un papel decisivo al momento de efectuar la compra, y como se antepone este, ante otros atributos y características propias de los productos, como la calidad y el valor agregado que estos posean.

Así mismo, la reciente decisión del presidente Hugo Chávez de depreciar el Bolívar y establecer dos precios oficiales frente al dólar, ha terminado por agravar la crisis comercial que se presenta en la frontera colombiana. La medida ha tenido un fuerte impacto en el comercio fronterizo dada su alta dependencia de la moneda venezolana y debido a que los compradores de ese país pierden poder adquisitivo, como consecuencia de dicha situación. Según el Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio en la ciudad de Cúcuta, Pedro Sayago, la situación tiende a agravarse teniendo en cuenta las restricciones comerciales vigentes desde el año 2009.

Por su parte, el líder de una agremiación de casas de cambio en Cúcuta, Carlos Luna, estimo que en principio, existió tranquilidad y normalidad en el comportamiento de las transacciones cambiarias, pero que una vez puesta en marcha la plena operación de los mercados financieros de ambos países, los efectos de la medida no se hicieron esperar. Aunque la medida de forma directa, establecía la devaluación de la moneda venezolana, el impacto que para el conjunto de la economía de dicho país trajo la adopción de esta decisión, fue mucho mayor. En primer lugar, la determinación solo busca dotar de competitividad al estado venezolana, al establecer un tipo de cambio más favorable para los artículos que suelen ser tanto importados como exportados por este mismo; sin brindar oportunidades diferentes para que quienes necesiten, logren acceder de una forma más fácil y ágil a las divisas. En segundo lugar, los montos asignados para las personas naturales se mantienen inalterados, lo que dificulta aun mas las transacciones y afluencia de compradores venezolanos en las ciudades fronterizas, ya que al existir dichas restricciones, las presiones sobre el dólar paralelo en Venezuela se acrecientan y estas a su vez ejercen una fuerte presión sobre la tasa de cambio, peso/bolívar en el mercado paralelo.

Así mismo y sin importar tal cual retirados estén de la zona de frontera, los efectos causados por la dependencia en el comercio con Venezuela, se hacen latentes y presentes en gran parte de los sectores productivos de la economía colombiana. En efecto, y tal y como lo señalo el titular de la Asociación del Sector Automotor y sus Partes de Colombia, Tulio Zuluaga, los efectos de la medida, terminarían por agravar más la situación de los empresarios pertenecientes a este sector; el cual, ha sido uno de los más afectados por las restricciones comerciales impuestas por Venezuela a Colombia. Así mismo, el representante de la Asociación de Transportadores, Marino Quintero, anuncio que la movilidad de pasajeros procedentes de Venezuela, incluidos cientos de colombianos, disminuyo por el encarecimiento de los boletos en ese país, que en 2009 registrara una inflación superior al 25%.

Sin embargo, el ex ministro colombiano de hacienda, Juan Camilo Restrepo y otros analistas, declararon que la decisión venezolana tendrá un impacto limitado en el conjunto de la economía colombiana, debido a la reducción del volumen comercial bilateral que se registra desde 2009 y se ha hecho más fuerte en lo corrido del presente año, en medio de las tensiones políticas entre Bogotá y Caracas.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

La posición del ex ministro colombiano, contrasta con las afirmaciones realizadas por Nicolás Eyzaguirre, Director del Departamento del Hemisferio Occidental del Fondo Monetario internacional. Según el directivo, aunque Colombia se mantiene en la misma línea de tendencia de países como Brasil, Perú y Chile, que forman parte del grupo de naciones latinoamericanas que podrían salir más rápido de la recesión, será la que lo hará a un ritmo más lento; como consecuencia de su estructura comercial y la gran dependencia que mantiene comercialmente con naciones que no crecerán o la harán a un ritmo mucho más lento. “A diferencia de otros países que también son exportadores de materias primas y que se benefician de la demanda asiática, para Colombia las previsiones son menos auspiciosas porque parte de su comercio depende de economías que tienen problemas de crecimiento como Venezuela y Ecuador”⁷⁷, ratificaba el funcionario.

Para Eyzaguirre, el problema de Venezuela es que ha tenido una política económica muy pro cíclica, es decir, ha gastado más cuando los precios del petróleo están altos, en lugar de ahorrar, y por esta razón ahora le cuesta más la recuperación. Lo anterior, en contraste con las presiones políticas y duras posiciones que mantienen los dos gobiernos, solo termina por agravar aún más la difícil situación; pues pese a no existir las condiciones que permitan aligerar la salida a la crisis y el retorno a los niveles comerciales del pasado, la voluntad en especial por parte del gobierno venezolano tampoco se presenta con claridad, lo obliga al gobierno y a los exportadores colombianos, a iniciar una rápida búsqueda de nuevos mercados, que permitan recuperar los volúmenes dejados de exportar a Venezuela.

El cuadro No. 46, deje ver con claridad la importancia que para la economía colombiana, revierte el mercado venezolano. Tal y como se aprecia en el mismo, Venezuela ocupa el segundo lugar como destino de las exportaciones colombianas, representando estas en promedio, el 11,74% de las exportaciones totales del país. En esencia, si el comercio entre los dos países es bloqueado, Colombia dejaría de exportar cerca de cuatro mil millones de dólares, perdido de esta forma su segundo socio comercial en importancia y dejando a gran parte de la industria y de los exportadores nacionales sin su más grande mercado.

Cuadro No. 46				
Exportaciones Colombianas al Mercado Venezolano – Participación –				
Posición en el Ranking Exportador				
Año	Peso Neto (Kgm)	Valor FOB (US\$)	Parti. %	Posición
2001	1.540.096.596,00	1.737.032.396,00	14,14%	2
2002	1.244.878.225,00	1.120.503.688,00	9,43%	2
2003	813.979.235,00	696.164.770,00	5,30%	3
2004	1.349.295.081,82	1.623.039.651,79	9,70%	2
2005	1.173.159.452,93	2.096.972.113,84	9,90%	2
2006	1.353.503.679,85	2.696.009.838,99	11,06%	2
2007	1.791.737.649,22	5.232.041.316,36	17,61%	2

⁷⁷Charry, Laura. Dependencia de Venezuela y Ecuador son freno para la recuperación de Colombia, considera el FMI. Diario Portafolio. Documento Electrónico del 7 de Julio de 2010.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

2008	2.402.091.362,97	6.091.559.640,77	16,19%	2
2009	1.513.966.486,73	4.049.560.868,30	12,33%	2

Fuente: Elaboración propia tomando datos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Naciones (DIAN)

Como se logra apreciar en el cuadro en mención, el comportamiento general de las exportaciones colombianas al mercado venezolano, ha reportado un especial dinamismo durante los últimos años de la pasada década. En primer lugar, el valor total de las exportaciones colombianas a este país, creció en una tasa cercana al 95% entre los años, 2006-2007, manteniendo la tendencia creciente que había reportado en los cuatro años anteriores ha dicho periodo. Así mismo, el comportamiento de las exportaciones creció para el periodo 2007-2008, aunque no en la misma proporción; para luego experimentar un fuerte descenso cercano a los dos mil millones de dólares.

La caída no solo en volumen, sino en el valor mismo de las exportaciones colombianas al mercado venezolano, coincide con especial exactitud, con el periodo más crítico de las relaciones diplomáticas entre estas dos naciones. En efecto, la crisis que comienza con el bombardeo al campamento del guerrillero colombiano, Raúl Reyes en tierras ecuatorianas por parte del ejército colombiano, pasa por su peor momento durante gran parte del 2009 y se extiende a lo largo del presente año. Lo anterior sumado a los problemas de pago, y al difícil acceso que presentan los importadores venezolanos, para adquirir las divisas necesarias y poder hacer frente a los compromisos adquiridos; ha terminado por empeorar y recrudecer la situación, ya que para gran parte de los exportadores colombianos, el mercado venezolano ha perdido gran intereses y atractivo, convirtiéndose en sinónimo de incumplimiento en el pago y pérdidas derivadas de esta misma situación.

El cuadro No. 47, presenta el comportamiento de los dos últimos años de la balanza comercial colombo-venezolana, en donde se logra observar con claridad el superávit comercial colombiano. En principio, aunque el comportamiento de esta variable es positivo para la economía colombiana, deja ver dos cosas importantes. La primera de ellas, es la fuerte tendencia decreciente que se pone de manifiesto en el comportamiento de las exportaciones totales de Colombia hacia el mercado venezolano. En segundo lugar, el cuadro deja observar la también tendencia decreciente de las importaciones por parte de Venezuela, provenientes de Colombia. Lo anterior permite concluir en esencia, que las tensiones diplomática y los problemas internos concernientes al manejo macroeconómico de cada una de las dos naciones, son las causales principales de esta difícil situación que solo entorpece el crecimiento económico y desarrollo social de ellas mismas.

Cuadro No. 47					
Comportamiento Balanza Comercial Colombo – Venezolana					
Variable	USD 2008	USD 2009	USD Enero – Abril 2009	USD Enero – Abril 2010	Crecimiento 2008 – 2009
Exportaciones Totales FOB	6.091.559.640,77	4.049.782.455,94	1.812.451.145,54	507.697.504,97	-34,00%
Importaciones Totales CIF	1.198.118.186,56	563.407.281,42	180.715.645,74	95.482.066,40	-53,00%
Comercio	7.289.677.827,33	4.613.189.737,36	1.993.166.791,28	603.179.571,37	-37,00%

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Total					
Balanza Comercial	4.893.441.454,21	3.486.375.174,52	1.631.735.499,80	412.215.438,57	-29,00%

Fuente: Proexport. www.proexport.com.co

Nota: La Balanza Comercial, refleja la situación comercial entre Colombia y Venezuela, al comparar las exportaciones colombianas hacia este mercado, menos las importaciones que Colombia ha realizado desde este país en un periodo de tiempo. Cuando la Balanza es positiva, se afirma que existe un superávit comercial, cuando es negativa existe un déficit comercial, en cada uno de los casos, es para Colombia.

Así mismo, y como se logra apreciar en la última columna del cuadro No. 47, el comportamiento de las cuatro variables representadas en el mismo, mantiene una clara tendencia decreciente, la cual se hace más notoria para el caso de las importaciones realizadas por Colombia provenientes del mercado venezolano. De forma detalla, el flujo de mercancías proveniente del mercado del vecino país, se contrajo en un 53% entre los años 2008-2009 al pasar de US\$ 1.198.118.186,56 durante el 2008 a tan solo US\$ 563.407.281,42. En contraste con lo anterior, tanto el comercio total, como el flujo de las exportaciones realizadas por Colombia, se contrajeron en el orden del 35% en promedio, cifra bastante inferior a la reportada por las importaciones realizadas por Colombia; pero que en esencia, refleja parte de los problemas internos que padece la economía venezolana.

Los cuadros No. 48 y 49, muestran en detalle los principales productos importados y exportados por Colombia a los largo del 2009; en los mismos se logra apreciar la participación que estos tienen dentro del conjunto de las importaciones y exportaciones respectivamente y la tasa de crecimiento que dichos productos presentaron para el periodo de tiempo citado.

Cuadro No. 48				
Principales Productos Importados por Colombia desde el Mercado Venezolano				
Producto	Descripción	USD 2009 CIF	Part. %	Crecimiento
3102101000	Urea, incluso en disolución acuosa con un porcentaje de nitrógeno igual al 45% pero inferior al 46%	37.661.360,42	7,00%	-16,00%
3817001000	Dodecibenceno	33.820.685,54	6,00%	-47,00%
7209170090	Los demás productos laminados planos enrollados de hierro o de acero	30.510.701,38	5,00%	-52,00%
7208399900	Los demás productos enrollados, simplemente laminados	29.611.020,45	5,00%	-23,00%
2710192100	Gasoiils (Gaseoso)	22.381.113,05	4,00%	-41,00%
7209160090	Los demás productos laminados planos enrollados	21.640.940,27	4,00%	-51,00%
7213911000	Alambron de hierro o acero sin alear	17.029.559,59	3,00%	-56,00%

Fuente: Proexport. www.proexport.com.co

El cuadro No 47 corrobora perfectamente con lo expuesto anteriormente, al permitir observar con total claridad, como el comportamiento de los principales productos

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

importados por Colombia y que provienen del mercado venezolano, han disminuido ostensiblemente a lo largo del último año. Dentro de este conjunto, los productos que reportan una mayor tasa de reducción es el alambren de hierro o acero, los productos laminados planos de hierro o acero y los demás productos laminados, con tasa de reducción que van desde el 56% hasta el 51% para los casos citados. En contraste con la situación reportada por los productos importados desde Venezuela, los principales productos exportados a este país, por las industrias colombianas; alcanzan en algunos casos, tasas de crecimiento positivas, que para sorpresa de algunos se ubican por encima del 100% como es el caso del gas natural o de los cortes de carne deshuesada fresca o refrigerada que alcanza la sorprendente tasa del 336%.

Y es gracias a ese buen comportamiento que reportan algunos productos, que el conjunto total de las exportaciones colombianas destinadas al mercado venezolano, no ha descendido a un ritmo o tasa mayor, evitando de esta forma un desequilibrio más profundo al interior de la economía colombiana. Lo anterior no quiere decir que el problema no sea mayor, solo deja de manifiesto que existen algunos sectores y rubros, en donde el desempeño ha sido positivo y que es gracias a este desempeño que se han mantenido las cifras en los niveles anteriormente mencionados.

Cuadro No. 49				
Principales Productos Exportados por Colombia al Mercado Venezolano				
Producto	Descripción	USD 2009 FOB	Part. %	Crecimiento
0201100000	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	317.333.098,10	8,00%	-42,00%
2711210000	Gas natural de petróleo en estado gaseoso	260.093.004,70	6,00%	109,00%
0201300090	Los demás cortes de carne deshuesada fresca o refrigerada	127.160.635,67	3,00%	336,00%
2101300010	Cortes finos de carne deshuesada fresca o refrigerada	117.759.472,26	3,00%	-7,00%
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	92.470.119,78	2,00%	56,00%
4818401000	Pañales para bebe	84.809.105,17	2,00%	7,00%
6004100000	Tejidos de punto con anchura superior a 30 cm.	70.750.500,51	2,00%	-38,00%

Fuente: Proexport. www.proexport.com.co

Los anteriores cuadros también dejan al descubierto algo en particular. Mientras Colombia, concentra sus principales rubros de exportación en productos como: carne de animales de la especie bovina, ya sea fresca o refrigerada, con algún corte o deshuesada, cortes finos de carne, gas natural, y algunos productos con un mayor valor agregado, como medicamentos para el consumo humano y pañales para bebés; las importaciones que realiza el país del mercado venezolano, se concentran en artículos como: urea, alambre, productos enrollados fabricados con acero o hierro y algunos derivados de los polímeros. Esto permite concluir, que mientras la oferta del mercado colombiano se abre en un abanico de posibilidades frente al mercado venezolano, los artículos que suelen ser importados de este mercado, suelen estar más concentrados en unos pocos sectores de la economía de este país. Así mismo, las exportaciones colombianas, forman

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

parte en esencia del grupo denominado como exportaciones tradicionales, las cuales suelen caracterizar a la industria nacional y se hallan representadas por artículos que son considerados recursos naturales o de muy bajo valor agregado.

