

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Comercio Intraindustrial y Competitividad Santander.

Evolución del comercio intraindustrial de Santander con Venezuela, Ecuador y
México: Bienes agroindustriales y manufacturas (2000-2012)

Diana Carolina Parra Gálvis, Zaida Yarely Borja Bueno

Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de Economista

Directora

Diana Carolina Páez Ardila

Economista

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Economía

2014

Dedicado a mis padres, quienes me inspiran día a día a sacar la mejor versión de mí. A mis hermanos, porque me pusieron un gran reto: ser como ellos. A Juan Fe, por ser mi soporte y permitirme ser parte de su vida. A mis sobrinos, por pintar mi vida de colores y regalarme momentos inolvidables. A toda mi familia, por creer en mí, por el apoyo, la confianza y el amor.

Carolina Parra Gálvis

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y ser el guía de mí camino. A mis padres, por ser mi pilar fundamental y por demostrarme siempre su amor y apoyo incondicional, por los sacrificios realizados en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A mis hermanos John y Duvan, por ser mi compañía y fuerza para seguir adelante. A ti Contre, por depositar tu confianza en mí, ser mi apoyo y mi cómplice inseparable de cada día.

Zaida Y. Borja Bueno

En primer lugar, agradezco inmensamente a mis padres Ramiro y Herminda, quienes con sus enseñanzas y consejos, impulsan mis ganas de crecer espiritual, intelectual y profesionalmente, gracias por darme el privilegio de ser su hija.

A mis hermanos Mary, Johanna y Alex por brindarme seguridad y protección, por darme fuerza cuando más lo necesito, y por celebrar junto a mí mis mayores logros.

A mis sobrinos Felipe, Camilo, Angélica y Gabriela, por darme tantas alegrías y por permitirme crecer y aprender junto con ellos.

A Juan Fe, por creer en mí, por celebrar mis triunfos y sufrir mis derrotas, por todo el amor y por los proyectos que tenemos juntos, por ser el que me inspira a dar siempre lo mejor de mí.

A mi directora de tesis, Diana, por haberme incentivado en un momento difícil, por ver en mí un potencial, sin ella este proyecto no se habría realizado, gracias por la paciencia, constancia, dedicación y conocimientos.

A mi compañera de tesis, por ser parte de este proyecto y por permitirme compartir este logro junto con ella. Fué un placer trabajar juntas.

A Dios, por permitir que todas estas personas llegaran a mi vida.

A todos ustedes mi más sincero agradecimiento.

Carolina Parra Gálvis

Comercio Intraindustrial y Competitividad Santander.

Un agradecimiento especial a mi mamá Nubia, quien es mi amiga incondicional, por brindarme siempre sus consejos y apoyo.

A mi papá Jaime, por ser mi inspiración y orgullo, y por confiar plenamente en mí a lo largo de todos estos años.

A mi hermano John, por ser mi apoyo incondicional y por su entrega para cuidarme siempre.

A todos mis familiares por su inmenso cariño, especialmente a mi tía Teresa por ser una mamá más, por su entrega y consejos; a mis primos Erika y Mauricio, por ser unos hermanos para mí, por su compañía, apoyo y amor, y a Miguel quien al igual que ellos, ahora me cuida desde el cielo en cada paso que doy.

A Contre, por ser mi mejor amigo y mi apoyo, por su paciencia y su amor incondicional.

A mis mejores amigas, María Lucía y Vanessa, quienes han estado a mi lado durante muchos años, siendo mis cómplices, confidentes y aliento en cada momento que hemos compartido juntas.

A mis compañeros de la universidad por ser parte de mi crecimiento profesional y personal.

A mi compañera Carolina, porque sin el equipo que formamos, no habiéramos logrado esta meta.

A todos los profesores que hicieron parte de mi crecimiento profesional, e impartirme todos sus conocimientos para que cada día me apasionara más la economía, especialmente a Diana, nuestra tutora por creer en nosotras, por su tiempo y paciencia para sacar adelante este proyecto.

A todos ellos, todo mi cariño.

Zaida Y. Borja Bueno

Tabla de Contenido

1. Evolución del comercio intraindustrial de Santander con Venezuela, Ecuador y México: Bienes agroindustriales y manufacturas (2000-2012).....	13
1.1 Planteamiento del problema.....	13
1.2 Formulación del problema	15
1.3 Justificación.....	15
1.4 Objetivos	18
1.4.1 Objetivo general.....	18
1.4.2 Objetivos Específicos.	18
2. Marco teórico.....	19
2.1 Teorías clásicas del comercio internacional	19
2.1.1 Dotación de factores del comercio: El modelo Heckscher-Ohlin.	20
2.1.2 Economías a escala y los patrones de comercio.	20
2.2 Teorías del comercio intraindustrial	21
2.2.1 Teorías de la medición del comercio intraindustrial.....	22
2.2.2 Diferenciación del comercio intraindustrial.	25
2.3 Revisión de literatura sobre comercio intraindustrial.	25
3. Metodología.....	30
4. Dinámica Económica y Comercial de Santander	31
4.1 Contexto económico del departamento de Santander para el periodo de 2000-2012.....	31
4.1.1 Producto Interno Bruto de Santander.	31
La participación del PIB de Santander en el de Colombia durante el periodo de 2000-2012, muestra una tendencia positiva aunque tiene escasa participación que en promedio es del 6,7% con variaciones en el crecimiento de aproximadamente 0,1 punto porcentual.	31

4.2 Comercio Exterior del departamento de Santander para el periodo de 2000-2012.....	37
4.2.1 Exportaciones del departamento de Santander	37
4.2.2 Importaciones del departamento de Santander.....	40
4.3 Caracterización de la dinámica económica de Santander con sus socios: Venezuela, Ecuador y México.....	43
4.3.1 Venezuela	47
4.3.2 Ecuador	63
4.3.3 México	73
5. Comercio Intraindustrial entre Santander, Venezuela, Ecuador y México en Bienes Agroindustriales y Manufacturas.....	79
5.1 Interpretación índice Grubell y Lloyd.	79
5.2 Cálculo del índice de Grubel y Lloyd.....	79
5.2.1 Textiles	83
5.2.2 Metalmecánica excluida la maquinaria.	84
5.2.3 Maquinaria excluida la eléctrica.....	85
5.2.4 Material de transporte.....	86
5.2.5 Plásticos	87
6. Estrategias de Inserción.....	93
6.1. Rol del gobierno.	93
6.2 Rol de las empresas:	96
6.3 Rol Universidades:.....	97
6.4 Rol Organismos Multilaterales:	97
7. Conclusiones.....	99
8. Referencias	¡Error! Marcador no definido.

Lista de tablas

Tabla 1. Tasas de crecimiento del PIB, según ramas de actividad.....	34
Tabla 2. Exportaciones de Santander hacia Ecuador, México y Venezuela. Promedio 2000-2012 (valores en miles de USD).	45
Tabla 3. Importaciones de Santander desde Ecuador, México y Venezuela. Promedio 2000-2012 (valores en miles de USD)	46
Tabla 4. Caracterización del comercio entre Santander y Venezuela. Promedio 2000- 2012. (Valores en miles de USD).	51
Tabla 5. Caracterización del comercio entre Santander y Ecuador. Promedio 2000-2012 (valores en miles de USD).	65
Tabla 6. caracterización del comercio entre Santander y México. Promedio 2000 – 2012 (valores en miles de USD).	75
Tabla 7. Interpretación del índice de Grubell y Lloyd.	79
Tabla 8. Resultado del cálculo del índice de Grubel y Lloyd de Santander con Venezuela, Ecuador y México.	81