De esta forma el panorama en general es muy preocupante, pues mientras no se logre dar una solución o acordar una hoja de ruta, que permita restablecer plenamente las relaciones diplomáticas entre los gobiernos de Bogotá y Caracas, y mientras no se logren mejorar las cifras y manejo macroeconómico de cada una de las economías de estos dos países, especialmente en lo concerniente al acceso libre de divisas por parte de los importadores venezolanos; los problemas seguirán presentándose y la solución plena estará lejos de darse. Como se ha demostrado, las dos economías muestran una mutua dependencia, e históricamente cada una de ellas a encontrado en el mercado del vecino país, una fuente importante de insumos y materias primas, sobre la cual se ha construido y gestado parte de su desarrollo y crecimiento tanto económico como social; de esta forma, y al verse interrumpido y afectado el flujo normal de bienes y servicios por las razones anteriormente expuestas, se está atentando contra el libre crecimiento y desarrollo de estas dos naciones.

6.2 Sugerencias y Propuestas Históricas, para la Diversificación de la Oferta Exportadora de la Región Nortesantandereana

Históricamente la región del valle del río Zulia en el departamento de Norte de Santander, ubicado en la frontera colombo-venezolana, se ha caracterizado por mantener una amplia dinámica agrícola; en la que se destacan los cultivos del arroz y de la caña de azúcar, como productos básicos y oriundos de esta región. Por tradición y dada la proximidad geográfica de la zona con la frontera venezolana, la caña de azúcar cultivada y producida en la región, solía ser exportada al mercado venezolano, ante la existencia en este, de un ingenio azucarero que se encargaba de su posterior procesamiento y transformación. En la actualidad, dicha dinámica comercial se ha reducido hasta niveles jamás imaginados, producto en parte de la difícil situación por la que atraviesan las relaciones comerciales y diplomáticas entre los dos países; lo anterior sumado a la reciente expropiación del Central Azucarero del Táchira (CAZTA), quien era el principal comprador de la caña de azúcar cultivada en el departamento, ha desencadenado una serie de eventos de naturaleza negativa, los cuales han afectado el normal desarrollo del cultivo de la caña de azúcar en la región del municipio del Zulia.

Pese a los esfuerzos realizados a través de los diversos organismos y entes regionales y nacionales para dar solución a esta problemática, el panorama no parece esclarecerse. Por el contrario, la situación tiende a agravarse ya que en la región existen en la actualidad cerca de 70.000 toneladas de caña que se están envejeciendo y que en algún momento pueden perderse por completo, ya que no servirán ni siquiera para alimentar al ganado existente en la región. Mientras esta situación se presenta, los cañicultores continúan a la expectativa por los desembolsos que ha ofrecido el Gobierno Nacional y que se canalizarían a través del capital de riesgo de FINAGRO.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Para Julio Gómez Serrano, Secretario de Desarrollo Económico del Departamento de Norte de Santander, la problemática que actualmente presentan los cañicultores y especialmente el cultivo de la caña de azúcar en la región, no se ha podido solucionar de forma satisfactoria, ya que las dificultades por las que atraviesa este sector, denotan características especiales; las cuales y muy a pesar de los esfuerzos realizados por el Gobierno, no se han podido formalizar y promover a través de una política conjunta que permita superar todas y cada una de situaciones descritas. Para el funcionario una de las principales razones de esta situación, ha sido la postura asumida por el gobierno venezolano de suspender la compra de caña, proveniente de la región del valle del Río Zulia.

Desde finales del 2008, la situación, para los cañicultores y para las cientos de familias que dependen su sustento económico de esta actividad y que se encuentran ubicadas a ambos lados de la línea de frontera, se ha recrudecido y se ha vuelto insoportable. Parte de la producción de la caña de azúcar que fue exportada hacia el mercado venezolano, desde aquella fecha, aun se debe, y lo que es peor aun, no se conoce una fecha exacta en la que las autoridades venezolanas realizaran los respectivos desembolsos. Lo que ha conllevado a una situación de alto riesgo, asociada con un fuerte endeudamiento por parte de los cañicultores, quienes no han encontrado otra opción diferente para hacer frente a sus compromisos y obligaciones.

A fin de buscar una solución acorde con la situación actual y como consecuencia directa de los hechos y situaciones particulares que se han presentado en décadas anteriores, las autoridades regionales en colaboración con diferentes organizaciones y agremiaciones, como Coopecaña y con el auspicio de la Gobierno Nacional, han buscado desde ya hace algún tiempo, la implementación de una serie de medidas o salidas, que permitan aminorar y porque no, reducir al máximo, la total dependencia que tiene el sector cañicultor del Departamento de Norte de Santander, de su comercio con Venezuela.

Proyecto de Ensilaje de Caña de Azúcar

Una de las primeras soluciones adoptadas desde mediados del mes de Octubre de 2009, fue la firma del convenio para el ensilaje de la caña de azúcar entre el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, la Universidad Francisco de Paula Santander, el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) y la Cooperativa de los cañicultores de Caña (Coopecaña). El proyecto, además de lo anterior, contempla un crédito por valor de 300 millones de pesos, destinados a extender 100 hectáreas nuevas de caña de azúcar.

Pese a los esfuerzos realizados para concretar el convenio del ensilaje de la caña, este no se ha logrado cristalizar, pues el Ministerio de Hacienda no ha girado el dinero convenido, para garantizar la apropiación de los recursos destinados para el proyecto. Hecho que preocupa, pues desde el momento en que se firmo el convenio y a lo largo del 2010, el país a pasado por un sin numero de eventos que han obstaculizado el respectivo desembolso. Dicha situación contrasta con un sentimiento de abandono por parte de los cultivadores, quienes se han tenido que conformar tan solo con las promesas del gobierno, mientras otros sectores como el del arroz, ganadería y café entre otros; han

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

podido salir adelante tras el desembolso efectivo de las ayudas otorgadas por el gobiernos y las autoridades nacionales y regionales.

Comercialización de la Caña de Azúcar producida en la región en le mercado nacional

Colombia es un país con una amplia tradición en el cultivo y procesamiento de caña de azúcar, tal y como se ilustra en los primeros capítulos del presente trabajo. Por esta razón ha desarrollado toda una industria competitiva alrededor de este cultivo, que le ha permitido alcanzar rendimientos y estándares de calidad, de amplio reconocimiento a nivel internacional.

Por lo anterior, buscar la comercialización de la caña de azúcar cultivada en el departamento al interior de la industria nacional, se ha planteado a lo largo de varios años como una posible opción, que disminuya la dependencia de su comercialización en un mercado tan volátil como el venezolano. Aunque la producción total de caña de azúcar del departamento es inferior a los niveles alcanzados por otras regiones como es el caso del Departamento de Valle o de Cauca, no se puede decir que dicha producción es despreciable; mas a un cuando de esta depende el sustento de cientos de personas. Con lo cual, de llegar a ser posible la incorporación de la producción de caña de azúcar a la industria nacional, gran parte de los problemas derivados por el incumplimiento en el pago de los reintegros de la exportación de caña, la caída a cero en el número total de toneladas exportadas y la reciente expropiación por parte del Gobierno Venezolano del único comprador de la caña nortesantandereana, podrían verse ya superados.

Lamentablemente para los cultivadores de caña de azúcar en el Departamento de Norte de Santander, las posibilidades de llegar a comercializar la caña producida, al interior de la industria nacional son muy remotas. En primer lugar, la región del país en donde están concentrados 13 de los 14 ingenios existentes, se halla a miles de kilómetros de distancia, lo cual desencadena dos obstáculos al parecer insuperables; el primero de ellos deriva de los costos asociados con el transporte de la caña y el segundo con las condiciones en las que esta llega para su procesamiento, después de un recorrido tan largo.

Según estimaciones de Edgar Fuentes Camacho, gerente de la Cooperativa de Cultivadores de Caña del Departamento, mientras una tonelada de caña suele venderse aproximadamente en \$70.000 pesos, los costos derivados de su transporte a alguno de los ingenios existentes en la región geográfica del valle del río Cauca, son de \$133.000 pesos aproximadamente, lo cual saca automáticamente del mercado nacional a la caña de azúcar cultivada en el departamento, pues tal y como lo expuso el mismo Fuentes en un artículo para el Diario la Opinión publicado el 9 de Julio del presente año, la caña de azúcar cultivada en el departamento regalada es costosa para los ingenios, si estos solo tuviesen que asumir los gastos concernientes al transporte de esta misma.

Si bien los costos asociados con el transporte de la caña cultivada en la región del Zulia, constituyen un obstáculo para su comercialización, las condiciones en las que esta pudiese llegar a los ingenios, ubicados estos a miles de kilómetros, forma parte de la segunda barrera para el cumplimiento de tal objetivo. Una vez cortada la caña, esta debe iniciar su proceso de transformación en le menor tiempo posible, a fin de poder

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

aprovechar al máximo los niveles de sacarosa que esta planta contiene. Bajo estas condiciones, es imposible hacer llegar con la prontitud necesaria la caña cultivada en el departamento, pues la distancia que existe entre el sitio en donde se hallan los cultivos y el lugar de los centros de procesamiento es muy retiro; razón por la cual, la caña pierde parte de sus propiedades y aunque no llega dañada o inservible, sus condiciones no son las mejores para el procesamiento.

Adicional a razones ya expuestas, se debe tener presente que la producción de caña del departamento se mantiene al margen de la gran producción alcanzada por los departamentos en donde se encuentra ubicados los ingenios azucareros y demás industrias que forma parte del cluster de la caña de azúcar. Al ser la producción de caña del departamento tan pequeña comparada con la de otras regiones del país y al encontrarse tan alejada de los centros de producción y procesamiento de caña; esta carece de total importancia para los ingenios, quienes solo harán uso de ella en momentos en donde los rendimientos de la producción cercana halla disminuido y deban hacerle frente a compromisos previamente adquiridos.

De manera sorpresiva, el ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Andrés Fernández Acosta, anunció el pasado 23

Construcción Planta de Etanol

Otra de las posibles soluciones que se ha planteado de forma más reciente, es la construcción de una planta de etanol en las inmediaciones del municipio del Zulia, a fin de aprovechar al máximo el cultivo de la caña de azúcar en la región de Norte de Santander. Según declaraciones del Edgar Fuentes Camacho, al diario La Opinión, el pasado 14 de Noviembre de 2009:

“Con esta planta no solo garantizamos el uso de la totalidad de la caña sembrada sino que generaremos desarrollo y empleo para una región que pedía soluciones a gritos”⁷⁸

En esencia, la construcción de una planta de etanol en la región se presenta como una salida competitiva a los problemas que padecen los cañicultores del departamento, ya que esta, no solo permitirá la utilización de la caña de azúcar cultivada, sino que además, permitiría la creación de nuevos empleos más calificados y mejor remunerados; así como a su vez, agregará valor a una actividad económica, que como consecuencia de la proximidad del mercado venezolano y dadas las condiciones comerciales naturales, se había mantenido al margen del desarrollo y crecimiento competitivo de los mercados internacionales.

La elaboración del proyecto de construcción de la planta de etanol, fue presentado ante las autoridades nacionales y diversos entes y organizaciones de diversos niveles, el 15 de noviembre de 2009 en las instalaciones de la Gobernación de Norte de Santander y contó con la participación en su proceso de elaboración, de delegados del Gobierno Nacional, personal experto en el tema del alcohol carburante, personal de la

⁷⁸ Fuentes Camacho, Edgar. Todo listo para presentar proyecto de etanol en Norte de Santander. Artículo publicado en el diario La Opinión. Noviembre 14 de 2009.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Gobernación de Norte de Santander, personal del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y la firma IMECOL S.A.⁷⁹ Dentro de los principales parámetros para el análisis económico, operación y construcción de la planta, los integrantes tuvieron en cuenta las siguientes variables:

- Producción anual de 7.200.000 litros de alcohol carburante, producido a partir de caña de azúcar.
- Productividad media del campo de 95 toneladas de caña por hectárea cultivada.
- Rendimiento de la destilería con base en los azúcares totales ingresados a la planta de 75 litros de alcohol por tonelada de azúcar.
- Periodo de molienda de la caña de 240 días al año.
- Utilización real de la destilería de 30.000 litros por día, operando la menor cantidad de días al año.
- Disponibilidad de tierras de 1.011 hectáreas y una molienda anual estimada en 96.000 toneladas.
- Precio base del litro de alcohol de \$1.868 pesos el litro.
- Costo de la caña puesta en la planta de \$50.000 pesos por tonelada.
- Costo total del proyecto USD\$ 19.698.316, lo cual equivale, con una tasa de cambio estimada de 2.027 pesos/dólar⁸⁰ a una inversión total de \$39.926.812 pesos.

Bajo los parámetros anteriores, habría necesidad de sembrar más caña lo cual ayudaría a mejorar a su vez, el ingreso de los productores, mejorando así también ostensiblemente, la calidad de vida de las familias del municipio del Zulia. Por otra parte, el presidente de coopecaña, Edgar Fuentes Camacho, estimo que la planta que podía venir de la India, se caracteriza por estar dotada de las últimas tecnologías, pues no en vano, los proveedores de la planta, son los únicos que han hecho el montaje de este tipo en el país. De otra parte, los inversionistas e interesados en el proyecto han decidido acompañar el proyecto de la planta de etanol, luego de ver la factibilidad de los suelos, la viabilidad, la riqueza hídrica y otros factores que en definitiva contribuyen a apostarle a una planta que garantiza utilidades y producciones ambiciosas.

Lamentablemente, y muy a pesar de todos los esfuerzos mancomunados que se han realizado por parte de todas las organizaciones y entes del estado, así como entidades privadas; el proyecto de la planta de etanol se complico y a tan solo 20 días de despedir al gobierno de turno nada esta claro al respecto. De esta forma la aprobación del mismo, quedara en manos del Presidente electo, Juan Manuel Santos y de su ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Juan Camilo Restrepo, expresaba el Secretario de Desarrollo Económico del Departamento Roque Gómez.

Tal parece que tras presentarse varias propuestas, no existió una que convenciera totalmente al gobierno, lo cual sumado al costo final del proyecto, el cual pasó de 39 mil millones de pesos a 67 mil millones de pesos, en menos de un año, ha hecho que el

⁷⁹ IMECOL S.A. es una compañía fundada en el año de 1986, líder en el sector agroindustrial y su aliada estratégica PRAJ a quien representa en Colombia, han sido las encargadas de realizar el análisis de viabilidad y el diseño preliminar de la planta de Alcohol Carburante, para la Cooperativa de Cañicultores del Río Zulia.