Lista de figuras

Figura 1. Participación del PIB de Santander en el PIB Nacional.	31
Figura 2. Estructura del PIB en Santander por Ramas de Actividad Económica.....	32
Figura 3. Exportaciones Totales de Santander. FOB En Miles De USD.	37
Figura 4. Exportaciones Anuales por país de destino del departamento de Santander en porcentajes.	38
Figura 5. Importaciones Anuales de Santander en FOB Miles De USD.....	40
Figura 6. Importaciones Anuales por país de origen de Santander.	41
Figura 7. Variación Porcentual Exportaciones de Santander hacia Venezuela, Ecuador y México.	43
Figura 8. Importaciones de Santander desde Venezuela, Ecuador y México: 2000- 2012	45
Figura 9. Variación Porcentual de Las Exportaciones e Importaciones entre Santander y Venezuela	49
Figura 10. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones de la Producción Agropecuaria entre Santander y Venezuela.....	53
Figura 11. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones de la Fabricación de Productos Alimenticios entre Santander y Venezuela	54
Figura 12. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones del Tabaco entre Santander y Venezuela.	55
Figura 13. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones de Textiles entre Santander y Venezuela.	56
Figura 14. Variación Porcentual Anual de las Exportaciones e Importaciones de Prendas de vestir entreDe Vestir Entre Santander y Venezuela.....	57
Figura 15. Variación Porcentual Anual de las Exportaciones e Importaciones del Cuero entre Santander y Venezuela.	58
Figura 16. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones del Calzado entre Santander y Venezuela	59
Figura 17. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones de la Metalmecánica Excluida La Maquinaria entre Santander y Venezuela	60
Figura 18. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones de La Maquinaria Excluida La Eléctrica Entre Santander y Venezuela	61

Figura 19. Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones del Material de Transporte entre Santander y Venezuela	62
Figura 20. Variaciones Porcentuales de las Exportaciones e Importaciones de Santander Frente a Ecuador	64
Figura 21. Variación Porcentual Exportaciones e Importaciones de la Producción Agropecuaria entre Santander y Ecuador	66
Figura 22. Variación Porcentual Exportaciones e Importaciones de Textiles entre Santander y Ecuador	67
Figura 23. Variación Porcentual Exportaciones e Importaciones Del Cuero y sus Derivados entre Santander y Ecuador	68
Figura 24. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones de Calzado entre Santander y Ecuador	69
Figura 25. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones del Papel y Sus Productos entre Santander y Ecuador	70
Figura 26. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones de Químicos Industriales entre Santander y Ecuador	71
Figura 27. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones de Plásticos entre Santander y Ecuador	72
Figura 28. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones entre Santander y México	74
Figura 29. Variación Porcentual De Exportaciones E Importaciones de Textiles entre Santander y México	76
Figura 30. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones del Material de Transporte entre Santander Y México	77
Figura 31. Variación Porcentual de Exportaciones e Importaciones del Plástico entre Santander Y México	78
Figura 32. Índice GYL de Textiles de Santander con Venezuela, Ecuador Y México..	84
Figura 33. Índice GYL de La Metalmecánica Excluida La Maquinaria de Santander con Venezuela.	85
Figura 34. Índice GYL de La Maquinaria Excluida la Electrica, de Santander con Venezuela.	86

Figura 35. Índice GYL del Material de Transporte de Santander con Venezuela y México.....	87
Figura 36. Índice GYL de Plásticos, de Santander con Ecuador y México.	88
Figura 37. Tres Pilares de Inserción Internacional.....	94

Resumen

El propósito de este trabajo es evaluar de manera específica la dinámica económica del departamento de Santander con Venezuela, Ecuador y México, así como también el comportamiento del intercambio de bienes durante el periodo 2000-2012 y cuál es la composición de las exportaciones e importaciones que se han realizado.

Por otro lado, se hace un cálculo y posterior análisis utilizando el índice de Grubell y Lloyd, dónde se pudo establecer los potenciales y la existencia de comercio intraindustrial entre el grupo de países objeto de estudio y Santander, lo que en últimas servirá como insumo para establecer estrategias de inserción, enfocadas a los empresarios del departamento dado la escasa

Introducción

La participación de los países en el mercado internacional viene determinada por el grado de competitividad que se desarrolle dentro de estas economías, así mismo, esta incorporación en la economía global y el progreso en el desempeño exportador de los países contribuyen de manera significativa al desarrollo económico y por ende ofrece un mejoramiento en el nivel de vida de la población en general.

Por esta razón la estrategia de promover el desarrollo tecnológico y científico ha sido el centro de atención de los últimos gobiernos llevados a cabo en Colombia, materializados en los planes nacionales de desarrollo. ‘Hacia un estado Comunitario’ del año 2002 a 2006 (Departamento Nacional de Planeación, 2003), expone una política de competitividad y desarrollo; el plan de desarrollo ‘Estado Comunitario: desarrollo para todos’ del año 2006 a 2010 (Departamento Nacional de Planeación, 2007), formuló una estrategia de desarrollo productivo y el anterior plan denominado ‘Prosperidad para todos’ (Departamento Nacional de Planeación, 2011) igualmente expone una política de competitividad y crecimiento de la productividad. De igual forma se ha buscado impulsar esta política y fortalecerla a nivel departamental en Santander con los planes de desarrollo, como el del 2008 al 2011 (Universidad Industrial de Santander, 2008), el cual cuenta con un eje temático de competitividad para el crecimiento económico con desarrollo social y el actual de ‘Santander en serio’ (Gobernación de Santander, 2012) que asume la línea estratégica competitivo y global.

En este orden de ideas, es relevante analizar las ventajas y desventajas que posee el departamento a la hora de la apertura de nuevos mercados y la firma de acuerdos comerciales, teniendo en cuenta la composición del PIB del departamento y cuales han sido las transformaciones en materia de comercio internacional.

1. Evolución del comercio intraindustrial de Santander con Venezuela, Ecuador y México: Bienes agroindustriales y manufacturas (2000-2012)

1.1 Planteamiento del problema.

En la actualidad, existen problemáticas que atacan al departamento, según (Bermudez & Paez, 2013) Bucaramanga ostenta altos índices de informalidad laboral y empresarial. En el caso laboral, del 60,3% para el cuarto trimestre del 2012, teniendo en cuenta el concepto de informalidad del Ministerio de Trabajo: no cotizantes de pensión, además de niveles muy bajos de productividad, baja agregación de valor en procesos productivos, poca infraestructura, rezago en tecnología y niveles mínimos de innovación (Comisión Regional de Competitividad de Santander, 2008).

Estas falencias se ven reflejadas en los resultados obtenidos en el último informe del Foro Mundial Económico 2013-2014, donde Colombia ocupa el puesto 69 de 148 economías y en una escala de 1-7, tiene un puntaje de 4,19 en el Índice de Competitividad Global (Schwab, 2013).

La perspectiva en Santander es un poco más alentadora, ya que según (Observatorio de Competitividad, 2014), la tasa de desempleo en el departamento es del 7,7% para el año 2013, la cual es de las más bajas del país. Sin embargo, la tasa de ocupación bajó un 2,7% respecto al año 2012 cayendo a un 62,4%; por su parte la inflación para este mismo año fue de 2,1%, lo cual expresa un buen comportamiento, ya que disminuyó un 0,64% respecto al año anterior, lo cual ubica al departamento en un segundo lugar respecto a 13 regiones del país. Además de esto, el Escalafón de Competitividad de los departamentos de Colombia para el periodo 2012-2013 realizado por la CEPAL, ubica a Santander en el cuarto lugar con un 68,9 y un nivel alto dentro del país, aquí se destaca principalmente por factores como gestión de finanzas, infraestructura y seguridad; aun así esto no es razón suficiente para reconocer el territorio como un departamento competitivo debido a que en el factor de fortaleza de la economía, donde se tienen en cuenta aspectos como el comercio internacional, el

departamento presenta rezago frente al departamento líder del país (Bogotá-Cundinamarca) con un 36,2%.

Asimismo, las exportaciones del departamento de Santander están altamente ligadas a las economías tradicionales como Venezuela, así lo señalan informes de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, en el cual durante el 2011, 2012 y 2013, ocupó el primer lugar como país destino de estas; alcanzando para el último año un 11,12% del total de las exportaciones del departamento. Es importante señalar, que el retraso en el sistema de pagos para compras en el exterior de Venezuela contrajo el interés de compañías locales para comerciar con este. Igualmente, la crisis actual por la que atraviesa este país es de suma importancia para que el departamento diversifique más su mercado, generando a su vez, beneficios mediante el posible surgimiento de comercio intraindustrial con los nuevos socios comerciales.

Además, es relevante señalar la importancia que tienen los acuerdos comerciales que posee Colombia con diversos países y grupos de países, ya que tienen como desafío acrecentar y/o diversificar mercados y convertir la producción a talla mundial. Es por esto que tales como la Comunidad Andina (CAN), conformada por Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia; con la Unión Europea, México, Estados Unidos, Chile, entre otros; han tenido una importancia dentro de las exportaciones del departamento de Santander. Para el año 2013 las exportaciones del departamento por acuerdos comerciales sin café petróleo y derivados hacia la CAN fué un 2,24%, Unión Europea 2,02%, México 0,92%, Estados Unidos 0,59% y Chile 0,50%.

Sin duda alguna el principal eje problemático en este departamento es el comercio exterior, aunque se vio un aumento en las exportaciones como se habló anteriormente, existe una reducida participación en la cuota de comercio exterior nacional, solo 1,7% para el 2013 (Cáceres Trintancho, 2013). Dentro de los productos destacados se encuentra el sector de combustibles y productos de industria extractivas con una participación del 70,6% del total de las exportaciones del departamento, seguido del sector agropecuario, alimentos y bebidas con un 23%, esto evidencia que los productos con los que se han

efectuado las transacciones son de bajo valor agregado, pues la canasta exportadora no es variada ni sofisticada.

Con lo anterior se puede afirmar que el departamento carece de una vocación exportadora, la cuota de Santander para las exportaciones nacionales es precaria, se le suma también que la estructura empresarial está compuesta en su mayoría por micro empresas con un 94,60% del total, las cuales poseen altas tasas de mortalidad (63 empresas entre enero-marzo del 2014, donde el 98,4% son del sector secundario y terciario, 38,1% son microempresas y 42,86% son Sociedades Anónimas Simplificadas (SAS); baja calidad en el empleo, lo que contribuye a los altos índices de informalidad laboral y empresarial. (Observatorio de Competitividad, 2014).

1.2 Formulación del problema

¿Cuál es la importancia del comercio intraindustrial para la competitividad y productividad en el departamento de Santander?

1.3 Justificación

El comercio internacional supone unos beneficios para los países que busquen procesos de integración comercial, sin embargo, se debe tener en cuenta que no todos los intercambios comerciales se traducen en beneficios para los países que participan en esta actividad, pues depende de factores como por ejemplo el tipo de bienes que se comercialicen.

Colombia es un país que en gran medida ha sufrido los impactos negativos de los procesos de integración comercial o la firma de acuerdos comerciales, debido principalmente a que la estructura productiva del país, está conformada por las micro y pequeñas empresas, lo que sin duda alguna limita el crecimiento de la productividad y por ende obstruye el desarrollo y el crecimiento económico en general (Bonilla, 2012).

En otras palabras, tanto el país, como sus regiones, en este caso Santander, fijan su comercio internacional en torno a las ventajas comparativas, efectuando intercambios de bienes primarios o tradicionales por bienes con un mayor valor

agregado, es decir, se estaría generando un comercio donde no se generan grandes beneficios a largo plazo.

Esto soporta de manera significativa la importancia que tiene dentro de la región el desarrollo del comercio intraindustrial, si existiera un comercio de este tipo fortalecido y perfeccionado, habría una oportunidad de efectuar intercambios con bienes diversificados, lo que genera encadenamientos hacia otras industrias productivas de la economía, generando productos de mayor valor agregado, economías a escala y especialización de la economía en otras actividades.

Es por esto que el gobierno colombiano está consciente de la necesidad de fomentar el comercio intraindustrial, ya que es necesario definir una estrategia que debería estar dirigida por el Ministerio de Comercio y formar parte de la Política de Desarrollo Empresarial, centrada en la competitividad. (Cárdenas, 2011)

En el caso de Santander, surge la importancia de revisar la naturaleza del comercio, reconocer las diferencias o características de la estructura industrial, su composición y el aprovechamiento de la competitividad en el departamento. Esto es fundamental porque coadyuva a la hora de tomar decisiones empresariales y gestionar políticas industriales y crear estrategias de mercado con el fin de alentar el comercio intraindustrial.

Por esta razón es trascendental analizar la evolución del comercio intraindustrial, con países como Ecuador, México y Venezuela; ya que son destino fundamental para las exportaciones de Santander. En el último año, las exportaciones (excluyendo café y petróleo) hacia estos países fueron de 1,59%, 0,93% y 11,12% respectivamente, ocupando el puesto 2, 4 y 1 de participación de estas, igualmente siempre han sido socios imprescindibles para el departamento (Cáceres Trintancho, 2013).

Esta teoría representa grandes oportunidades para los países en desarrollo como Colombia, porque permite la estimulación y aprovechamiento de las economías así como en el desarrollo del valor agregado de los productos exportables. Utilizando como instrumento la expansión de los mercados, disminución de costos y generando productos con un mayor valor agregado. Según Moscoso y Vásquez (2004), “en teoría, el comercio intraindustrial puede acrecentar las ganancias del comercio

gracias a una mejor explotación de las economías de escala, más que sobre el aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de la producción”.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general.

Analizar la evolución del comercio intraindustrial de Santander Venezuela, Ecuador y México para bienes agroindustriales y manufacturas en el periodo 2000-2012 y su influencia en la competitividad del departamento.

1.4.2 Objetivos Específicos.

- Caracterizar la dinámica económica y comercial del departamento de Santander con sus principales socios comerciales: Venezuela, Ecuador y México en bienes agroindustriales y manufacturas.
- Calcular los niveles de comercio intraindustrial entre Santander, Venezuela, Ecuador y México en bienes agroindustriales y manufacturas.
- Proponer estrategias de inserción del departamento en las cadenas de valor de los mercados internacionales.

2. Marco teórico.

2.1 Teorías clásicas del comercio internacional

Las teorías de comercio internacional justifican la participación de los países en las transacciones que se hacen a nivel mundial, y a su vez esta participación viene determinada por diferencias tecnológicas, la cantidad de recursos disponibles y los costos de externalización. Se habla por primera vez de comercio internacional con los clásicos Adam Smith y David Ricardo, quienes aportan sus teorías de las ventajas absoluta y comparativa respectivamente. La teoría de la ventaja absoluta, dice que cada país se debe especializar en aquellos bienes en los que cuenta con unos costos internos menores, valorados en hora/trabajo, de esta manera un país puede estructurar su comercio internacional haciendo un aprovechamiento de la dotación de factores productivos. Esta teoría presenta muchas limitaciones en cuanto a que no contempla aranceles y costos de transporte, que influyen demasiado en la determinación del costo interno de producción de bienes.

Por otra parte se encuentra la teoría de las ventajas comparativas, donde Ricardo afirma que el país debe especializarse en lo que hace relativamente mejor, haciendo un análisis de la actividad en donde se vea una mayor ventaja o menor desventaja. Este modelo también desarrolla las diferencias que existen en la productividad del trabajo, en otras palabras la pauta de producción se encuentra en la ventaja comparativa donde los países exportan bienes en los que tienen una productividad mayor, también por medio de las transacciones o intercambios comerciales con otros países, se desarrolla un método de producción indirecta, que aumenta de manera significativa las posibilidades de consumo de un país.

Sin embargo esta teoría también presenta falencias pues no otorga importancia a la diferencia existente de recursos en los países, no habla del desarrollo de la economía a escala y su importancia para el crecimiento y la expansión del comercio internacional; a diferencia de la teoría no siempre ganan las regiones por igual y muchas veces no se ven los beneficios esperados y no se tiene en cuenta la distribución de la renta en cada país, lo que también determina de cierta forma el grado de participación en el mercado internacional (Krugman, 2009).

2.1.1 Dotación de factores del comercio: El modelo Heckscher-Ohlin.

En este modelo se hablan de dos tipos de dotaciones factoriales que tienen los países, en primer lugar se habla de una abundancia relativa, que se refiere a la dotación de recursos, y en segundo lugar de la intensidad relativa, dotación de tecnología.

Este aporte concuerda con los supuestos de las teorías clásicas anteriormente descritas de forma breve, donde se afirma que para lograr un comercio internacional exitoso, el país debe especializarse en aquel bien que sea intensivo en el factor abundante, de esta manera el principal aporte que hace este modelo, es aclarar la naturaleza del patrón de especialización que toman los países para desarrollar sus economías, por ejemplo entendemos que existen diferencias en las dotaciones factoriales de los países, los países en desarrollo se caracterizan por tener riqueza en recursos naturales, y su comercio está basado en bienes tradicionales o intensivos en tierra, en contraste con los países desarrollados, que no cuentan con riqueza natural, pero su especialización incluye dentro de sus procesos productivos más capital humano y tecnología, lo que les permite desarrollar bienes con un alto valor agregado, generando un crecimiento económico sostenible a largo plazo (Jones, 1988).