⁸⁰ Dato estimado a Agosto de 2009

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

proyecto sea considerado como algo inviable. De todas formas, y si el gobierno destinara la cifra de 20.000 millones de pesos quedarán otros 47.000 millones por conseguir; de la cifra anterior, el 25% se respaldaría a través de créditos, pero se necesitaría aportar 37.000 millones de pesos de forma inmediata, los cuales deberían ser aportados por los cañicultores, quienes no se encuentran en condiciones de hacerlo. Además de lo anterior, Gómez Roque explicó, que el potencial que existe de caña en la actualidad es una tercera parte de lo que demanda la plata para operar y habría que sembrar 1.200 hectáreas de caña adicionales para darle sostenibilidad al proyecto. Con todas las condiciones descritas en contra del proyecto se puede decir que el futuro de este es incierto y que la posibilidad de concretarse es muy remota.

Reemplazo de Cultivo de Caña.

Sin presentar mayor importancia dentro del conjunto de opciones que se han barajado a lo largo de los últimos años, como una posible salida para el problema de la dependencia del sector cañicultor, de su comercio con Venezuela; la sustitución de los cultivos de caña de azúcar en la región del río Zulia, era una posibilidad que se presentaba como algo remoto, y que solo bajo las circunstancias actuales, comienza a tener acogida en algunos sectores del departamento. Por tradición, la caña de azúcar cultivada en el Departamento de Norte de Santander era exportada hacia Venezuela, dado la existencia en el territorio del hermano país, de un ingenio azucarero el cual se encarga de su posterior procesamiento. Como consecuencia directa de las deterioradas relaciones entre los dos países, el incumplimiento en el pago de la caña exportada por parte de las autoridades venezolanas, la decisión de suspender la compra de caña y la reciente expropiación del Central Azucarero del Táchira (CAZTA); los cañicultores del departamento se han quedado sin su principal y único mercado.

Con un panorama tan desalentador, pues gran parte de las otras opciones que se han planteado resultan ser inviables, todo parece indicar que la única salida que tienen los cañicultores del departamento es la sustitución de los cultivos de caña de azúcar, por productos como el arroz; el cual también es cultivado en la región, en una proporción similar e incluso superior, en cuanto al número de hectáreas sembradas. Aunque esta no es una salida fácil pues requiere la preparación de los campos y una gran inversión para la compra de todos los insumos necesarios; si es una salida que puede considerarse viable, dadas ciertas características.

En primer lugar, existe un amplio conocimiento en el cultivo y procesamiento del arroz en la región, así mismo, el departamento cuenta con la infraestructura y centros de producción y procesamiento que permitan y hagan factible poner en marcha dicha alternativa. Por otra parte, los problemas asociados al sobre costo del transporte y a la distancia que tendría que recorrer la materia prima desde el sitio del cultivo hasta la ubicación de planta, queda rezagados, pues ambos estarían dentro de la misma zona. Todo lo anterior, constituye las bases o pilares sobre los cuales se cimienta la idea de poder sustituir el cultivo de la caña de azúcar, por cultivos como el del arroz.

Lamentablemente y aunque son varias las ventajas y los aspectos sobre los cuales se desarrolla la alternativa, también se debe tener presente que una solución como la planteada, reporta grandes retos. El contrabando de arroz en la región proveniente de

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Venezuela, es un claro ejemplo de los aspectos que en algún momento pueden truncar por completo el cumplimiento de los objetivos planteados. Así mismo, se es plenamente consiente que para poder poner a marchar una idea como esta, se requiere de una fuerte inversión, acompañada esta por un tiempo prudencial, en el que se logren no solo sustituir los cultivos, sino que además, se alcancen los niveles y estándares internacionales que se exigen. Todo lo anterior sin contar, con que en algún momento la actual situación y los problemas con Venezuela se reviertan, poniendo en riesgo los esfuerzos y las tareas adelantadas, las cuales podrían quedar a mitad de camino, ante la facilidad de continuar cultivando caña la cual posteriormente podrá ser vendida al mercado venezolano.

6.3 Soluciones Propuestas

Resolución Conflicto Político:

Las posibles soluciones a los problemas económicos derivados de las tensas relaciones diplomáticas entre los dos países tienen como punto de partida el restablecimiento de las relaciones políticas al más alto nivel e incluso de la necesidad de un ambiente de cordialidad y respeto en el trato personal entre los mandatarios de los dos países.

Por eso, los recientes acercamientos entre los presidentes Chávez y Santos abrieron la compuerta de una reanudación de las relaciones político-diplomáticas y con ello la posibilidad de generar una perspectiva económica positiva en los próximos años.

Las dificultades por las que actualmente atraviesa el sector cañicultor del Departamento de Norte de Santander se traducen principalmente en tres grandes desafíos a solucionar: a) la total dependencia del comercio con Venezuela, b) el incumplimiento en los pagos de las exportaciones realizadas durante los dos últimos años y, c) el aislamiento parcial del sector con la cadena productiva de la caña de azúcar en Colombia. Este último debido a la distancia geográfica que existe entre los centros de producción y transformación y las aéreas cultivadas con caña en el Departamento.

La reciente llegada al poder del actual presidente de Colombia, Doctor Juan Manuel Santos, ha impreso un aire renovador y fresco, en las tensas relaciones diplomáticas que mantuvieron los gobiernos de Bogotá y Caracas, durante casi toda la década pasada. De esta forma, el pasado 10 de Agosto los presidentes de estas dos naciones, decidieron dar el primer paso para el restablecimiento paulatino de las relaciones políticas y económicas entre los dos países, lo cual ha generado un ambiente de confianza y de grandes expectativas en todos los sectores económicos del país. En efecto, el dialogo transparente, directo y respetuoso será la constante de las nuevas relaciones con el vecino país, a si lo expresaron los dos mandatarios durante su reunión en Santa Marta, constituyendo está la clave para garantizar la permanencia y el normal desarrollo de las relaciones bilaterales.

Durante la reunión los dos mandatarios acordaron respetar la autodeterminación de los pueblos de manera que no se dé la injerencia en los asuntos internos y se atente contra la soberanía de los dos estados. En este sentido, se propuso la creación de cinco

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

comisiones de trabajo, las cuales permitirán el restablecimiento total de las relaciones entre los dos países. Dichas comisiones son las siguientes:

- *La primera comisión trabajará por el reimpulso del intercambio comercial, y se encargara de hacer seguimiento al pago de las deudas de CADIVI, las cuales en la actualidad ascienden a los US \$800 millones. De igual forma, el mandatario colombiano manifestó, que se estudiara la forma en la que se les cancele lo adecuado a los exportadores colombianos, resaltando que se identificara que tanto de esas exportaciones son ventas reales y que tanto son ventas ficticias o simples resultados de sobrefacturación.*

El deterioro de las relaciones entre los dos países, durante los últimos años, impacto fuertemente la economía, sobretudo la colombiana, la cual según cifras del DANE, en el 2007 exportó al país vecino 5.000 millones de dólares y en el 2008 la cifra estuvo por encima de los 6.000 millones de dólares. Sin embargo y como se ha manifestado a lo largo de la presente investigación, el gobierno venezolano tomó decisiones que afectaron la balanza comercial al punto de que, según lo estiman los gremios nacionales, este año las exportaciones comerciales quizás no alcancen a superar los 1.500 millones de dólares.

Una de las principales razones del deterioro de la balanza comercial fue el incumplimiento de los pagos a los empresarios, que necesariamente pasan por la intervención del gobierno venezolano, quien es el encargado de controlar el intercambio de divisas en el país vecino.

Por lo anterior, la creación de una comisión para agilizar el pago de las exportaciones colombianas, en el marco del restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre los dos gobiernos, es de gran importancia para los empresarios del país, quienes han tenido que enfrentar una seria de golpes, tras el incumplimiento en los pagos derivados de sus exportaciones a Venezuela.

De igual forma, se espera que la comisión no solo permita agilizar y garantizar el flujo de los pagos, sino que además, y a través de la misma, se logren crear los mecanismos que rijan las relaciones comerciales en un futuro próximo.

- *La segunda comisión buscará el desarrollo de un acuerdo de complementación económica, entre los dos países; logrando de esta forma trabajar en la elaboración de un nuevo régimen comercial que reemplace el marco jurídico de la CAN que vence en abril de 2011.*

Si bien Venezuela anuncio su retiro de la CAN hace varios años, apenas en abril del próximo año se vencerá el marco jurídico que reglamenta la relación comercial entre ambos países, basada en los acuerdos pactados en el mecanismo de los países andinos. Lo anterior indica, que varios de los productos que Colombia vendía a Venezuela no estarán exentos de aranceles. Así por ejemplo, los autos tendrán que pagar el 35% y los electrodomésticos deberán pagar el 20%. Hecho que contrasta y cobra mayor importancia, si se tiene presente que los productos de los países que integran el Mercosur, mecanismo al que pertenece Venezuela, entrarían a ese país son aranceles; con lo cual, Colombia

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

perdería toda posibilidad de competir, porque nuestros productos entrarían al país vecino con sobrecostos muy altos.

Por lo anterior, tanto Colombia como Venezuela deberán pactar un nuevo marco legal en el cual se desarrollen las relaciones comerciales entre los dos países, sin olvidar que este último, es el segundo socio en importancia para el comercio exterior de Colombia.

- *La tercera buscará el desarrollo de un plan de inversión social en la zona de frontera.*

La población que vive en la zona de frontera, es la que más ha sufrido la crisis diplomática de los últimos años. Los constantes cierres de la frontera y las restricciones en el intercambio comercial, impuestas estas por los problemas diplomáticos, han terminado por afectar gravemente el desarrollo económico y social de estas poblaciones; tal grave es la situación, que existen algunas zonas en la línea de frontera, en la que la población carece de servicios básicos como: salud, educación y servicios públicos entre otros.

Por esta razón, existe la necesidad imperante de ejecutar proyectos que beneficien de forma conjunta, tanto al pueblo colombiano como al venezolano. La atención a esa población, se da en medio de un constante llamado por parte diversos sectores de la sociedad civil y de líderes regionales. Aunque muchos aseguran que los resultados en ese aspecto se pueden demorar.

- *La cuarta, trabajará por el desarrollo de obras de infraestructura. En esta materia, los dos gobiernos decidieron revivir el proyecto para construir una vía que permita la salida de Venezuela al Pacífico.*

Tal y como se manifestó en el encuentro de los dos mandatarios, desde hace tiempo existe un proyecto de navegación para el transporte de recursos minerales desde Ciudad Bolívar en Venezuela, hacia Panamá, sin embargo dicho proyecto no se ha podido concretar. El objetivo primordial, es el de facilitar el transporte de acero, hierro, níquel, entre otros hasta el Pacífico.

Además de lo anterior, y tal y como ya lo ha manifestado en varias ocasiones el ex viceministro de relaciones exteriores Diego Cardona, para Venezuela es muy importante la creación de un oleoducto que le permita sacar su petróleo con destino a los países asiáticos, propósito para el cual, Colombia juega un papel de gran importancia.

- *La última de las comisiones se encargará de velar por la seguridad, en la que el presidente de Venezuela se comprometió a no aceptar dentro de su territorio a miembros de la guerrilla de la FARC.*

Así mismo, los mandatarios se comprometieron a darle estricto cumplimiento al Derecho Internacional y a aplicar los principios de no injerencia en los asuntos internos y de respeto a la soberanía e integridad territorial de los estos. Para muchos analistas, si bien no se resolvieron temas de fondo en materia de

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

seguridad, durante el encuentro de los dos mandatarios, si se logro mucho; pues el presidente Santos, logro separar el problema de seguridad propio de la política interna, del de las relaciones entre los países.

Posibles soluciones a la problemática del sector azucarero

La apertura de las relaciones políticas entre los dos países abre el espacio para implementar soluciones a los problemas descritos del sector azucarero del Departamento de Norte de Santander. Soluciones que pueden derivarse de las mismas comisiones a establecerse entre los gobiernos, y otras que pueden ser desarrolladas en un largo plazo tomarse independientemente de las decisiones adoptadas en las comisiones.

- a) Dentro del conjunto de medidas que se puedan asumir en el corto plazo, haciendo frente a la problemática de los pagos por parte del gobierno de Venezuela se encuentra los siguientes:

❖ **Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI**

Este convenio se encuentra suscrito por doce bancos centrales a través de los cuales se cursan y compensan entre ellos, durante periodos de cuatro meses, pagos derivados del comercio de los países miembros, bienes originarios y servicios prestados por personas residentes; de modo que al final de cada cuatrimestre solo se transfiere o recibe, según resulte superavitario o deficitario, el saldo total del Banco Central de cada país con el resto.

Actualmente el convenio se haya suscrito por los Bancos Centrales de: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y la República Dominicana.

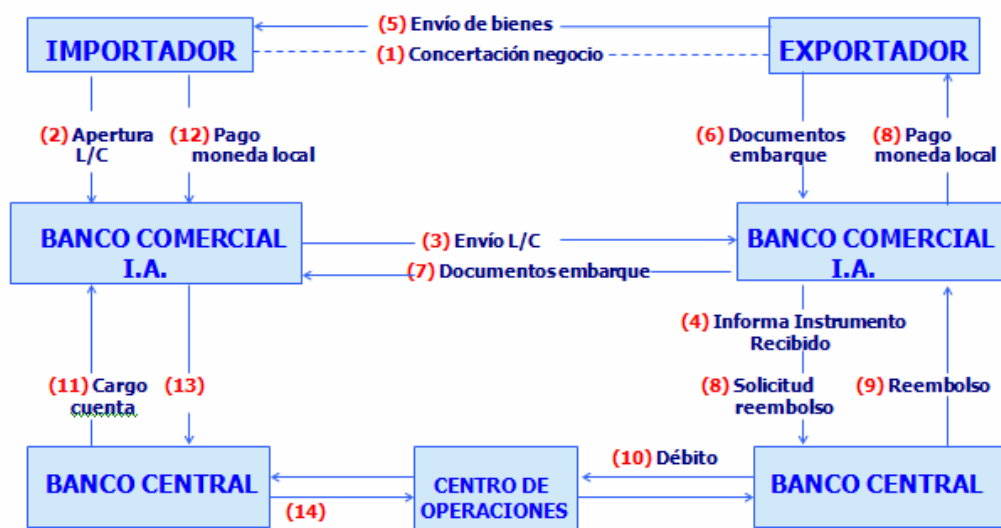
De esta forma el convenio de pagos y créditos recíprocos de la ALADI, constituye una salida importante al problema de pagos que en la actualidad se mantiene entre Colombia y Venezuela, y que de manera especial presentan los cañicultores del departamento de Norte de Santander; manteniendo grandes beneficios tanto para exportadores como para importadores. En el caso de los primeros, el convenio asegura el pago de las exportaciones, eliminando de esta forma el riesgo comercial que se asocia con la operación, permitiendo así mismo, que el exportador pueda acceder a créditos frente al sistema financiero al contar con instrumentos de pago, los cuales serán reembolsados por el sistema de pagos lo cual aliviaría ampliamente la carga financiera que mantienen en la actualidad los cañicultores del departamento y que ha sido contraída principalmente por la ausencia de capital de trabajo, derivada del incumplimiento del pago de las exportaciones que ha realizado en el pasado .

Por su parte los importadores, pueden acceder a financiamiento de los exportadores del exterior puesto que cuenta con la garantía del reembolso que brinda el convenio. Así mismo, el importador, podrá recurrir a cualquier banco autorizado a operar en el convenio, puesto que las importaciones que se emiten por importaciones son igualmente aceptadas en el exterior.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

En el caso de las exportaciones de caña de azúcar de Colombia a Venezuela y en el de las operaciones comerciales a nivel general que mantienen estos dos países, el procedimiento de canalización de la operación, enmarcada dentro del esquema de pagos, es el siguiente:

Grafico No. 24



Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) – www.aladi.org

Por lo anterior, y tal y como lo deja ver con claridad del Gráfico en mención, en la fecha de pago de una transacción, el exportador deberá ser reembolsado por su banco comercial, contra la presentación de los instrumentos financieros que comprueben la operación. A su vez, el banco comercial del exportador obtiene el reembolso del banco central de su país y este último sienta un crédito a su favor y un débito a cargo del banco central del país del importador. El banco central que fue debitado, deberá ser reembolsado por el banco comercial del importador, y este a su vez por el propio importador.

Durante el pasado año el monto de las operaciones cursadas por el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI, registro un descenso del 44,2% respecto al año anterior, alcanzando la cifra de 7.063,4 millones de dólares durante el mismo periodo de tiempo. Dicha disminución fue superior a la registrada por las importaciones intrarregionales, que durante el mismo periodo, se redujeron aproximadamente en un 27%, con lo cual la participación de las operaciones cursadas por el Convenio en relación a las importaciones se ubicó en el 6,7%. El cuadro No. 50, presente en detalle el comportamiento de las operaciones canalizadas a través de este Convenio.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Cuadro No. 50		
Monto de las Operaciones Canalizadas		
Años	Millones de US\$*	% de las importaciones Intrarregionales
2003	702,3	1,5
2004	2.402,0	3,8
2005	4.106,5	5,1
2006	6.233,8	6,5
2007	11.403,8	9,8
2008	12,657,4	8,8
2009	7.063,4	6,7

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI

**Cifras en Millones de Dólares*

Dicho descenso está relacionado con la disminución del monto de las operaciones canalizadas por Venezuela, país que suele canalizar la mayor cantidad de las operaciones dentro del convenio. Esto determinó que la participación de Venezuela en los débitos descendiera de 92,8% en 2008 a 86,9% a lo largo del 2009, incrementándose la participación de Argentina, República Dominicana, Brasil y Ecuador. Y en el caso de los créditos los principales países que cursaron operaciones fueron Brasil, Colombia y Chile, mientras que Ecuador y Uruguay incrementaron sus créditos en relación el año 2008.

Al analizar detenidamente la composición de los débitos por país se destaca, que en 2009, el 86,9% de los mismos correspondieron a Venezuela, proporción levemente inferior a la registrada durante los últimos años, en que se ubicaba por encima del 90%. Si se excluye este país, los restantes aumentaron sus débitos, pasando de 907,7 millones de dólares en 2008 a 922,9 millones de dólares a lo largo del 2009. De esta forma, el mayor dinamismo de los débitos se vincula con los incrementos registrados por Argentina (88,9%), República Dominicana (27,3%), Brasil (4,5%) y Ecuador (1%); mientras que Chile (-64,2%), Perú (-57,8%), Venezuela (-47,7%), Colombia (-41%), fueron los países que durante el pasado 2009 disminuyeron sus débitos en mayor proporción con relación al 2008. En el mismo sentido, la relación entre los débitos y las importaciones intrarregionales para cada uno de los países miembros muestra que Venezuela es el país que canaliza el 46,5% de sus importaciones a través del Convenio. No obstante de lo anterior, dicha relación ha descendido fuertemente con respecto al año anterior, cuando se ubicó en el 65,6%⁸¹.

Cuadro No. 51						
Evolución de los Débitos y de las Importaciones Intrarregionales						
Período: 2008 - 2009						
Países	2008		2009		%	%
	Débitos (1)	Importaciones (2)	Débitos (3)	Importaciones (4)	(1/2)	(3/4)
Argentina	132.839	23.134.181	250.930	15.268.877	0,6	1,6
					(3/1)	88,9

⁸¹ Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI. www.aladi.org

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Bolivia	47.208	2.900.519	41.266	2.513.685	1,6	1,6	-12
Brasil	176.673	28.882.245	184.672	22.923.151	0,6	0,8	4,5
Colombia	21.584	10.097.992	12.734	8.261.851	0,2	0,2	-41,0
Chile	52.607	18.429.837	18.497	12.377.888	0,3	0,1	-64,2
Ecuador	194.175	7.708.092	196.145	5.900.952	2,5	3,3	1,0
México	7.514	12.111.590	5.064	8.133.058	0,1	0,1	-32,6
Paraguay	44.912	4.453.718	32.071	3.153.034	1,0	1,0	-28,6
Perú	89.141	10.256.879	37.638	7.077.599	0,9	0,5	-57,8
Uruguay	79.986	4.736.851	54.847	3.883.485	1,7	1,7	-18,9
Venezuela	11.749.701	17.910.251	6.140.474	13.206.279	65,6	46,5	-47,7
R. Dom.	62.082	3.641.277	79.061	2.630.765	1,7	3,0	27,3
Total	12.657.421	144.263.432	7.063.399	105.330.634	8,8	6,7	-44,2

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI

**Cifras en Miles de Dólares*

Nota: Las cifras de Comercio de 2009, son estimadas

A diferencia de lo ocurrido con los débitos, los créditos no se encuentran tan concentrados. Al respecto, el cuadro que se presente a continuación, permite apreciar con total claridad como Brasil mantiene el 33,9% del total de los créditos, seguido por Colombia con el 26,3%, Chile con el 10,7% y México con el 9%, constituyendo estos, los principales países hacia donde se canalizan los créditos a través del Convenio.

Cuadro No. 52							
Evolución de los Débitos y de las Exportaciones Intrarregionales							
Período: 2008 - 2009							
Países	2008		2009		%	%	%
	Créditos (1)	Exportaciones (2)	Créditos (3)	Exportaciones (4)	(1/2)	(3/4)	(3/1)
Argentina	634.692	26.856.497	289.997	22.698.020	2,4	1,3	-54,3
Bolivia	74.564	4.492.079	64.279	3.146.071	1,7	2,0	-13,8
Brasil	3.137.157	43.160.748	2.394.426	29.896.753	7,3	8,0	-23,7
Colombia	4.941.365	10.879.647	1.858.801	8.077.115	45,4	23,0	-62,4
Chile	1.070.896	12.244.043	755.256	8.456.811	8,7	8,9	-29,5
Ecuador	482.742	5.370.115	554.233	3.274.918	9,0	16,9	14,8
México	1.264.130	14.131.630	638.568	10.121.248	8,9	6,3	-49,5
Paraguay	191.490	2.978.585	57.233	2.217.961	6,4	2,6	-70,1
Perú	721.939	5.787.116	308.868	3.640.284	12,5	8,5	-57,2
Uruguay	131.110	2.344.026	139.789	2.056.084	5,6	6,8	6,6
Venezuela	7.335	6.895.526	1.861	4.187.039	0,1	0,0	-74,6
R. Dom.	0	97.008	0	100.905	0,0	0,0	-
Total	12.657.421	135.237.020	7.063.399	97.873.209	9,4	7,2	-44,2

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI

**Cifras en Miles de Dólares*

Nota: Las cifras de Comercio de 2009, son estimadas

Al analizar la relación entre los créditos y las exportaciones intrarregionales para cada uno de los países miembros, se logra apreciar que Colombia canaliza algo más de la una quinta parte de sus exportaciones a través del Convenio, convirtiéndose en el principal usuario de este sistema, aun cuando esta relación haya caído a lo largo del 2009. A su vez, se destaca el comportamiento de las

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

exportaciones canalizadas a través del Convenio, por parte de Ecuador, que paso del 9% durante el 2008 al 16,9% durante el pasado año⁸².

El esquema de pagos recíprocos de la ALADI permite disminuir totalmente el riesgo de pago para el exportador y garantiza el normal desarrollo de las operaciones comerciales entre dos países u agentes ubicados en diferentes partes. Lo que permite hacerle frente a uno de los principales desafíos que presenta el sector cañicultor del departamento de Norte de Santander. De allí, la importancia que se deriva del uso de esta herramienta, como fuente de financiamiento para los cañicultores de esta región del país.

En la actualidad no solo los cañicultores de Norte de Santander, poseen graves problemas con los pagos de las exportaciones realizadas a Venezuela en los años y meses anteriores, sino que este síntoma se trasfiere a la gran mayoría de los sectores que suelen mantener un fuerte vínculo comercial con el país vecino. Dicha problemática, no solo ha desestimulado el intercambio comercial con este país, sino que ha terminado por agravar la situación de los industriales y empresarios nacionales, quienes han visto sus finanzas fuertemente golpeadas como consecuencia directa del deterioro de las relaciones diplomáticas entre los dos gobiernos.

Es así, como al implementar un esquema de pagos como el desarrollado en el marco de la ALADI, tanto Colombia como Venezuela recibirán beneficios de forma mutua. En primer lugar los industriales y empresarios colombianos, podrían mantener el ritmo de su comercio con Venezuela, en la medida que en los pagos estarían respaldados y por lo tanto los problemas derivados de la ausencia de capital de trabajo y el excesivo endeudamiento con la banca privada, tenderían a disminuir. Se debe tener presente, que pese a las diversas diferencias y controversias que han mantenido los gobiernos de Bogotá y Caracas, el comercio entre estos países es de vital importancia para el normal desarrollo de sus economías respectivamente. Por anterior, el convenio de pagos recíprocos abre la puerta para solucionar una de las primeras barreras que en actualidad y pese a los grandes esfuerzos y adelantos que se han alcanzado, como el anuncio de pago de 200 millones de dólares como abono a la deuda total que mantiene el Banco Central de Venezuela con los industriales y empresarios colombianos; se mantienen latentes dentro de las expectativas de los exportadores nacionales.

Por otra parte, el ahorro de divisas para cada una de las partes contratantes en este convenio, se presenta como un beneficio adicional, que en el caso de Venezuela, le permitirá contar con un mayor flujo de divisas para hacer frente a otro tipo de compromisos, en donde no posee o pueda implementar una solución similar.

❖ **Prestamos de la CAF**

La CAF es un banco de desarrollo constituido en 1970 y conformado en la actualidad por 18 países de América Latina, el Caribe y Europa, así como por 14

⁸² Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI. www.aladi.org

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

bancos privados de la región andina. La institución busca promover un modelo de desarrollo sostenible, manteniendo operaciones de crédito, recursos no reembolsables y apoyo en la estructura técnica y financiera de proyectos del sector público y privado de Latinoamérica.

La prestación de productos y servicios por parte de CAF, está enmarcada dentro de los pilares fundamentales de su misión, como lo son reforzar y expandir su papel como organismo propulsor de la integración latinoamericana, fortaleciendo su enfoque de sostenibilidad en todas sus operaciones. Los servicios de la CAF están dirigidos tanto a los gobiernos de los países accionistas, como a las empresas públicas y privadas o mixtas que operan en la región.

Los préstamos de la CAF son un acuerdo entre la organización y su cliente, en virtud del cual, este último, se compromete a devolver a la CAF, en un plazo determinado, la suma de dinero entregada para un propósito definido, junto con los intereses, comisiones y demás gastos convenidos entre las partes. Dichos préstamos podrán ser de corto plazo (1 año), mediano plazo (de 1 a 5 años) y largo plazo (más de 5 años); dentro de los cuales pueden haber diferentes tipos: Prestamos para comercio (preembarque y postembarque) y capital de trabajo, así como prestamos para proyectos y garantía limitada.

La CAF podrá financiar operaciones de riesgo soberano y operaciones con clientes de riesgo no soberano. Los préstamos podrán ser otorgados en cualquiera de las etapas de ejecución de los proyectos; sin embargo bajo ciertas circunstancias, la CAF tiene licencia para conceder préstamos para el desarrollo de operaciones comerciales orientadas hacia el fomento de las exportaciones y de capital de trabajo.

❖ **Créditos de Bancóldex**

A lo largo del último año, Bancóldex ha lanzado una serie de créditos que buscan aliviar la carga financiera y la falta de liquidez de los exportadores cuyo destino de las mercancías o servicios era Venezuela, apoyando igualmente el comercio en las zonas de frontera. Dentro del portafolio de servicios y ayudas que ofrece la entidad, para este proyecto en especial se encuentran:

- Cupos para Problemas Puntuales de Liquidez.
- Apoyo Efectivo a Empresas Exportadoras con Cartera en Venezuela.
- Líneas para Diversificación de Exportaciones.
- Mecanismo de Apoyo financiero para el Comercio Fronterizo.

Por lo anterior, y teniendo en cuenta que la situación de pagos por parte de Venezuela a los empresarios colombianos, a mostrando grandes dificultades durante los últimos meses, Bancóldex ha desarrollado dos cupos especiales de crédito: uno en dólares y otro en pesos, así como un mecanismo de apoyo financiero para el comercio fronterizo por \$20 mil millones que ya se suman a los \$100.000 millones que la entidad había puesto a disposición de las empresas durante el año 2009. El cupo especial de los créditos en dólares dispone de un

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

monto total de US\$ 110 millones, de los cuales cada empresa podrá acceder a un máximo US\$ 2 millones, sin superar el valor de sus exportaciones pendientes de pago; estos recursos serán colocados en condiciones especiales (LIBOR -0,50% Anual), para empresas con cartera bloqueada en Venezuela⁸³.

Recursos para Exportadores a Venezuela

Para los exportadores a Venezuela, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Bancóldex, cuentan con un mecanismo de liquidez contrata cíclico que permite financiar las necesidades de capital de trabajo requeridas por las micros, pequeñas y medianas empresa, exportadoras de bienes o servicios a Venezuela a través de un cupo especial de crédito en moneda legal por un monto total de \$70.000 millones de pesos. Así mismo, se determinó que el monto máximo por empresa es de \$1.000 millones de pesos, sin llegar a superar igualmente el valor de las exportaciones pendientes de pago. Dichos recursos podrán ser destinados para la compras de materias primas, insumos, inventarios y demás gastos operativos y de funcionamiento a una tasa de redescuento equivalente a la DTF (E.A.) -1% E.A.⁸⁴.

Serán beneficiarios las personas naturales y jurídicas, pertenecientes a todos los sectores económicos, excepto el sector agropecuario, que hayan exportado bienes o servicios de Venezuela, directamente o a través de una comercializadora internacional, y que la autorización para la liquidación de las divisas correspondientes, lleve más de 180 días en trámite. Tendrán prioridad en el acceso a estos recursos, dentro de esta política, aquellas empresas cuyo producto de exportación sea intensivo en mano de obra. Igualmente podrán acceder a estos recursos, patrimonios autónomos que cumplan con las condiciones mencionadas.