2.1.2 Economías a escala y los patrones de comercio.

Las economías a escala están caracterizadas por presentar rendimientos crecientes, lo que quiere decir que se duplican los factores como el capital o el trabajo, se espera que la producción aumente más del doble dejando un margen de utilidad mayor, de ahí deriva su gran importancia, al proporcionar incentivos al comercio internacional, según la teoría al existir diferencias en cuanto a productividades y disponibilidad de recursos, también se genera una variedad de bienes, si cada país se especializa en producir ciertos bienes, estos pueden ser elaborados a una escala mayor y mundialmente se produciría más cantidad de cada bien.

Se debe tener en cuenta los siguientes aspectos para delimitar el patrón de comercio: en primera instancia existen dos patrones de comercio internacional, dentro de las que se encuentran el comercio interindustrial e intraindustrial, la

ventaja comparativa explica de manera significativa el primero, caracterizándose por explicar el intercambio de bienes de diferentes productos, en el caso de los países en desarrollo, importación de bienes capital- intensivos, y exportando alimentos que serían bienes trabajo-intensivos.

El intercambio internacional, está compuesto en su gran mayoría por exportaciones e importaciones de industrias diferentes, es decir que se puede afirmar que tres cuartas partes del comercio internacional son del patrón interindustrial, y una cuarta parte del comercio es de tipo intraindustrial.

Por otro lado, el comercio intraindustrial, se diferencia del interindustrial porque no depende de las ventajas comparativas, y aunque dos países tengan similitudes en su dotación factorial, sus empresas continuarán elaborando productos diferenciados puesto que la demanda en el extranjero seguirá siendo alta (Krugman, 2009).

2.2 Teorías del comercio intraindustrial

Ante el aumento del comercio de bienes manufacturados y los consecuentes incrementos en los flujos de comercio, se evidencia lo limitante de las teorías clásicas del comercio internacional, anteriormente mencionadas anteriormente.

Debido a esto, el economista ruso Wassily Leontief, propuso "la paradoja de Leontief", que cuestionaba la teoría de la dotación de factores y argumentaba que las exportaciones de los Estados Unidos no son "capital intensivas" sino "trabajo intensivas", lo que contradecía la teoría clásica del comercio internacional (Roldán, Castro, & Eusse, Comercio Intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011, 2013).

Por su parte, Staffan B. Linder en 1961, habla sobre la similitud de países, que se centra en el estudio de la demanda a partir de dos hipótesis. Por un lado, se plantea que un país exporta aquellos productos fabricados para los que existe un mercado local significativo que es conocido por los productores y, como consecuencia, introduce nuevos productos. Además, la producción para el mercado local debe ser lo suficientemente grande como para que las empresas alcancen economías de escala y

puedan reducir sus costes. Así, cada país exporta sus productos a otros países con gustos y niveles de renta similares. Cada nación producirá principalmente para sus mercados locales, si bien una parte del output la exportará a otros países de parecidas características. (Ramos Ramos, s.f.)

Posteriormente, en los años sesenta, Pieter Verdoom y Bela Balassa, comprobaron un incremento significativo en el comercio de bienes similares entre los países europeos (Roldán, Castro, & Eusse, Comercio Intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011, 2013), es decir, contradice las teorías clásicas que se basan en el comercio interindustrial, demostrando la existencia del comercio intraindustrial entre estos países.

2.2.1 Teorías de la medición del comercio intraindustrial.

A finales de la década de los cincuenta, se hace necesario explicar el comercio intraindustrial por medio de teorías y métodos, con el objetivo de cuantificar este fenómeno. En 1977, Dixit y Stiglitz proponen un modelo de competencia monopolística chamberliano, de donde se desarticulan las teorías que materializan el comercio intraindustrial horizontal y poseen ciertas características, tales como poseer una composición de mercado de competencia monopolística, producir una cantidad significativa de bienes diferenciados y que estos bienes a su vez sean sustitutos perfectos en cuanto a la producción y sin embargo imperfectos en cuanto al consumo (Sequeiros & Fernández, 2003).

Luego, Helpman y Krugman en 1985, con el afán de relacionar los modelos nuevos del comercio intraindustrial horizontal y el modelo Hecksher-Ohlin, construyeron un modelo basándose en la teoría de Dixit y Stiglitz, utilizando su estructura de demanda. Este modelo permite hacer pronósticos sobre patrones de especialización entre el comercio intra e inter industrial, contemplando características como la competencia monopolística, la diferenciación horizontal de bienes y la minimización de costos.

Posteriormente se generan los modelos Neo-Hecksher-Ohlin, que se desprenden de la teoría propuesta por Falvey en 1981, dentro de estos se reconocen las ideas planteadas en 1987 de Flam y Helpman, Kierzkowski y

Falvey, que efectuaron un progreso en la diferenciación de los tipos de comercio intraindustrial, (horizontal y vertical).

También se destacan nuevos avances en materia de la estimación del comercio intraindustrial, mediante la creación de una serie de indicadores. El primer indicador fue diseñado por Balassa (1966), el indicador de las Ventajas Comparativas Reveladas Absolutas, donde principalmente se estudia la balanza comercial de un sector x con relación al volumen total en ese mismo sector, este indicador presenta problemas al considerar todas las industrias igual de importantes sin tener consideración alguna en el valor completo de la balanza comercial (Arias y Segura, 2004). Luego, Grubell y Lloyd, parten de una crítica al sistema de medición de Balassa y desarrollan un nuevo método de estimación (Sequeiros & Fernández, 2003)

Este indicador es uno de los más utilizados para medir el comercio intraindustrial por categorías, propuesto por Grubel y Lloyd en 1975:

$$GL_{ij} = [1 - X_{ij} - M_{ij} / (X_{ij} + M_{ij})] * 100$$

Donde X_i y M_i son respectivamente exportaciones e importaciones del bien i o el sector j , teniendo un valor entre 0 y 100. “De tal manera que si el nivel de exportaciones es igual al de importaciones, todo el comercio del bien i o el sector j será de tipo intraindustrial y, por lo tanto, el resultado será igual a 100. En el caso en que cualquiera de los niveles de exportaciones o importaciones sea nulo habrá una especialización interindustrial plena, obteniéndose como resultado un índice igual a 0. El índice GL, mide la importancia relativa de las exportaciones del sector i compensadas por las importaciones de dicho sector, como porcentaje del comercio total en el sector”.

Según (Caicedo Marulanda & Mora Rodríguez, 2011), se debe tener en cuenta que este índice es muy sensible a la agregación estadística de los datos que se utilizan para calcularlo, por lo tanto se aplica normalmente a datos estrechamente desagregados.

A partir de una serie de falencias encontradas en este método, surge el aporte de Aquino, quien explica que la subvaloración del comercio intraindustrial se debe principalmente a un problema de desequilibrios encontrados en las subpartidas arancelarias y propone unas correcciones al índice GL, ya propuesto anteriormente (Moscoso & Vásquez, 2006)

Otro indicador que se encuentra dentro de la literatura de la medición del comercio intraindustrial, es el método de Loertscher y Wolter, donde buscan hacer una modificación que permita corregir los desequilibrios surgidos por los intercambios bilaterales, cuya ecuación que permite la estimación viene determinada de la siguiente manera:

$$ICII_{ijk} = -\left[\ln \frac{X_{ijk}}{M_{ijk}}\right]$$

Donde X_{jk} , expresan las exportaciones de la industria i del país j al país k , M_{ijk} representarían las importaciones del sector o industria i efectuadas de país j al país k .

Fontagné y Freuderberg presentan una teoría que se reparte en dos etapas, en la primera parte la estimación trabaja con el nivel de solapamiento de los movimientos comerciales, es decir importaciones y exportaciones para un determinado bien y se calcula por medio de la siguiente fórmula:

$$CII = X_i + M_i$$

$$\text{tal que } \frac{\text{MIN}(X_i, M_i)}{\text{MAX}(X_i, M_i)} > 10\%$$

X , representa las exportaciones, M las importaciones, e i es el sector donde ocurren estos flujos comerciales, siguiendo este orden de ideas, cuando el menor de los flujos es el 10% del valor del flujo mayor, se especula que el producto tiene un comercio intraindustrial y la sumatoria de exportaciones e importaciones del sector i , debe dar mayor a 18,8, de no ser así, estaríamos frente a un comercio de tipo interindustrial. (Guerrero Rincón, 2010)

2.2.2 Diferenciación del comercio intraindustrial.

En pocas palabras, el comercio intraindustrial surge gracias a las economías de escala, y la diferenciación de productos, que fácilmente se pueden evidenciar en la tercerización de la producción o el caso de las maquilas. La diferenciación de productos se da por dos motivos:

Diferenciación horizontal, donde se hallan bienes similares, que se diferencian por marca, estilo pero estas diferencias no alteran el precio, lo que hace que sea más fácil que existan escalas de producción y favorezcan la especialización industrial.