Oferta de Recursos para Mipymes en Zonas de Frontera

De forma adicional, las micros, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la zona de frontera, cuentan con más recursos de Bancóldex. El banco amplió a \$120.000 millones el cupo especial de crédito llamado: “Mecanismo de apoyo financiero para el comercio fronterizo”, dicho monto será distribuido en dos sub cupos, uno de corto plazo de \$70.000 millones y otro de mediano plazo de \$50.000 millones. Adicionalmente los beneficios de estos créditos para las zonas de frontera, cuentan con el respaldo de la garantía del FNG, cuyo costo es asumido por el Gobierno Nacional.⁸⁵

De forma más reciente Bancóldex, anuncio el pasado 4 de Agosto en la ciudad fronteriza de Cúcuta un cupo de crédito adicional por \$30.000 millones para

⁸³ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. Bancoldex. Comunicado de Prensa No. 506. Enero 29 de 2010.

⁸⁴ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. Bancoldex. Comunicado de Prensa No. 506. Enero 29 de 2010.

⁸⁵ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. Bancoldex. Comunicado de Prensa No. 539. Agosto 3 de 2010.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

aquellos empresarios que inviertan en la zona de frontera. Los recursos otorgados a través de esta nueva línea de crédito, serán entregados en condiciones financieras preferenciales, para ofrecer liquidez a las compañías que desarrollen actividades productivas y comerciales en la zona de frontera con Venezuela.

Esta ayuda, se halla enmarcada dentro del paquete de medidas implementadas por el Gobierno Nacional para impulsar el comercio en la zona de frontera con Venezuela. Además de lo anterior y en forma conjunta con la cámara de comercio de la capital del departamento, Bancóldex, buscará la reactivación de un cupo especial de crédito por un monto total de 293 millones de pesos, dirigido especialmente a las Mipymes ubicadas en la zona de frontera.

Así mismo, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la entidad financiera, dispone de tres instrumentos para apoyar a los industriales ubicados en esta zona:

- Cupo Especial para Empresas en Zonas de Frontera con Venezuela. Este cupo cuenta con recursos por 30.000 millones de pesos.
- Cupo Especial de Comercio Fronterizo. Por un monto total de 10.000 millones de pesos. Esta modalidad de crédito a tenido especial acogida durante los últimos meses, debido a la reducción de la balanza comercial con Venezuela
- Cupo Especial Contracíclico en Pesos: disponible para las industrias de la frontera y cuenta con un cupo total de 60.000 millones de pesos.

De acuerdo con reportes y estadísticas de Bancóldex, en lo corrido del presente año, se han desembolsado cerca de 69.000 millones de pesos, representados en cerca de 11 mil créditos para empresas ubicadas en la zona de frontera. Dichos recursos han sido otorgados en un 80% a través de la línea de Apoyo al Comercio Fronterizo, con préstamos cercanos a las 55.000 millones de pesos.⁸⁶

La importancia de este tipo de créditos, dentro de los problemas que enfrenta la industria azucarera del departamento de Norte de Santander, radica en el hecho de poder aliviar la carga financiera, que en la actualidad soporta esta industria, como consecuencia de la ausencia de pagos de las últimas exportaciones de caña que fueron realizadas a Venezuela. Debido a esta gran dificultad, los cañicultores de la zona han tenido que acudir a créditos contratados con la banca privada, los cuales no han favorecido el desarrollo de la industria en términos generales, por el contrario, han terminado por restar y mermar el capital de trabajo de los cañicultores, limitando sus posibilidades de crecimiento en el corto plazo.

Por lo anterior, si bien las líneas y cupos de crédito ofrecidas por Bancóldex, se traducen en una gran oportunidad para hacer frente a los problemas de endeudamiento y de carencia de capital de trabajo que presentan los cañicultores

⁸⁶ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. Bancoldex. Comunicado de Prensa No. 539. Agosto 3 de 2010.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

de la región, no se debe olvidar que todo ello, carece igualmente de sustento, si no se buscan las mecanismos o herramientas que permitan reactivar el comercio de caña entre los dos países. En otras palabras, las líneas de crédito ofrecidas por el gobierno nacional constituyen parte de la solución, pero no lo son todo, pues para ello se hace necesario contar con mecanismos que garantice por lo menos en el corto y mediano plazo la compra de la caña de azúcar cultivada en la región por los empresarios venezolanos. De allí la gran importancia que reviste la segunda comisión para el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre los dos países, en la medida en que esta logre incluir dentro de la agenda de los temas a negociar, el comercio de la caña de azúcar entre Colombia y Venezuela, vinculando mecanismos que permitan y garanticen la compra de la caña de azúcar producida en el departamento de Norte de Santander, tal y como se hacía en años anteriores.

❖ Desarrollo de un Acuerdo de Complementación Económica.

Si bien Venezuela anunciara hace algunos años su retiro de la Comunidad Andina de Naciones, el marco jurídico por el que se reglamentan las relaciones comerciales entre estas dos naciones, apenas vencerá el próximo año. Lo que constituye un verdadero desafío, para los industriales y comerciantes colombianos, quienes ante este panorama, se tendrán con que conformar con ver, como sus productos pierden competitividad en el mercado venezolano, ante la ausencia de las preferencias arancelarias de las que gozaban en virtud de dicho acuerdo.

La situación tiende a recrudecerse un poco más, si se tiene presente que Venezuela ha pasado a formar parte del Mercosur, lo que le permitiría a los productos provenientes de los países miembros de este acuerdo, gozar de preferencias y beneficios, que terminarían por desplazar a los productos colombianos. De allí la importante significativa y el reto que representa, el desarrollo de un acuerdo de complementación económica entre estos dos países, a fin de mantener y restablecer plenamente los niveles comerciales que se mantenían en años anteriores; esta medida no solo será de gran importancia para el desarrollo del sector cañicultor de departamento de Norte de Santander, sino que en términos generales reportara beneficios para toda la economía nacional.

Por definición, los Acuerdos de Complementación Económica presentan como objetivos entre otros: promover al máximo el aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países que forman parte del mismo. Por anterior, se debe tener muy claro, que las medidas o las herramientas enunciadas anteriormente como, la utilización del convenio de pagos recíprocos de la ALADI, los préstamos de la CAF e incluso las mismas ayudas y líneas de crédito otorgadas por el gobierno nacional a través de Bancóldex, solo servirían, de no llegarse a desarrollo un acuerdo de esta naturaleza, como medidas de choque que el corto plazo, restablezcan el flujo de efectivo derivado de las operaciones realizadas en los años y meses anteriores; permitiendo a los industriales nacionales recobrar sus capitales de trabajo, hacer frente a los

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

compromisos financieros adquiridos con la banca privada, pero sin lugar a dudas no garantizara el desarrollo de operaciones futuras, pues la ausencia de dichas preferencias, restara competitividad y participación a los productos y servicios colombianos en el mercado del vecino país.

En otras palabras, cualquiera de los mecanismos que permitan garantizar o aminorar el riesgo de pago de las operaciones comerciales con Venezuela, solo constituirá parte de la solución, ya que para hacer de esta, algo completo; se hace necesario la consecución de mecanismos y herramientas, a través de las cuales se garanticen en el corto, mediano y largo plazo, el restablecimiento total y sostenido de los flujos comerciales entre estas dos naciones.

Por lo anterior y a fin de garantizar por lo menos en el corto y mediano plazo, el comercio de caña de azúcar con Venezuela, es muy importante que el tema sea tratado de forma puntual dentro del conjunto de las negociaciones que se llevaran a cabo en el marco del desarrollo del Acuerdo de Complementación Económica, que se negocie entre estas dos naciones. En la actualidad los cañicultores del departamento de Norte de Santander, cuentan con una herramienta importante si desean que el tema sea tratado de forma prioritaria dentro de la agenda de las negociaciones de este nuevo acuerdo, ya que el nuevo embajador de Colombia en Venezuela es de la región fronteriza, lo que le permite a este, conocer en detalle, las incidencias y la problemática que aqueja a los cañicultores de la región.

El reto entonces, consiste en primer lugar, en poner dentro de la agenda negociadora el tema del comercio de la caña de azúcar, como un tema de carácter prioritario, el cual es esencial para el desarrollo de las dos regiones fronterizas; no se debe olvidar que de lado y lado de la línea de frontera, cientos de personas y de familias, obtienen su sustento económico, a través de esta actividad. En segundo lugar, garantizar el desarrollo de los flujos comerciales, dentro de un marco equitativo, que permita su sostenibilidad en el corto y mediano plazo; es importante que dentro del acuerdo, se garantice la compra de la caña de azúcar cultivada en el región del valle del río Zulia, en el departamento de Norte de Santander, por parte del Central Azucarero del Táchira, hoy en día, propiedad del gobierno venezolano. En tercer y último lugar, determinar de ser posible, el esquema de las relaciones y los flujos comerciales de la caña de azúcar, resaltando de forma puntal, las herramientas o mecanismo de pago que se puedan utilizar, logrando disminuir el riesgo de impago y evitando situaciones como las vividas recientemente.

b) Medidas en el largo plazo:

La reciente crisis y ruptura de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Colombia y Venezuela, ha impuesto un nuevo derrotero, en las líneas de acción y en los planes que los industriales y comerciantes nacionales deban construir y mantener, en un futuro no muy lejano, a fin de lograr evitar las situaciones y problemas coyunturales que se han vivido durante los últimos meses y años. En dicho orden de ideas, se debe resaltar, que los cañicultores de la región del valle del río Zulia en el departamento de Norte de Santander, han experimentado uno de los

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

periodos más álgidos en su historial, al tener que enfrentar el cese total de sus operaciones comerciales, como consecuencia de la dependencia de estas, del comercio con Venezuela. Recordemos que la región, es la única región, que a nivel mundial exporta caña de azúcar como tal y que el total de su producción solía ser comprado por el Central Azucarero del Táchira, el cual se encuentra ubicado en la ciudad fronteriza de Ureña en Venezuela.

Por lo anterior, la total dependencia con Venezuela en el comercio de caña de azúcar, sumado a los problemas en el pago oportuno de las exportaciones pasadas, el cese de las operaciones comerciales y la reciente expropiación del Central Azucarero del Táchira por parte del gobierno venezolano, terminaron creando una atmósfera de gran preocupación en el sector cañicultor del departamento, la cual se encontraba fuertemente respaldado por los condicionales ya mencionadas. La situación se fue recrudeciendo con el pasar de los meses, y la crisis toco fondo, al punto, en que en la actualidad existen cerca de 70.000 toneladas de caña de azúcar que están a punto de perderse ante la falta de un comprador potencial o el restablecimiento pleno en los flujos comerciales de los dos países en cuanto a este producto.

Todo esto conlleva a la necesidad de buscar nuevas alternativas y mecanismos que permitan la búsqueda de nuevos mercados o la industrialización de los cultivos, a fin de aportar mayor valor agregado, a la producción de caña de azúcar que mantiene la región en la actualidad. De esta forma, se hace indispensable que en el largo plazo, se rompa el vínculo y la total dependencia que existe en la actualidad del comercio con Venezuela para este producto; por lo que se deben buscar alternativas reales y materializables que conduzcan a tal objetivo.

Dentro del conjunto de alternativas que se pueden presentar en el largo plazo, en primer lugar se halla el desarrollo de centros de transformación de la caña de azúcar en panela o trapiches como comúnmente suelen ser denominados en el país. Por tradición la región de Norte de Santander, había mantenido cierta actividad de este tipo, pero ante las importantes ganancias que reportaba el comercio de caña de azúcar con Venezuela, esta actividad fue desplazada, manteniendo al margen la producción de panela en el departamento.

En Colombia el cultivo de la caña de azúcar, destinada para la producción de panela, constituye un sustento importante para miles de hogares en todo el país, con predominio de un sistema de explotación manual y artesanal, en el que se destaca cierto grado de tecnificación en algunas zonas, acompañado de un manejo agronómico que se ajusta a las condiciones climáticas y geográficas del país. A nivel nacional la producción de caña destina a la fabricación de panela, se concentra básicamente, en los departamentos de Santander, Boyacá y Cundinamarca, los cuales en conjunto absorben mas de 50% de la producción nacional de este producto; aunque se debe mencionar que el cultivo durante los últimos años ha perdido importancia, debido a los bajos precios de la panela, la sobreproducción de caña en el país y el ingreso de productos sustitutos, entre otros factores.

En términos generales, en el país se suelen destinar aproximadamente unas 240.000 hectáreas dedicadas al cultivo de la caña panelera, como se le suele diferenciar, de la

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

caña destinada a la fabricación de azúcar; las cuales se hallan dispersas en muchas regiones del país, en alturas comprendidas entre el nivel del mar y los 2.000 metros sobre el nivel del mar; sin embargo la región andina y la zona de los valles, son las que mantienen el predominio en el cultivo de este producto, aportando mas del 90% de la producción panelera nacional.

Con base a estudios realizados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, la agroindustria de la panela en Colombia, genera aproximadamente 350.000 empleos directos y más de un millón de empleos indirectos, lo que le permite mantener una importancia significativa dentro del sector agrícola del país⁸⁷. Así mismo, se estima que existen más de 70.000 productores de caña y 20.000 trapiches en los que se elabora panela y miel de caña (CIMPA 1992)⁸⁸. Además se debe señalar que Colombia es uno de los principales productores de panela en el mundo, con un promedio de un millón de toneladas anuales de caña panelera.

Técnicamente la industria panelera es un mercado cíclico, pues su producción aumenta considerablemente, cuando se tienen expectativas de incremento de los precios y la gente tiende a sembrar más caña. Así, el periodo vegetativo de la caña era hace unos años de 18 meses, pasando en la actualidad a 12 meses, gracias al despliegue tecnológico. Según expertos en el tema, muchos cañicultores abandonan sus parcelas cuando se presente sobre oferta del producto, lo cual redundo en precios bajos y menores rendimientos⁸⁹.

Por otra parte, y de acuerdo con estudios realizados por Corpoica y Fedepanela, se ha podido establecer que sólo el 5% de la producción nacional panelera es desarrollada a través de explotaciones a gran escala en extensiones superiores a las 50 hectáreas, con una producción eminentemente comercial. En efecto, en las factorías ubicadas en los departamentos de Valle del Cauca y Risaralda, presentan una gran capacidad de producción, con cifras superiores a los 300 kilogramos de panela por hora; contrastando con las explotaciones de tamaño mediano, de muchos municipios de Boyacá, Santander, Nariño y Antioquia, en donde estas se hacen de una forma mucho mas rudimentaria.

A nivel internacional, en el mundo existen cerca de 30 países productores de panela, siendo Colombia el segundo productor después de la India, con un volumen cercano al 12,1% de la producción mundial, según estimaciones de la FAO; mientras que en términos de consumo por habitante, el país ocupa el primer lugar, con un consumo promedio de 31,2 kilogramos de panela por persona al año, constituyéndose este hecho en un rasgo característicos de la población nacional.

La producción de panela en el mundo presenta un lento crecimiento, del 0,21% anual durante el periodo comprendido entre 1992 y 2001, en donde solamente 10

⁸⁷ Anuario Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. 2001.

⁸⁸ El Centro de Investigación para el Mejoramiento de la Industria Panelera – CIMPA, se construyo en Barbosa, Santander, conformado por un grupo interdisciplinario de profesionales en agronomía, ingeniería, mecaniza, química, agrícola, sistemas y economía; con los claros objetivos de mejorar el nivel de vida de productores y trabajadores de la agroindustria panelera, aumentar los rendimientos, reducir costos de producción, entre otros. (Memorias IV, curso de caña panelera, Barbosa 1999)

⁸⁹ Pava, Germán. Cooperativa de Paneleros de Piedecuesta – COOPANELAS.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

países presentan crecimientos por encima de dicho promedio, los cuales en su orden son: Myanmar, Japón, Panamá, Nepal, Uganda, Venezuela, Colombia, Bangladesh, Sri Lanka y Perú.

En cuanto a la Balanza Comercial se puede establecer, que con excepción del año 1999, durante la última década, esta variable ha mostrado un comportamiento superavitario, con algunas variaciones significativas. En materia de exportaciones, se puede decir que estas cayeron un 34% durante el año 2002, respecto al año inmediatamente anterior, como resultado de la disminución de las exportaciones hacia Venezuela. Pese a dicha importante disminución, durante los años siguientes y con excepción de los años recientes, el comportamiento de las exportaciones mostro una recuperación importante, en donde cerca del 48% del total de las mismas, tenían como mercado destino Venezuela y el 38% a Estados Unidos⁹⁰. Por su parte, las importaciones nunca han sido significativas y a partir del año 2001 desaparecieron, considerando a este producto, como un producto no transable, al toda su oferta ser dirigida en primer lugar al mercado interno.

El grado de apertura exportadora de la panela en Colombia (es decir la participación de las exportaciones en el consumo aparente), durante la pasada década fue del 0,18%, mientras que el grado de penetración de importaciones (es decir, la participación de las importaciones en el consumo aparente) fue solamente el 0,05%, durante el mismo periodo de tiempo⁹¹. Ello significa, que la panela en Colombia no es un bien comercializable en el mercado internacional y que prácticamente toda la producción nacional se consume en el mercado interno.

Por lo anterior, y con base a la breve descripción del desarrollo de la agroindustria panelera en Colombia, se puede observar que esta salida, constituye una clara oportunidad para el problema que representa la alta dependencia que tienen los cañicultores del departamento de Norte de Santander, del comercio con Venezuela. Si bien es cierto que en primer lugar, ello constituiría un cese completo en los flujos comerciales a nivel internacional, en materia de comercio de caña de azúcar; no se debe descartar que exista la clara posibilidad de exportar panela en un futuro no muy lejano. Para ello, regiones y de forma más específica, trapiches como los ubicados en algunos municipios del Departamento de Antioquia, han desarrollado un sistema complejo basado en los principios de no utilización de químicos y en la aplicación de fuentes de energía amigables con el medio ambiente, lo que hace más llamativa su producción a nivel internacional y de forma más específica para mucho países de la Unión Europea como Alemania y Francia entre otros.

En esencia el reto, en primer lugar busca eliminar la dependencia que en la actualidad mantienen los cañicultores del comercio con Venezuela, como único mercado para su producción. En segundo lugar, busca dotar de competitividad y

⁹⁰ Espinal, Carlos Federico. Martínez Covalada, Héctor. Ortiz Hermida, Lila. Acevedo Gaitán, Ximena. La Cadena Agroindustrial de la Panela en Colombia. Una Mirada Global de su Estructura y Dinámica 1991 – 2005. Documento de Trabajo No. 57. Bogotá. Marzo de 2005. www.agocadenas.gov.co

⁹¹ Espinal, Carlos Federico. Martínez Covalada, Héctor. Ortiz Hermida, Lila. Acevedo Gaitán, Ximena. La Cadena Agroindustrial de la Panela en Colombia. Una Mirada Global de su Estructura y Dinámica 1991 – 2005. Documento de Trabajo No. 57. Bogotá. Marzo de 2005. www.agocadenas.gov.co

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

agregar valor a la producción, ampliar y diversificar mercados, a través de una nueva oferta exportadora, con nuevos productos, sin bien no completamente innovadores dentro del conjunto de productos que mantiene la industria panelera del país, por lo menos si, para la producción que en la actualidad mantienen los cañicultores de la región.

De esta forma y a través de la implementación de estrategias que en el mediano y largo plazo, permitan alcanzar objetivos puntuales en cada uno de los frentes anteriormente propuestos, se lograra una total independencia del sector cañicultor del departamento de Norte de Santander. Es importante velar que durante el proceso, este se desarrolle de acuerdo a los estándares y exigencias de los mercados internacionales, a fin de lograr disminuir el impacto, que dicha reconversión pudiese traer sobre la balanza comercial de la región y por ende sobre el comportamiento y desarrollo económico de la misma.

CAPITULO 7: EL SECTOR CAÑICULTOR DE NORTE DE SANTANDER Y LAS SOLUCIONES A SU CRISIS ACTUAL

Hablar y analizar de los desafíos del sector cañicultor del Departamento de Norte de Santander, es hablar un poco de la estructura económica del país, es analizar como se ha desarrollado el sector agropecuario en las ultimas décadas, cual es su aporte a la economía nacional y de una forma mas detallada, como se organiza la industria azucarera nacional en términos generales. Es por esta razón, que la presente investigación, ha decidido establecer ese mismo orden lógico en su desarrollo, a fin de adentrarse de manera coherente en la problemática propia del sector cañicultor de la región fronteriza.

Colombia es un país con una gran tradición agropecuaria, siendo este un sector vital para el desarrollo económico del país, su estructura económica se ha basado en el desarrollo y crecimiento de este sector, y aunque en décadas recientes su aporte a las variables macroeconómicas haya disminuido (PIB, Empleo, etc.), su importancia no desaparece, más aún, cuando este mismo se encarga de autoabastecer las necesidades de millones de colombianos; pues gracias a la variedad y diversidad de suelos y climas con los que cuenta el país, se es posible cultivar una gran variedad de productos, que en muchos casos no solo abastecen al mercado interno, sino que cuentan con un amplio reconocimiento y participación en los mercados internacionales, como es el caso del café.

Si bien la estructura económica del país denota un mayor desarrollo, evidenciado este, en la mayor participación que adquieren otros sectores económicos, en donde el uso de los factores productivos denota un mayor valor agregado, estudios recientes como el elaborado por Fedesarrollo: “Impacto Socioeconómico del Sector Azucarero Colombiana en la Economía Nacional y Regional”, permiten comprobar como un subsector, perteneciente al sector agropecuario, es el que ejerce un mayor efecto multiplicador en el desarrollo y crecimiento de los agregados macroeconómicos del país.

En efecto, Colombia a nivel mundial es un país importante en el mercado azucarero, según datos de la Organización Internacional del Azúcar (OIA), la producción de este producto en el país, estimada en 2,28 millones de toneladas durante el 2007, ubico a Colombia como el décimo tercer productor a nivel mundial y el décimo exportador de este mismo producto en el mundo. La posición del sector a nivel mundial esta relacionado directamente con la mayor dinámica conseguida en los últimos años por los ingenios azucareros; quienes a su vez, han constituido el motor para el desarrollo y crecimiento tanto horizontal como vertical de un conglomerado que no solo se limita al cultivo de la caña de azúcar y a su posterior procesamiento, sino que se extiende y se vincula con las demás industrial en donde el producto tenga una importante participación en cualquiera de sus presentación dentro de sus propios esquemas productivos. Es así como el sector mantiene vínculos estrechos con la producción de sectores tales como: alimentos, bebidas, medicamentos, industria del papel, industria energética y sucroquímicos, entre otros.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Pero tal y como se describiera en los capítulos anteriores, al margen de la gran producción azucarera que mantienen los departamentos de Valle del Cauca, Cauca, Caldas y Risaralda; existe una menor producción ubicada en el Departamento de Norte Santander, geográficamente opuesto a los grandes centros de producción y al desarrollo conexo de las demás industrias que pertenecen al cluster de la caña de azúcar. Al ser una producción aislada que se mantiene al margen con la producción azucarera del conglomerado del sector, se desarrolló características y mercados para su comercialización, basados en las ventajas naturales que el negocio, el producto y el comercio exterior le permiten. Es por esta razón que la presente investigación se centra en estudiar los problemas que aquejan a este sector departamental en la actualidad, problemas todos ellos derivados de su total dependencia del comercio con Venezuela y de la vulnerabilidad y volatilidad de las relaciones diplomáticas colombianas con este país.

El problema de los cañicultores de la región geográfica del valle del río Zulia en el departamento de Norte de Santander, no es otro, que el típico problema de aquellos exportadores que suelen basar sus ventajas competitivas, en factores primarios y de naturaleza propia de las oportunidades que origina el comercio internacional y la globalización del mundo actual. La caña de azúcar cultivada en el departamento fronterizo suele ser destinada en su totalidad al comercio internacional con Venezuela, sustentado este, sobre las bases de la proximidad geográfica que se tiene con Venezuela, en las necesidades que el vecino presentaba y las oportunidades derivadas de un negocio lucrativo, en el que no solo lograron participar de dichos dividendos, los propios cañicultores, sino que también fueron incorporados al negocio, los principales ingenios y centrales azucareras de Colombia. En esencia, el negocio era simple, la caña cultivada en Norte de Santander era vendida a Venezuela, siendo en este país su único comprador el Central Azucarero del Táchira, este último de propiedad del Grupo Colombiano Ardila Lule.

Todo lo anterior conllevó a una total dependencia por parte de los cañicultores de la región colombiana, los cuales solo se dedicaron a cultivar la caña de azúcar, para posteriormente venderla en su estado natural, sin lograr anexar mayor valor agregado a dicho cultivo, lo que a la par le permitió a la región, ser reconocida a nivel internacional, como la única región en exportar caña de azúcar en dicho estado en el mundo entero.

Dadas las características descritas anteriormente, el negocio era muy rentable para todas y cada una de las partes que se hallaban incorporadas dentro del mismo, si y solo si, no existiese ningún impedimento que obstaculizara el normal desarrollo de los flujos comerciales. Por ello, cuando se comenzaron a presentar los primeros problemas de pago por parte de CADIVI a los cañicultores colombianos y posteriormente a sufrir las consecuencias derivadas del bloqueo comercial impuesto por Venezuela en términos generales a los exportadores colombianos; las debilidades del sistema comercial creado, entre los cañicultores colombianos de Norte de Santander y el comprador Venezolano, quedaron al descubierto. El problema que inicialmente se originó en la demora en la cancelación de las exportaciones de caña realizadas desde Colombia, se agravó con el pasar de los meses, cuando estalló la crisis diplomática que dio paso a un rompimiento total de las relaciones entre los dos países.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Lo que inicialmente comenzó como un problema de liquidez, causado por la demora en los reintegros de los pagos de las exportaciones y que en su momento fue mitigado a través de una mayor carga financiera por parte de los cañicultores, terminaría convirtiéndose en un cese total de las operaciones comerciales, cuando el vecino país determino cerrar sus puertas a los productos colombianos. Todo lo anterior conlleva a una situación muy crítica, pues los cultivadores nortesantandereanos tuvieron que hacer frente a un sin número de dificultades todas ellas derivadas de dicho proceso. En primer lugar, no existía una fecha clara y exacta en la que las exportaciones de caña de azúcar realizadas en el pasado fuesen canceladas, en segundo lugar y como consecuencia directa de la anterior, los cañicultores se encontraban fuertemente endeudados con la banca privada, situación que alcanzo a tocar fondo y que necesito de la intervención del gobierno nacional a fin de mitigar las dificultades financieras y los problemas de liquidez que presentaban estos; a todo lo anterior se le ha de sumar, el cese completo de las operaciones comerciales con Venezuela, pues el gobierno de este país no permitía el ingreso de ningún producto colombiano.

De esta forma, cuando los cañicultores se encontraban saliendo de sus problemas financieros a través de la intervención del estado, el bloqueo impuesto por Venezuela terminaría por agravar la situación, pues ya el problema no solo trascendía de las posibilidades reales y concretas que estuvieran al alcance de sus manos; de nada servían las ayudas otorgadas por el gobierno nacional, si la caña que se encontraba en los campos del valle del Río Zulia, no era comercializada. Hecho que se torno bastante paradójico, pues mientras en Venezuela, existía un desabastecimiento de azúcar, situación que se ha corregido con el pasar de los meses, aunque persisten los controles para la libre venta de este producto; en los campos de Norte de Santander, la caña se estaba perdiendo.

Ante la imposibilidad de poder hacer llegar la caña de azúcar cultivada en el departamento a los centros de producción nacional ubicados a miles de kilómetros de distancia, como consecuencia de los altos de costos de transporte y las propiedades físicas del producto; las primeras soluciones se comenzaron a barajar, todas ellas teniendo sobre la base concreta, las posibilidades reales de acceso a mercados y las características propias del producto

Por ello, es importante resaltar, que todas y cada uno de las posibles soluciones incorporadas en el presente texto y desarrolladas de manera específica en el capítulo 6, han sido presentadas teniendo en cuenta los mecanismos, las políticas y las herramientas de comercio internacional, y de política interna con los que cuenta el gobierno colombiano en la actualidad; los cuales a su vez, han sido desarrollados de manera conjunta, en el caso de los primeros, dentro del marco del desarrollo de la política internacional del país, a partir de los diferentes procesos de integración y acercamiento regional que se han originado, a lo largo de las últimas décadas, en toda la región americana. De allí que las mismas, hayan sido presentadas siguiendo el orden coherente que parte de la base de la solución a través de los mecanismos de acción y políticas netamente internas, hasta llegar a contemplar el uso de las herramientas e instrumentos de comercio internacional con los que cuenta el país.

En primer lugar se debe destacar que históricamente el departamento de Norte de Santander ha mantenido una fuerte tradición en el cultivo de la caña de azúcar,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

sustentado el mismo en la proximidad geográfica y en las necesidades que se presentan en Venezuela, en materia de dicho cultivo; lo que permitió el desarrollo de un negocio prospero en términos generales, con algunos periodos de altibajos, todos ellos derivados de las características propias del comercio internacional. Pero sin lugar a dudas, la actual problemática por la que atraviesa el sector, denota características especiales, las cuales muy a pesar de los esfuerzos que realiza el gobierno nacional para dar una solución oportuna y continua a dichas dificultades, no han logrado tener el impacto y la inmediatez necesaria; según Julio Gómez Serrano, Secretario de Desarrollo Económico del Departamento de Norte de Santander, la actual situación por la que atraviesa el sector, solo se podrá solucionar a través del desarrollo de una política conjunta que permita superar todas y cada una de las problemáticas descritas de manera simultanea.

A fin de encontrar una solución acorde con la actual situación y como consecuencia directa de los hechos que se han presentando desde décadas anteriores, las autoridades regionales han venido estudiando una serie de proyectos y propuestas, todas ellas encaminadas a aminorar la dependencia comercial que mantienen hoy en día los cañicultores nortesantandereanos de su comercio con Venezuela.