Diferenciación vertical, donde se habla de un mismo producto ofrecido en distintas calidades, donde por ejemplo se presentan dos países, con diferentes dotaciones de capital y mano de obra, los bienes de mayor calidad serán los producidos en el país capital intensivo y los de baja calidad en los países trabajo-intensivos (Valderrama Santbáñez & Neme Castillo, 2011).

2.3 Revisión de literatura sobre comercio intraindustrial.

En el 2007, Moreno y Posada proponen un estudio comparativo del comercio intraindustrial entre las regiones Colombianas y la Comunidad Andina (CAN) (Moreno & Posada, 2007), donde hacen un contraste entre los tipos de comercio intraindustrial horizontal y comercio intraindustrial vertical, clasificando al país dentro de este último, donde a diferencia del comercio horizontal, no existe una diferenciación de bienes y no se desarrollan economías a escala.

Los principales socios de la CAN con Colombia son Ecuador y Venezuela, aunque este último ha ido perdiendo importancia debido a las crisis económicas que se han efectuado durante los últimos años y ha sido superado por Ecuador, país que ha presentado incrementos importantes durante 1994 y 1995 llegando a un 15%, donde los principales productos fueron de industrialización media, como plásticos, caucho, papel y productos químicos.

Dentro del estudio también se puede ver que la estructura exportadora de las cinco regiones colombianas son heterogéneas lo que influye de manera significativa en el

condicionamiento o la especialización de comercio intraindustrial del país. Se llega a la conclusión que la región oriental con un 12 %, demuestra ser la más significativa por su participación dentro del comercio intraindustrial y este comportamiento puede deberse a que su especialización está en bienes de tecnología media y alta, destacando los departamentos de Valle del Cauca, Antioquia y en menor medida Santander y Norte de Santander.

Lo anterior explica que aunque en Colombia se han adelantado importantes acuerdos de integración económica, se ha visto limitado el crecimiento económico, pues la especialización de la economía se basa en la teoría de ventajas comparativas, en otras palabras, se utilizan los factores que abundan, como los recursos naturales y la mano de obra no calificada, lo que no permite que se generen productos con valor agregado y las transacciones comerciales no sean sustancialmente positivas, en materia de competitividad que se debe en su mayoría a la obtención de capital humano y tecnología.

En el estudio de (Muñoz Cardona & Salinas Luna, 2008), sobre comercio intraindustrial entre Valle del Cauca, Ecuador y Venezuela 1980 -2006, manejaron la hipótesis de que existía comercio intraindustrial entre ellos debido a su cercanía geográfica. Sin embargo, los resultados arrojados por el índice de Brülhart fueron de un comercio intraindustrial de nivel medio-bajo. Además se observó que la participación en el comercio intraindustrial aumentó en 1993 y se potencializó en el 1996 con el fortalecimiento de Comunidad Andina de Naciones (CAN). Solo tres sectores de los estudiados demostraron potencialidad futura: productos farmacéuticos especialmente con Ecuador; Caucho y sus manufacturas, con Venezuela; y Aluminio y Manufacturas, con Ecuador. Finalmente, resaltan pocos avances en materia de comercio intraindustrial en esta región del país.

En un estudio más reciente (Guerrero Rincón, 2010), se centra más en el departamento de Santander y su evolución en el sector industrial durante el periodo de 1990-2005, incluyendo dentro del análisis la influencia de la apertura comercial en la modificación estructura del sector industrial en el departamento, y como también aumentaron de manera significativa los flujos comerciales entre países como Venezuela y Estados Unidos que representaron un 60% en la cuota de comercio

intraindustrial y a su vez, se puede visualizar la diversificación del mercado en otros países como Reino Unido y Suiza.

Dentro de los principales sectores de la industria se destacan solo tres, dentro de las que se encuentra la fabricación de piezas y autopartes y accesorios para vehículos y automotores, industrias básicas de hierro y acero y la industria de tejedura de puntos, sectores que fueron seleccionados por medio del índice de Grubel y Lloyd. También se encontró que el comercio bilateral entre estos dos países se ha visto afectado por las relaciones políticas y crisis económicas internas que se han desatado por altas tasas de inflación y desempleo en el país vecino. (Guerrero Rincón, 2010)

En el siguiente año, se efectuó un estudio donde se analizó el comercio intraindustrial manufacturero entre el departamento de Santander y Estados Unidos y Venezuela (Acevedo Ferreira & Pinto Mantilla, 2011), dentro del principal aporte se localiza que posterior a la apertura comercial se creó un incremento de importaciones provenientes de Estados Unidos, materializados principalmente en prendas de vestir y turborreactores y generadores, mientras que para Venezuela, la dinámica de comercio con el departamento mostró una balanza superavitaria, donde los principales productos de exportación fueron animales vivos, leche y otros productos lácteos, huevos, seguido por vehículos y sus partes y accesorios, lo que demuestra que la estructura de exportación de Santander no genera ningún valor agregado que permita obtener un crecimiento económico sostenido, teniendo en cuenta que las relaciones comerciales y diplomáticas con Venezuela se deterioraron para ese periodo, y se comienza a expandir el mercado hacia Ecuador, Panamá y otros socios.

Luego, (Caicedo Marulanda & Mora Rodríguez, 2011), en su estudio de Comercio Intraindustrial entre Estados Unidos y Colombia para bienes altamente tecnológicos (1995-2005). Empleando el índice de Grubell y Lloyd, encontraron que el comercio bilateral entre estos dos países comprende cerca de 5.000 productos, donde solo 451 asumen flujos simultáneos de exportaciones e importaciones, es decir, existencia de comercio intraindustrial, esto equivale a únicamente el 9% del comercio total entre ellos. Finalmente su aporte esencial radica en que se evidenció comercio intraindustrial en productos tecnológicos, lo cual, no se había comprobado en estudios anteriores.

Este mismo año, en la universidad EAFIT se llevó a cabo un estudio sobre las oportunidades en comercio intraindustrial entre los países del sudeste asiático (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya) y los países del arco del pacífico (Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú) en periodo 2005 – 2009. De igual forma se empleó el Índice de Grubell y Lloyd, y se encontró que en los sectores Agroindustrial, Automotriz, Caucho, Madera, Pesquero y Textil, el comercio intraindustrial es incipiente y con escaso valor agregado en los productos, además de predominancia del comercio interindustrial. (Roldán , Pérez, & Garza, 2011)

Por otro lado, el sector del cuidado de la Salud, Electrónica y Tecnologías, si presentaron productos con alto valor agregado y potencial para desarrollo del comercio intraindustrial entre las dos regiones debido a sus niveles de especialización y diferenciación alcanzados por las industrias de estos países. (Roldán , Pérez, & Garza, 2011).

En el 2013, la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL), en su informe sobre el Escalafón de Competitividad de los Departamentos de Colombia 2012 -2013, ubicó al departamento de Santander en el cuarto lugar en el escalafón global y nivel ‘alto’. Para esto se tiene en cuenta las dimensiones de: Fortaleza de la Economía (estructura económica y social, comercio internacional, servicios financieros, producción-riqueza y productividad-eficiencia), Capital Humano (educación, salud, habilidades globales, capacidades y calidad de vida), infraestructura (servicios domiciliarios, transporte y TIC), Ciencia y Tecnología (profesionales y actividades), Finanzas y Gestión Pública (desempeño fiscal e integral), y Seguridad (homicidios, desplazamientos, secuestros). De estos se destacó en Seguridad 94,6%, Infraestructura 86,2% y Gestión de finanzas 82,6%, y los menores puntajes estuvieron en la Fortaleza de la Economía con 63,8% y Ciencia y Tecnología con 44,7%, estos últimos reflejan la problemática existente en materia de competitividad y productividad del departamento ya que involucran temas como el comercio internacional.