En dicho orden de ideas, una de las primeras propuestas fue la del desarrollo de un proyecto de ensilaje de la caña de azúcar, el cual fue anunciado desde el mes de Octubre de 2009; el proyecto reunía bajo la figura de un convenio al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, la Universidad Francisco de Paula Santander, el Centro Internacional de Agricultura Tropical y la Cooperativa de Cañicultores de Caña. Pese a lograr la firma de dicho convenio, a la fecha no se han girado los dineros necesarios y acordados por le Ministerio de Agricultura, lo que ha imposibilitado el desarrollo de la propuesta como tal. Esta situación contrasta con un sentimiento de abandono por parte de los cultivadores quienes se han conformado con las promesas, mientras que otros sectores, quizás menos golpeados, han podido salir adelante a través del desembolso efectivo de los dineros acordados.

Igualmente se ha vuelto a retomar la idea de comercializar la caña cultivada en el departamento con alguno de los centrales o ingenios azucareros que existen en la actualidad en el país. Pese a existir una amplia gana de posibilidades al respecto, los altos costos derivados del transporte de la caña desde su centro de cultivo a los centros de producción, hacen de esta idea, algo poco atractiva; pues el precio final de la caña puesto en el ingenio es muy elevado comparativamente con el precio de la caña cultivada en alguno de los departamentos como Valle del Cauca o Cauca por ejemplo. Adicional al problema del transporte, existe el problema del deterioro físico de la caña durante el viaje, si es que este se llegara a realizar. Debido a la distancia entre el centro de cultivo y el centro de procesamiento, las condiciones y propiedades naturales y físicas del producto se deterioran con facilidad, lo que hacen que este, después de realizar un viaje tan largo, disminuya su productividad durante su proceso de transformación. Por lo cual esta idea queda igualmente descartada, ya que nadie estaría dispuesto a comprar un producto con un mayor coste y con una calidad inferior.

Adicional a las razones ya expuestas, se debe tener presente que la producción de caña del departamento se mantiene al margen de la producción conseguida por los departamentos en donde se hayan ubicados los ingenios azucareros y demás industrias que forman parte del cluster de la caña de azúcar. Al ser la producción de caña del

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

departamento tan pequeña en términos comparativos con la de otras regiones del país; esta producción carece de total importancia para los ingenios, quienes solo harían un uso de ella en momentos en donde los rendimientos de la producción cercana a los centros de procesamiento hallan disminuido y deban hacer frente a compromisos previamente adquiridos.

Con las dos primera soluciones sin posibilidades reales de concretarse, surgió la idea de montar una planta de etanol, que tomara como materia prima, la caña cultivada en la región. Tal como lo expresaba Edgar Fuentes Camacho, en entrevista concedida al diario La Opinión: “Con esta planta no solo garantizamos el uso de la totalidad de la caña sembrada, sino que generaremos desarrollo y empleo para una región que pedía soluciones a gritos”.

De forma concreta el proyecto de la planta de etanol se presente en la región, como una salida bastante competitiva a los problemas que presentan los cañicultores del departamento, pues esta no solo permitirá la utilización de la caña de azúcar cultivada en la región, sino que además hará posible la creación de nuevos y mejores empleados, más calificados y mejor remunerados; a su vez, agregando valor a una actividad económica que como consecuencia de su proximidad geográfica con Venezuela y dadas las condiciones comerciales naturales, se ha mantenido al margen de desarrollo crecimiento competitivo, bajo los estándares mundiales.

La elaboración del proyecto de construcción de la planta de etanol, fue presentado ante las autoridades nacionales y diversos entes y organizaciones de diversos niveles, el 15 de noviembre de 2009 en las instalaciones de la Gobernación de Norte de Santander y contó con la participación en su proceso de elaboración, de delegados del Gobierno Nacional, personal experto en el tema del alcohol carburante, personal de la Gobernación de Norte de Santander, personal del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y la firma IMECOL S.A. Lamentablemente, y a pesar de los esfuerzos mancomunados que se ha realizado, por parte de las organizaciones y entes del estado que han intervenido en el desarrollo del proyecto de la planta de etanol, la consecución de los resultados no ha sido satisfactoria, y el mismo no logro concretarse bajo la administración del entonces presidente de la República, el Dr. Álvaro Uribe Vélez. De esta forma la aprobación del mismo, quedara en manos del nuevo presidente de los colombianos el Dr. Juan Manuel Santos y de su Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Juan Camilo Restrepo.

Tal parece que tras presentarse varias propuestas, no existió una que convenciera totalmente al gobierno, lo cual sumado al costo final del proyecto, el cual pasó de 39 mil millones de pesos a 67 mil millones de pesos, en menos de un año, han hecho que el proyecto sea considerado como algo inviable. De todas formas, y si el gobierno destinara la cifra de 20.000 millones de pesos quedarían otros 47.000 millones por conseguir; de la cifra anterior, el 25% se respaldaría a través de créditos, pero se necesitaría aportar 37.000 millones de pesos de forma inmediata, los cuales deberían ser aportados por los cañicultores, quienes no se encuentran en condiciones de hacerlo. Por ello, la idea de montar una planta de etanol para consumir la totalidad de la caña de azúcar cultivada en la región es casi imposible de alcanzar, pues los costos del desarrollo del proyecto son demasiado elevados teniendo en cuenta las posibilidades

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

reales de capital con las que cuentan en este momento cada una de las partes que intervendría en el mismo.

La ultima de las soluciones hasta el momento contempladas, es la de la sustitución del cultivo de la caña de azúcar. El departamento al igual que el resto del territorio nacional, posee una gran variedad de cultivos; por lo que la idea de sustituir el cultivo de la caña, por otro que pueda ser desarrollado bajo las mismas condiciones climáticas y de suelos, es una idea que siempre se ha mantenido latente. Pero pese a ser quizás una de las mas practicas, es la vez una de las menos viables, teniendo en cuenta la gran tradición que ha mantenido históricamente le departamento en materia del cultivo de caña de azúcar. Para lograr llevar a cabo una sustitución exitosa de los cultivo, sebe realizar una fuerte inversión, la cual no solo se traduce en términos monetarios, sino que además traspasa al plano temporal, ya que dicha labor requiere tiempo y dedicación en la preparación de los campos y en la espera a que estos germinen con el nuevo cultivo.

Sumado a todo lo anterior, se es conciente que la actual situación con Venezuela, ha de ser algo pasajero y que con el pasar de los meses y con la instauración del nuevo Gobierno en Colombia, las cosas comiencen a mejorar; por lo tanto, al existir una alta posibilidad para que el desarrollo de los flujos comerciales vuelvan a su normalidad, la idea de sustituir los cultivos de caña por otros de naturaleza semejante, carecen de validez y de respaldo. No se espera que el gobierno nacional financie una operación de tal naturaleza, para que a mitad del proyecto, los cultivadores decidan no reemplazarlo o una vez obtenida la primera cosecha, se retorne al cultivo de caña de azúcar.

Para que esta solución tuviese una completa validez, se hace necesario contar, en primer lugar, con el respaldo del gobierno nacional para que este de su visto bueno y de ser posible sea este mismo, quien se encargue de aportar los recursos financieros necesarios para lograr la sustitución de los cultivos. En segundo lugar, se necesita, el compromiso forma de los cañicultores para reemplazar el cultivo de la caña por el nuevo cultivo escogido, logrando de esta forma, el mantenimiento y la sostenibilidad del proyecto en el futuro. La vez que se necesita que el nuevo cultivo, cuente con un mercado objetivo que garantice la comercialización oportuna y los niveles de ingresos, que solían reportar las exportaciones de caña de azúcar hechas a Venezuela.

Todas y cada una de las propuestas o soluciones hasta el momento descritas, han sido aquellas que históricamente se han barajado en la mesa, para hacerle frente a la alta dependencia que mantienen los cañicultores de Departamento de Norte de Santander, de su comercio con Venezuela; pero dadas las actuales circunstancia y el entorno en que se ha han desarrollado los recientes hechos, se debe ser conciente que el primer paso para la búsqueda y concertación de soluciones que permitan el reestablecimiento de las operaciones comerciales, se debe dar en plan político, el cual hace necesario la inclusión de un ambiente de cordialidad y respeto en el trato personal entre los dos mandatarios de los dos países.

La hoja de ruta trazada entre los gobiernos de Bogotá y Caracas, el pasado 10 de agosto, contempla la formación de cinco comisiones de trabajo, las cuales han de permitir el restablecimiento total de las relaciones entre los dos países. Por su parte, todas y cada una de ellas, han de buscar la solución en un tema coyuntural, el cual ha de permitir el paso para la solución de los problemas; en dicho, orden la primera de estas comisiones,

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

buscará analizar el problema de pago de las deudas de CADIVI e impulsará el intercambio comercial entre las dos naciones. La segunda comisión, buscará el desarrollo de un acuerdo de complementación económica entre los dos países, que reemplace el marco jurídico de la CAN que vence en abril de 2011. La tercera comisión se ha encaminado hacia el desarrollo de un plan de inversión social en la zona de frontera, la cuarta comisión buscará trabajar en el desarrollo de obras de infraestructura; y la quinta y última, buscará garantizar la seguridad, en la que el presidente de Venezuela se comprometió a no aceptar dentro de su territorio a miembros de las guerrillas de la FARC.

De esta forma, se ha dado el primer paso para el restablecimiento de las relaciones no solo diplomáticas, sino comerciales entre los dos países, restablecimiento que es de suma importancia ya que sin el, ninguna de las posibles soluciones planteadas a lo largo del capítulo 6 tendría validez alguna; más aún si se tiene presente, que la crisis por la que atraviesa el sector cañicultor del departamento, no solo obedece a temas estrictamente de pagos en las exportaciones realizadas, sino que a su vez, obedece al bloqueo comercial y al cierre del mercado venezolano para los productos colombianos.

Bajo el panorama de una nueva apertura del mercado venezolano a los productos colombianos y el pleno restablecimiento de los flujos comerciales entre las dos naciones; las soluciones planteadas se han esquematizado dependiendo de su facilidad de aplicación. En este orden de ideas, las primeras de ellas, las de corto plazo, buscarán hacerle frente al problema de pagos por parte del gobierno venezolano; dentro de este conjunto se destacan: el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI, los Préstamos de la CAF y las Líneas de Crédito Otorgadas por Bancóldex.

La primera de estas herramientas o instrumentos de pago, el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI, se encuentra suscrito por doce bancos centrales a través de los cuales se logran cursar y compensar operaciones entre ellos, durante periodos de cuatros meses, derivadas del comercio internacional entre los países miembros, sobre bienes originarios y servicios prestados por personas residentes; de modo que al final de cada uno de los periodos solo se transfiere o se recibe, según resulte superavitario o deficitario, el saldo total del Banco Central de cada país con el resto. Esta herramienta se convierte de este modo, en una salida importante al problema de pagos, derivados de las operaciones de comercio internacional, que en la actualidad existe entre Colombia y Venezuela; y que de manera especial presentan los cañicultores del Departamento de Norte de Santander.

Dentro del conjunto de beneficios que reporta este instrumento de pago para los exportadores colombianos, se encuentran: en primer lugar la garantía en el pago de las exportaciones realizadas, la eliminación del riesgo comercial asociado este a las operaciones efectuadas, permite igualmente que el exportador puede acceder a créditos del sistema financiero sobre la garantía de las exportaciones hechas; aliviando de esta forma la gran carga financiera a la que tan tenido que hacer frente, ante el incumplimiento en los pagos.

De forma concluyente se puede decir que el esquema de pagos de la ALADI, permite hacerle frente a muchos de los grandes desafíos que presenta el sector cañicultor del Departamento de Norte de Santander en la actualidad, desafíos o dificultades que no son

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

solo propias del sector, sino que se extienden a lo largo de toda la industria nacional; de modo que al ser implementado este mecanismo, no solo se estaría beneficiando a un sector económico en particular, sino a todo el articulado de la economía nacional que hubiese hecho en pasado exportaciones a Venezuela o que tuviese fuertes vínculos comerciales con dicho país.

En términos generales, los beneficios serían enormes para los industriales y empresarios colombianos, ya que podrían mantener el ritmo de sus operaciones comerciales con Venezuela, en la medida en que los pagos estarían respaldados y por lo tanto, los problemas derivas del incumplimiento de estos mismos, se encontrarían al margen de la situación. Igualmente se debe tener presente, que pese a las diversas diferencias y controversias que han mantenido los gobiernos de Bogotá y Caracas, el comercio entre estos países es de vital importancia para el normal desarrollo de sus economías respectivamente. Por anterior, el convenio de pagos recíprocos abre la puerta para solucionar una de las primeras barreras que en actualidad y pese a los grandes esfuerzos y adelantos que se han alcanzado, como el anuncio de pago de 200 millones de dólares como abono a la deuda total que mantiene el Banco Central de Venezuela con los industriales y empresarios colombianos; se mantienen latentes dentro de las expectativas de los exportadores nacionales.

Por otra parte, el ahorro de divisas para cada una de las partes contratantes en este convenio, se presenta como un beneficio adicional, que en el caso de Venezuela, le permitirá contar con un mayor flujo de divisas para hacer frente a otro tipo de compromisos, en donde no posee o pueda implementar una solución similar.

Un segundo instrumento para la financiación de las operaciones comerciales entre Colombia y Venezuela, son los préstamos de la CAF. Dichos prestamos constituyen acuerdos entre la organización y su cliente, en virtud del cual, el cliente se compromete a devolver a la CAF, en un plazo determinado, la suma de dinero entregada para un propósito definido, junto con los intereses, comisiones y demás costos asociados a la operación. Dichos préstamos podrán ser de corto plazo (1 año), mediano plazo (de 1 a 5 años) y largo plazo (más de 5 años); dentro de los cuales pueden haber diferentes tipos: Prestamos para comercio (preembarque y postembarque) y capital de trabajo, así como prestamos para proyectos y garantía limitada.

La CAF podrá financiar operaciones de riesgo soberano y operaciones con clientes de riesgo no soberano. Los préstamos podrán ser otorgados en cualquiera de las etapas de ejecución de los proyectos; sin embargo bajo ciertas circunstancias, la CAF tiene licencia para conceder préstamos para el desarrollo de operaciones comerciales orientadas hacia el fomento de las exportaciones y de capital de trabajo.

Como se logra apreciar, los prestamos de la CAF, pueden llegar a constituir una herramienta importante, para el fomento y desarrollo del comercio internacional, que para el caso en particular, han de servir en pro del restablecimiento de los niveles normales del comercio binacional; es decir, que a través de ellos, y con la seguridad o garantía en el plago oportuno de la operaciones comerciales, se ha de buscar la confianza perdida en los comerciantes y industriales colombianos, confianza que junto con la seguridad que brinda el instrumento (préstamo de la CAF), hagan posible el logro de los objetivos propuestos..

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Finalmente, los créditos de Bancóldex han de constituir la última de las herramientas, de carácter financiero contempladas, dentro del conjunto de soluciones presentadas a lo largo del capítulo número 6. Tal y como se desarrolla en el capítulo en cuestión, esta entidad, perteneciente al gobierno nacional, a lanzado a lo largo del último año, una serie de créditos, todos ellos encaminados a aliviar la carga financiera y la falta de liquidez de aquellos exportadores, cuyo destino de las mercancías o servicios prestados era Venezuela.