Posteriormente, (Roldán, Castro, & Eusse, Comercio Intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011, 2013) en su estudio sobre Comercio Intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007 – 2011, encontró que estas dos economías presentan marcadas diferencias en cuanto al tamaño de las economías, la dimensión de los mercados y la estructura productiva, entre otros indicadores. Además de esto, existe un alto comercio interindustrial, ya que Asia exporta bienes con alto valor agregado, mientras que la Alianza exporta principalmente bienes primarios; sin embargo, las TIC con alto valor agregado sí ostentan comercio intraindustrial entre ellos.

En cuanto a las estimaciones dadas por el índice de Grubell-Lloyd entre estas dos regiones, se encontró un alto despliegue de comercio intraindustrial en el sector automotriz y en el cuidado de la salud, los cuales presentan una dinámica comercial de doble vía interesante y con complementariedades y potencialidades para las economías latinoamericanas.

Este mismo año, (Barcena, Prado, Rosales, & Pérez, 2013) en un informe para la CEPAL sobre el Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, se encontró necesario hacer una diferenciación entre México y Centro América, por un lado, y América del Sur y el Caribe, por otro. Se llega a la conclusión por medio del índice de Grubell y Lloyd que, los primeros participan en cadenas de valor centradas principalmente en Estados Unidos, tanto en bienes (automoción, electrónica, vestuario, etc.), como servicios (llamadas, tecnología de la información, comunicaciones, etc.). En contraparte, el segundo grupo de países ostentó pocos indicios de existencia de comercio intraindustrial y débil inserción en cadenas de valor.

En General Colombia ha logrado obtener unos beneficios en su aparato productivo por medio de la compra de bienes de capital, lo cual ha mostrado aumento en la productividad del mismo. Para el caso específico de Santander se pudo observar que no es foráneo a la transferencia de tecnología, sin embargo existen muchos obstáculos que no permiten una especialización del departamento en bienes de alta tecnología, como por ejemplo la estructura exportadora del departamento, que se centra en bienes tradicionales.

3. Metodología.

La metodología para el desenvolvimiento de este estudio implica un análisis de carácter cuantitativo y de tipo explicativo, ya que va más allá de la simple descripción del ámbito del comercio intraindustrial y pretende establecer las causas y consecuencias de las dificultades competitivas en la producción de bienes agroindustriales y manufacturas del departamento. Igualmente se emplea variables económicas numéricas, en primer lugar para caracterizar la dinámica económica y comercial del departamento y sus socios, se tendrán en cuenta los niveles de producción por sectores, índices de informalidad, mortalidad empresarial, entre otros, apoyada en fuentes secundarias provenientes del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), Cámara de Comercio de Bucaramanga, Fedesarrollo, entre otras fuentes institucionales.

En un segundo lugar, para el cálculo de los niveles de comercio intraindustrial se tomarán datos de exportaciones e importaciones del Sistema Estadístico de Comercio Exterior de la DIAN (Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales), donde se encuentra de manera desagregada información para el departamento de Santander, por capítulos de arancel, el valor de las exportaciones e importaciones por años (2000-2012), destinos y países de origen en FOB.

Para efectos de la medición del comercio intraindustrial, se utilizará el indicador Grubell y Lloyd (GL), que permite identificar en que actividades se concentra el comercio intraindustrial, y por lo tanto cuales son los socios principales para el desarrollo de este tipo de comercio, teniendo en cuenta que de los indicadores discutidos en el marco teórico, es la metodología más sencilla de analizar y sufre un menores sesgos lo que permite un cálculo más aproximado a la realidad.

4. Dinámica Económica y Comercial de Santander

En el siguiente aparte se analiza el contexto económico del departamento de Santander para el periodo de estudio 2000 hasta el 2012. Teniendo en cuenta el Producto Interno Bruto (PIB) y su dinámica sectorial en la cual la industria manufacturera tiene el mayor peso y esto no ha cambiado en los años de referencia, se destaca el espacio ganado por la construcción. Asimismo, se analiza la estructura comercial del departamento, la cual se ha caracterizado por una balanza deficitaria, donde las exportaciones son básicamente de productos primarios y la importación de bienes con alto valor agregado, situación que se acentúa con el paso de los años.

4.1 Contexto económico del departamento de Santander para el periodo de 2000-2012.

4.1.1 Producto Interno Bruto de Santander.

La participación del PIB de Santander en el de Colombia durante el periodo de 2000-2012, muestra una tendencia positiva aunque tiene escasa participación que en promedio es del 6,7% con variaciones en el crecimiento de aproximadamente 0,1 punto porcentual.

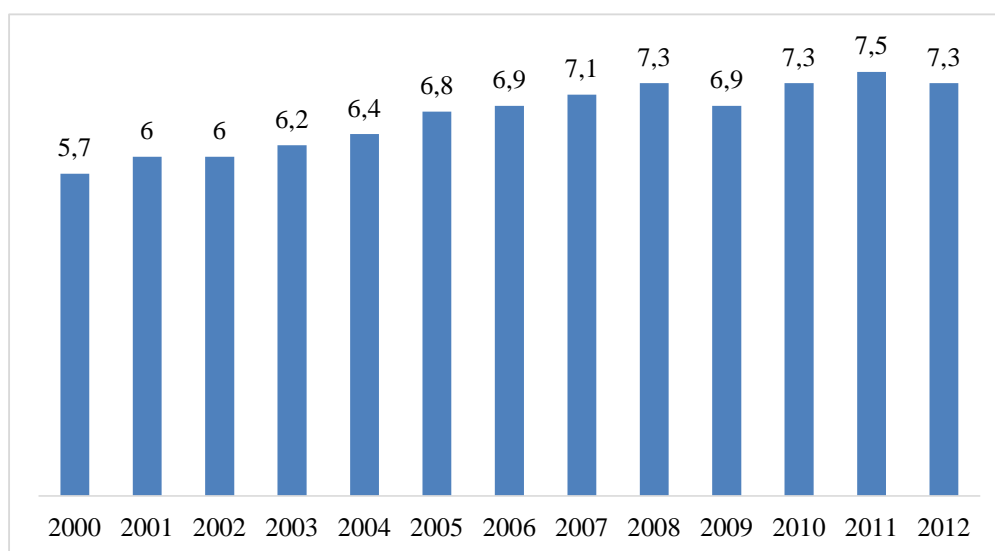


Figura 1. Participación del PIB de Santander en el PIB Nacional.

Fuente: Datos tomados de Cuentas Nacionales Departamentales- DANE.

Se puede observar que durante el año 2009, hubo una desaceleración de la producción en 0,4 puntos porcentuales y una disminución en la participación nacional, siguiendo la tendencia del país para ese año, pues también hubo un estancamiento en la economía colombiana, generado por la crisis financiera internacional del 2008, y adicionalmente en ese mismo año se registró una disminución en las exportaciones efectuadas hacia Venezuela por razones políticas, sin embargo hubo un crecimiento en las exportaciones en ese año.

4.1.1.1 Estructura del Producto Interno Bruto en Santander por ramas de actividad económica.

La estructura del PIB en Santander durante el periodo del 2000 al 2012 muestra un comportamiento constante a lo largo del tiempo, con leves modificaciones en algunas de sus ramas, como se puede observar en la figura 2.

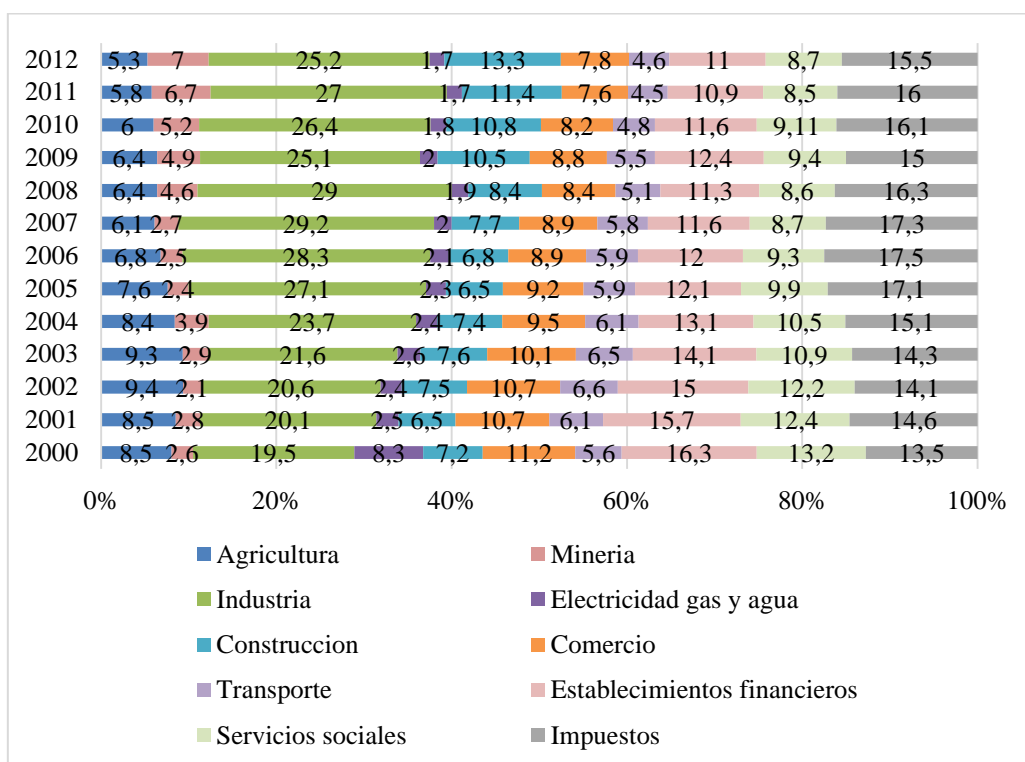


Figura 3. Estructura del PIB en Santander por ramas de actividad económica en porcentajes.

Fuente: Datos tomados de Cuentas Nacionales Departamentales- DANE.

La Industria manufacturera es la actividad que más aporta al PIB departamental, en promedio un 24% y dicho comportamiento se mantiene a pesar de una pérdida de cuota de participación en cinco puntos porcentuales efectuados en el 2008, gracias al espacio ganado por sectores como la construcción, los servicios financieros y minas y canteras.

La tabla 1 muestra el comportamiento de las tasas de crecimiento por actividad, durante el periodo de estudio de este trabajo.

Tabla 1. *Tasas de crecimiento del PIB, según ramas de actividad*

ACTIVIDAD ECONOMICA	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	12,6	21,4	11,9	7,1	4,9	3,9	3,1	19,2	-0,7	8,2	12,0	-4,5
explotación de minas y canteras	22,4	17,0	54,3	56,0	27,9	22,0	22,2	97,4	4,9	21,8	51,3	6,4
industria manufacturera	17,0	11,9	19,5	29,3	33,3	20,5	18,4	13,9	14,6	21,5	18,7	-3,1
electricidad gas y agua	25,0	2,6	22,9	11,9	11,3	6,4	8,5	10,6	1,5	6,1	5,3	8,5
construcción	2,1	25,7	14,8	15,2	2,3	20,7	30,9	25,2	23,0	18,3	23,2	21,5
establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	8,5	4,8	7,0	9,3	7,9	14,5	10,7	11,7	8,8	7,8	8,8	5,6
comercio, reparación, restaurantes y hoteles	8,3	3,0	14,2	11,3	12,3	11,6	14,4	8,6	3,8	7,0	8,4	5,8
transporte, almacenamiento y comunicaciones	22,3	18,8	13,0	10,6	12,2	15,4	12,5	2,1	6,0	1,1	7,0	7,5

Nota: Datos tomados de Cuentas Nacionales Departamentales- DANE.

En el análisis de crecimiento de la actividad económica para el año 2001 se puede visualizar que inicia con un periodo de estabilidad, donde ningún sector muestra decrecimientos, sin embargo se puede afirmar que los sectores que presentaron mayor participación en el PIB santandereano fueron Industria Manufacturera con un aumento de 1,4 puntos porcentuales y a su vez mostró una tasa de crecimiento de 17% entre el 2000 y el 2001. Así como el rubro de transporte, que aumentó su participación en 4,1 puntos porcentuales y presentó un crecimiento de 22,3%. En el caso del sector agropecuario el comportamiento ha sido estable, manteniendo su participación en 8,5% para los dos años (2000-2001) y una tasa de crecimiento de 12.6% para ese mismo período de estudio.

Durante el 2002, la actividad de Explotación de minas y canteras registró una tasa de crecimiento negativa con un valor de 17%, para este mismo año se destacan participaciones positivas en actividades como: agricultura, construcción, transporte e industria, como se puede observar en la Tabla.1.

Asimismo, durante el 2005 se experimentó una tasa negativa en el sector de minas y canteras de 27%, lo que marcó el inicio de una cuota de participación reducida en la estructura del PIB del departamento hasta el 2007.

Hasta el año 2009, el valor agregado en Santander, padecía una disminución con respecto al 2008, como se mencionaba anteriormente, sufrió una caída de 0,4 puntos porcentuales, se pueden visualizar contracciones en sectores como agricultura e industria con tasas negativas del 0.7% y 14.6%, respectivamente.

Para el año 2012, el panorama vuelve a complicarse debido a la crisis latente de la eurozona, sus efectos en la economía Colombiana también se reflejaron en Santander con una desaceleración en la producción y un menor desempeño en el sector externo, a pesar de lo anterior, la cuota de participación del departamento fue de 7,3%, dentro de la cual los sectores que mostraron tasas negativas fueron agricultura e industria y comercio con valores de 4.5% y 3.1% respectivamente, lo que explica la contracción en la cuota de participación del PIB del departamento en el PIB nacional.

En términos generales la producción del departamento de Santander no ha tenido grandes cambios en cuanto a la estructura por ramas de actividad, sin embargo los sectores industria, construcción y minería son los que más han aportado al crecimiento del departamento durante el periodo de 2000 al 2012. En contraste a lo anterior, las actividades que han sufrido contracciones y han perdido participación a lo largo del periodo fueron: agricultura; electricidad, gas y agua y servicios financieros.

4.2 Comercio Exterior del departamento de Santander para el periodo de 2000-2012.

4.2.1 Exportaciones del departamento de Santander

Las exportaciones en Santander han tenido un comportamiento irregular debido a la dependencia de un reducido grupo de socios comerciales y una alta concentración de productos de escaso valor agregado, como se observa en la Figura 3.

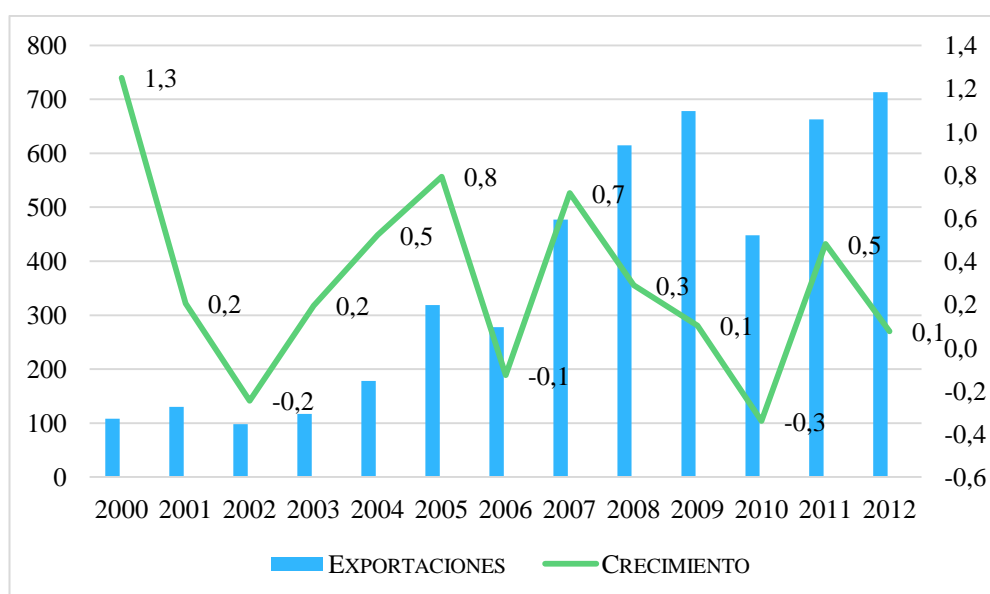


Figura 4. Exportaciones totales del departamento de Santander. FOB en miles de USD.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Durante los primeros años el valor de las exportaciones son menores comparadas con los últimos años analizados. Los resultados se deben principalmente a la evolución paulatina de la estructura de los productos que conforman las exportaciones departamentales.