Es importante aclarar que los créditos y las ayudas otorgadas por Bancóldex, suelen ser diseñados teniendo en cuenta el sector o las características primordiales de los comerciantes o empresarios que sean objetivo de los mismos; todo ello basado en la política de la apertura de nuevos mercados, el sostenimiento de los existentes, siendo coherente todo lo anterior con el desarrollo de la política comercial del país.

En esencia la importancia de los créditos de Bancóldex, dentro de los problemas que enfrenta la industria azucarera del Departamento, radica en las grandes posibilidades de poder aliviar la carga financiera, que en la actualidad soportan los cañicultores, ante la ausencia de los reintegros oportunos de las exportaciones de caña realizadas a Venezuela. Debido a esta gran dificultad, y como ya se ha venido señalando, los cañicultores de la zona han tenido que contratar créditos con la banca privada, los cuales debido a los altos costos y al recrudecimiento de la crisis no han favorecido al desarrollo de la industria en términos generales. Por todo lo anterior, si bien las líneas de crédito que ofrece Bancóldex, se convierten en una gran oportunidad para hacer frente a los problemas de endeudamiento y de carencia de capital de trabajo, no se debe olvidar que todo ellos, deberá estar respaldado por aquellos mecanismos o herramientas que permitan reactivar el comercio de caña entre los dos países.

De esta forma, las líneas de crédito ofrecidas por Bancóldex, los préstamos de la CAF o el uso del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI, constituyen parte de la solución, pero no lo son todo, pues para ello se hace primordial, reactivar el comercio de la caña de azúcar entre los dos países. De allí la importancia que presenta la segunda comisión, conformada dentro de la hoja de ruta que normalizará las relaciones entre las dos naciones, pues en la medida en que esta logre incluir dentro de la agenda de los temas a negociar, el comercio de la caña, será posible el desarrollo de nuevos mecanismos y herramientas que faciliten el cumplimiento de tal objetivo.

Por lo anterior, existe la necesidad imperante de lograr la firma de un Acuerdo de Complementación Económica entre estas las dos naciones, acuerdo en virtud del cual, se logre el crecimiento y el fortalecimiento de los flujos comerciales en el futuro próximo. Por otra parte, la necesidad de este acuerdo no solo radica en los beneficios económicos que se lograrían, sino que por el contrario, el hecho de no hacerlo, traería consecuencias negativas para ambas partes, pues a pesar que Venezuela anunciara su retiro de la CAN, desde hace algunos años, el marco jurídico por el se reglamentan las relaciones comerciales entre las dos naciones apenas vencerá en el 2011. Hecho que constituye un verdadero desafío, para los industriales y comerciantes colombianos, quienes ante este panorama, se tendrían que conformar con ver, como sus productos pierden participación en el mercado venezolano, ante la desaparición de las preferencias arancelarias de las que gozaban, en virtud del marco jurídico de la CAN.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Hasta el momento se han presentado soluciones, todas ellas, destinadas en su gran mayoría a solucionar los problemas financieros y de liquidez que tienen los cañicultores de la región, derivados ellos, de todas y cada una de las razones ya explicadas a lo largo de la presente investigación. Pero mas allá de las posibilidades financieras que se presentan para combatir los problemas de pagos y devolver la confianza al sector cañicultor, se debe tener en cuenta, que Colombia goza de unos beneficios y ventajas, todos ellos enmarcados dentro del marco jurídico de la CAN; beneficios que se han de perder si no se logra establecer un vínculo formal entre las partes, en el que por lo menos se garanticen las ventajas actuales.

Y en definitiva, es en este punto, en donde parte de la política comercial del país debe centrar y canalizar sus esfuerzos, pues Venezuela es uno de los principales socios comerciales de Colombia, razón por la cual, de llegarse a perder tales beneficios, no solo se estaría perjudicando el sector cañicultor del departamento de Norte de Santander, sino toda la economía a nivel general. La pérdida de un mercado de tales proporciones, traería consecuencias gravísimas para todo el conjunto industrial, comercial e institucional del país; en primer lugar no solo se dejarían de exportar millones de dólares anuales, sino que además se necesitaría de tiempo y dinero, para que gobierno y empresarios, lograran abrir nuevos mercado y posicionar los productos y servicios que hayan sido desplazados del mercado venezolano.

De esta forma, pareciera que las anteriores soluciones, si bien son completamente valederas, solo mitigan parte del problema en si mismo, por ello es que se hace necesario contar con una política exterior, que redefina las relaciones no solo comerciales, sino diplomáticas con Venezuela, para que en conjunto se logren abrir plenamente las puertas del mercado venezolano a los productos colombianos; y una vez alcanzado tal fin, las demás medidas, aplicadas en su conjunto de forma separada, faciliten el normal desarrollo de los flujos comerciales entre las dos naciones.

Así mismo, se debe ser conciente que todas y cada una de las soluciones planteadas bien sea para uso específico del sector cañicultor o para cualquier sector de la economía a nivel general, no reducen la dependencia comercial que se tiene con Venezuela; por ello es que las misma, deben ser contempladas en el corto y mediano plazo, logrando dar tiempo para que las verdaderas soluciones, soluciones que reviertan la producción de caña a otra industria o a otro mercado en otra presentación, sean presentadas y maduras en su totalidad.

De allí que una de las opciones que se ha planteado para el desarrollo de la industria en el largo plazo, y con el objetivo de reducir su dependencia del comercio con Venezuela; es la transformación de la caña de azúcar en panela, un producto derivado directamente de esta misma, que cuenta con mercado propio a nivel nacional y que a nivel internación es reconocido y aceptado en diversos mercados. Además de todo ello, históricamente el Departamento de Norte de Santander mantuvo una insipiente industria panelera en décadas pasadas, industria que desapareció, como consecuencia del desarrollo de los vínculos comerciales que en materia de comercio de caña de azúcar se logro entre los dos países.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

Se hace evidente que existe de momento dos necesidades básicas, determinadas cada una de ellas por las posibilidades de materializarse en el tiempo y enmarcadas dentro de un conjunto de condiciones que las harán más o menos fáciles de lograrlas. En primer lugar se deben buscar los caminos y mecanismos que permitan la reapertura total del mercado venezolano a los productos colombianos, dentro de un esquema de competitividad y crecimiento binacional, que haga posible el desarrollo de una relación gana – gana, entre cada una de las partes; una relación coherente y fuertemente vinculante en ciertos puntos políticos, sociales, económicos y fronterizos, que constituyan los cimientos de una relación sostenible. Acompañando a este primer objetivo, deben hacer presencia los diversos mecanismos o herramientas de pago y financiación de los que se hablo en su momento, permitiendo así agilizar el retorno a los niveles comerciales de los años pasados. Este tipo de medidas conducen a una relación global que es aplicable y benéfica para toda la economía a nivel general, y que pueden aplicarse en el corto y mediano plazo; medidas que son valederas y aliviarán y servirán al sector que cañicultor del Departamento de Norte de Santander, pero que no le permiten romper por completo del vinculo comercial que mantiene con Venezuela.

Por ello, se hace necesario de la búsqueda de alternativas que permitan un desarrollo en paralelo con las medidas anteriores, para que en largo plazo, la relación de dependencia con Venezuela se reduzca al máximo posible. Se deben buscar alternativas de producción o comercialización, en las que sea posible mantener una diversidad de mercados, agregar valor al producto, desarrollar técnicas de producción limpias y lo mas importante, lograr todo lo anterior bajo un esquema de productividad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo, para hacer de este sector, un sector rentable e independiente de su comercio con Venezuela.

BIBLIOGRAFÍA

- ARANGO LONDOÑO, GILBERTO. Estructura Económica Colombiana, 10a. Ed. Bogota D.C, Colombia, Mc Graw Hill, 2005, 2002 Mc Graw Hill Interamericana
- GARAY SALAMANCA, LUIS JORGE. BARBERI GÓMEZ, FERNANDO. CARDONA LANDÍNEZ, IVÁN MAURICIO. La Negociación Agropecuaria en el TLC – Alcances y Consecuencias.1ª. Ed. Bogotá D.C., Planeta Paz, Noviembre de 2006.
- RAMÍREZ, SOCORRO. Las Encrucijadas de la Integración, el caso de la frontera colombo – venezolana, Universidad Nacional de Colombia, Colombia.
- Arbeláez, María Angélica. Estacio, Alexander. Olivera, Mauricio. Impacto Socioeconómico del Sector Azucarero Colombiano en la Economía Nacional y Regional. Cuadernillo No. 31. Fedesarrollo. Primera Edición. Bogotá, Enero de 2010.
- DANE. Metodología de las Cuentas Nacionales de Colombia – Base 1994. Operaciones de Bienes y Servicios. Publicado por el DANE. Agosto de 2002.
- Lora. E. Técnicas de Medición Económica. Metodología y Aplicaciones en Colombia. Alfaomega Colombiana S.A. Tercera Edición 2005.
- Perry G. y M. Olivera. El Impacto del Petróleo y la Minería en el Desarrollo Regional Colombiano. Mimeo. CAF y Fedesarrollo. 2009
- Ministerio de Comercio Exterior – República de Colombia, Colombia y Venezuela la Integración, La Unión Aduanera que Cambio la Historia de las Dos Naciones, 1995, Oficina de Comunicaciones – Ministerio de Comercio Exterior.
- Mojica Pimiento, Amilcar. Paredes Vega, Joaquín. El Cultivo de la Caña Panelera y la Agroindustria Panelera en el Departamento de Santander. Centro Regional de Estudios Económicos Bucaramanga. Banco de la Republica. Diciembre de 2004.
- Espinal, Carlos Federico. Martínez Covaleta, Héctor. Ortiz Hermida, Lila. Acevedo Gaitán, Ximena. La Cadena Agroindustrial de la Panela en Colombia. Una Mirada Global de su Estructura y Dinámica 1991 – 2005. Documento de Trabajo No. 57. Bogotá. Marzo de 2005. www.agocadenas.gov.co
- Caña: la producción de panela da un vuelco en Antioquia. Cinco trapiches dan ejemplo en Guadalupe. Eco Diversos. Corantioquia No. 24. Octubre de 2007. www.corantioquia.gov.co
- Congreso de Colombia, Ley 191 de 1995 – Ley de Fronteras, Junio 23 de 1995.
- Agrocadenas, La Agroindustria del Azúcar en Colombia
- Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2008), Aspectos Generales del Sector Azucarero 2008-2009. Informe Anual.
- Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2007), Aspectos Generales del Sector Azucarero 2007-2008. Informe Anual.
- Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Balance Sector Azucarero Colombiano 2008 -2009.

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

- Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia – ASOCAÑA (2009), Anexo Estadístico 2008 -2009.
- Perfil Económico de Norte de Santander, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia, Octubre de 2009.
- Principales variables cadena azúcar, confitería y chocolatería (2001-2005). Departamento Nacional de Planeación.
- Exportaciones Colombianas por Sectores Agro-Industriales. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.2009.
- Exportaciones Colombianas por Sectores General. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.2009.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. Bancoldex. Comunicado de Prensa No. 506. Enero 29 de 2010.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. Bancoldex. Comunicado de Prensa No. 539. Agosto 3 de 2010.
- Rojas Pérez, Gustavo. Expropiación de Cazta, una Medida Arbitraria y Política. Diario La Opinión. Enero 23 de 2010.
- La Caña se está perdiendo, dicen los productores. Artículo, Diario La Opinión. Julio 9 de 2010.
- Oficializan Expropiación de Cazta. Artículo, Diario La Opinión. Abril 28 de 2010.
- Rojas Pérez, Gustavo. El Proyecto de Etanol en el Zulia sigue Adelante. Artículo, Diario la Opinión. Febrero 16 de 2010.
- **Páginas de Internet**
 - Banco de la República de Colombia. www.banrep.gov.co
 - Ministerio de Agricultura. www.minagricultura.gov.co
 - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. www.mincomercio.gov.co
 - Proexport. www.proexport.com.co
 - Bancoldex. www.bancoldex.com
 - Revista Semana. www.semana.com
 - Revista de Economía y Negocios – Dinero.com. www.dinero.com
 - Agrocadenas Productivas. www.magro.cr.
 - AGRONET. www.agronet.gov.co
 - Gobernación de Norte de Santander. www.nortedesantander.gov.co
 - Asociación Latinoamericana de Integración. www.aladi.org
 - CAF. www.caf.com

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

ANEXOS

Anexo 1



Anexo 2

Anexo No. 2 Preferencias Arancelarias Otorgadas por Colombia a los Estados Unidos en el Marco de las Negociaciones del TLC				
Subpartida	Descripción	Arancel Base	Plazo	Contingente
17011110	Chancacaca (Panela, Raspadura)	20%	Inmediato	
17011190	Los demás Azúcares de Caña en bruto, sin adición de aromatizantes ni colorantes, en estado sólido	47%	15 Años	
17011200	Azúcar de remolacha en bruto, sin adición de aromatizantes no colorantes, en estado sólido	47%	15 Años	
17019100	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido, con adición de aromatizante o colorante	38%	15 Años	
17019900	Los demás azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido	38%	15 Años	
17021100	Lactosa y jarabe de lactosa	15%	Inmediato	
17021910	Las demás lactosas	15%	Inmediato	
17021920	Los demás jarabes de lactosa	15%	Inmediato	
17022000	Azúcar y jarabe de arce	5%	5 Años	
17023010	Glucosa y jarabe de glucosa	5%	Inmediato	
17023020	Jarabe de glucosa	28%		10.000
17024010	Glucosa, con un contenido de fructuosa sobre producto seco superior al 20% pero inferior al 50%, en peso, excepto el azúcar invertido	28%	15 Años	
17024020	Jarabe de glucosa, con un contenido de	28%	9 Años	

Respuesta a los Desafíos que las Relaciones Colombo – Venezolanas han impuesto a la Industria Azucarera de Norte de Santander.

	fructuosa sobre producto seco superior o igual al 20% pero inferior al 50%, en peso, excepto el azúcar invertido			
17025000	Fructuosa químicamente pura	5%	Inmediato	
17026000	Las demás fructuosas y jarabes de fructuosa, con un contenido de fructuosa sobre producto seco superior al 50% en peso	36%	9 Años	
17029010	Sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural	20%	5 Años	
17029020	Azúcar y melazas caramelizadas	38%	10 Años	
17029030	Azúcares con adición de colorante o aromatizante	38%	10 Años	
17029040	Los demás jarabes de azúcar, con un contenido de fructuosa sobre producto seco	38%	10 Años	
17029090	Los demás azúcares químicamente pura, incluida la maltosa	36%	10 Años	
17031000	Melaza de caña	36%	5 Años	
17039000	Las demás melazas procedentes de la extracción o del refinado del azúcar	36%	5 Años	
17041010	Chicles recubiertos de azúcar	20%	Inmediato	
17041090	Los demás chicles	20%	Inmediato	
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	20%	Inmediato	
17049090	Los demás artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)	20%	Inmediato	