De acuerdo con (Espinoza Sandoval, Rangel Salazar, & Hernández Argüello, 2001), se puede apreciar que el rubro que tuvo una mayor participación en este aspecto fue extractos curtiembres o tintóreos, con aproximadamente un 50 %, también se destaca la participación de animales vivos con un 5%, prendas de vestir con 9 % y leche, lácteos y huevos con un 6%. Estos productos siempre han

estado dentro de las exportaciones, sin embargo han sufrido variaciones en las cifras en dólares y las cantidades exportadas.

Las exportaciones santandereanas muestran un crecimiento notable durante los últimos cinco años (ver figura 4), el año con mayor crecimiento fue el 2009, posterior a la crisis financiera del principal socio comercial, Estados Unidos en el año 2008 y el cierre de la frontera con Venezuela otro socio natural del departamento. Durante el 2010 se suma a la desaceleración de la economía mundial las consecuencias de la crisis de la zona euro lo que acentuó la caída en las exportaciones, en un 33%. (Banco de la República, 2012)

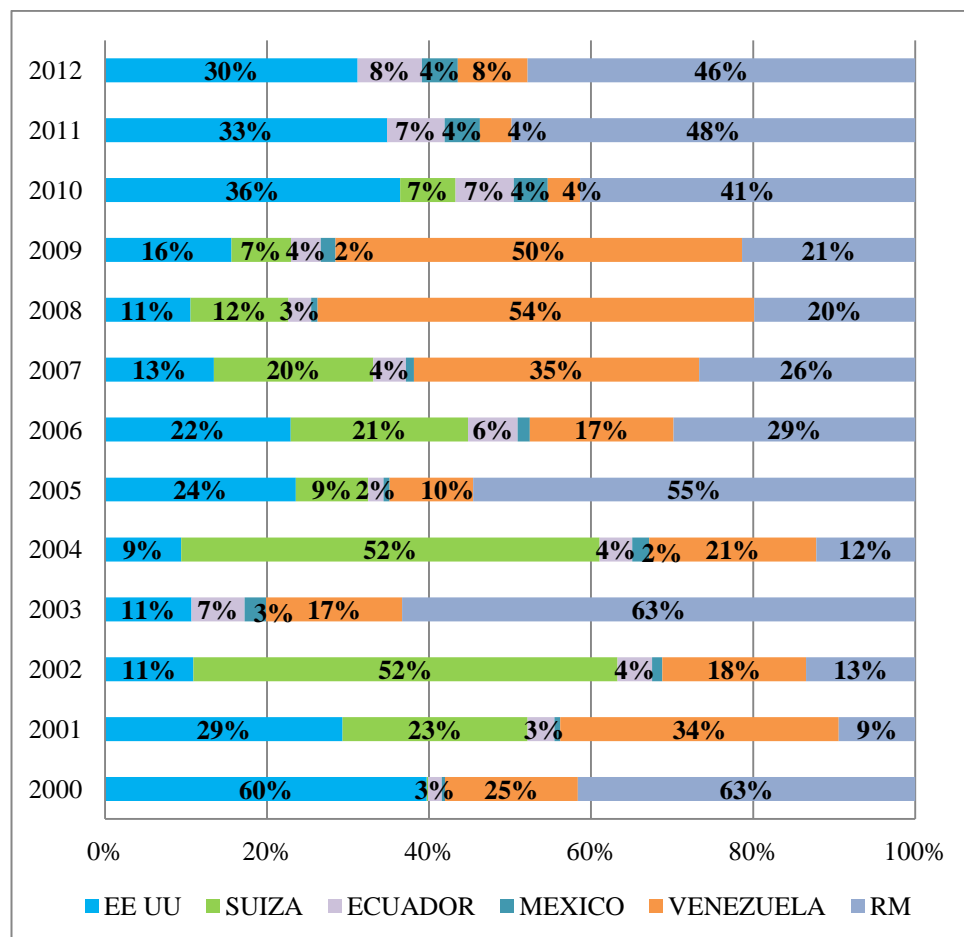


Figura 5. Exportaciones anuales por país de destino del departamento de Santander en porcentajes.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

En general, los principales países destino de las exportaciones de productos santandereanos son Estados Unidos, Venezuela, Suiza, y en menor proporción Ecuador, en México, Perú y Brasil, para efectos de simplicidad a estos últimos se les incluye dentro del grupo Resto del Mundo (RM). Ver figura 4.

Las exportaciones del departamento han presentado ciertos cambios con respecto a los socios comerciales, como se puede observar con el caso de Venezuela, para principios de milenio era uno de los socios más importantes pues junto con Estados Unidos, lideraban las exportaciones de productos Santandereanos, a pesar de lo anterior se puede observar que para el año 2011 y 2012 Ecuador ha incrementado su participación, las causas son principalmente la lamentable situación que se vive posterior a al auge experimentado durante 2005-2008, la crisis económica y las restricciones impuestas al comercio con el país, adicionalmente el deterioro de las relaciones diplomáticas con Venezuela, principal socio comercial del departamento lo cual creó un panorama desalentador.

4.2.2 Importaciones del departamento de Santander.

Las importaciones del departamento de Santander se han caracterizado por tener cierta similitud con las exportaciones, en cuanto al grupo reducido de socios comerciales, sin embargo, es importante resaltar que los productos que se importan desde estos países tienen un mayor valor agregado, lo que pone en desventaja la balanza comercial del departamento, pues se registran déficits al efectuar un intercambio, que en su mayoría corresponde a materias primas por manufacturas o bienes de alta tecnología, lo que explica el comportamiento de la figura 5.

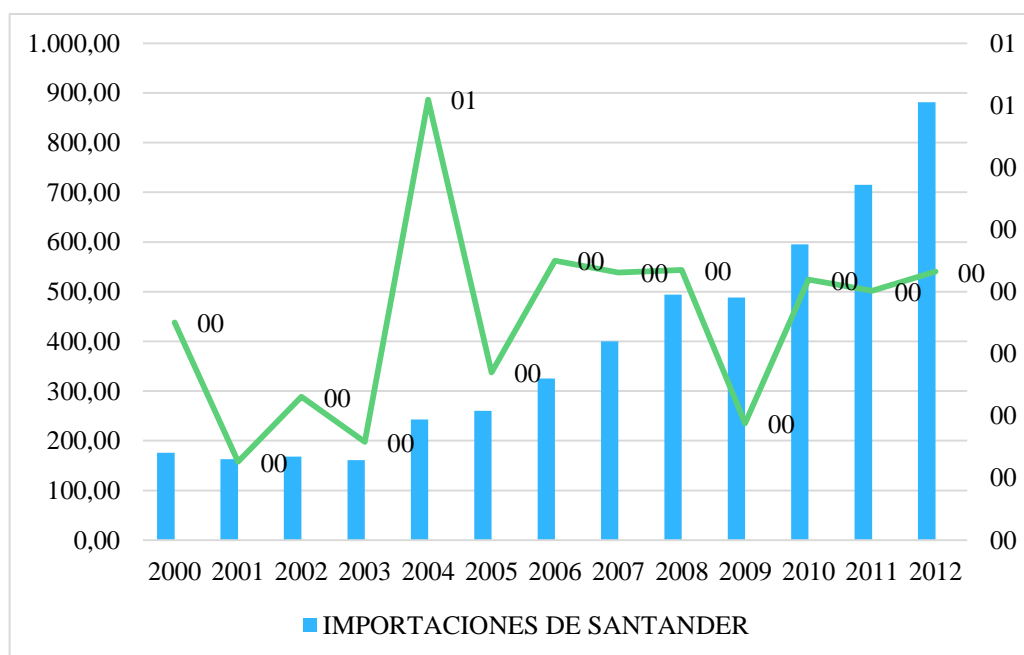


Figura 6. Importaciones anuales de Santander en FOB miles de USD.

Fuente: Datos tomados del SIEX

A medida del paso del tiempo, las importaciones también se han incrementado. En el año 2000 lo que más se importó fue maquinaria con un 37,8%, aparatos y equipos mecánicos 28,7%, cereales en un 37,6% y semillas y frutos oleaginosos en un 15,6%. (Espinoza Sandoval, Rangel Salazar, & Hernández Argüello, 2001).

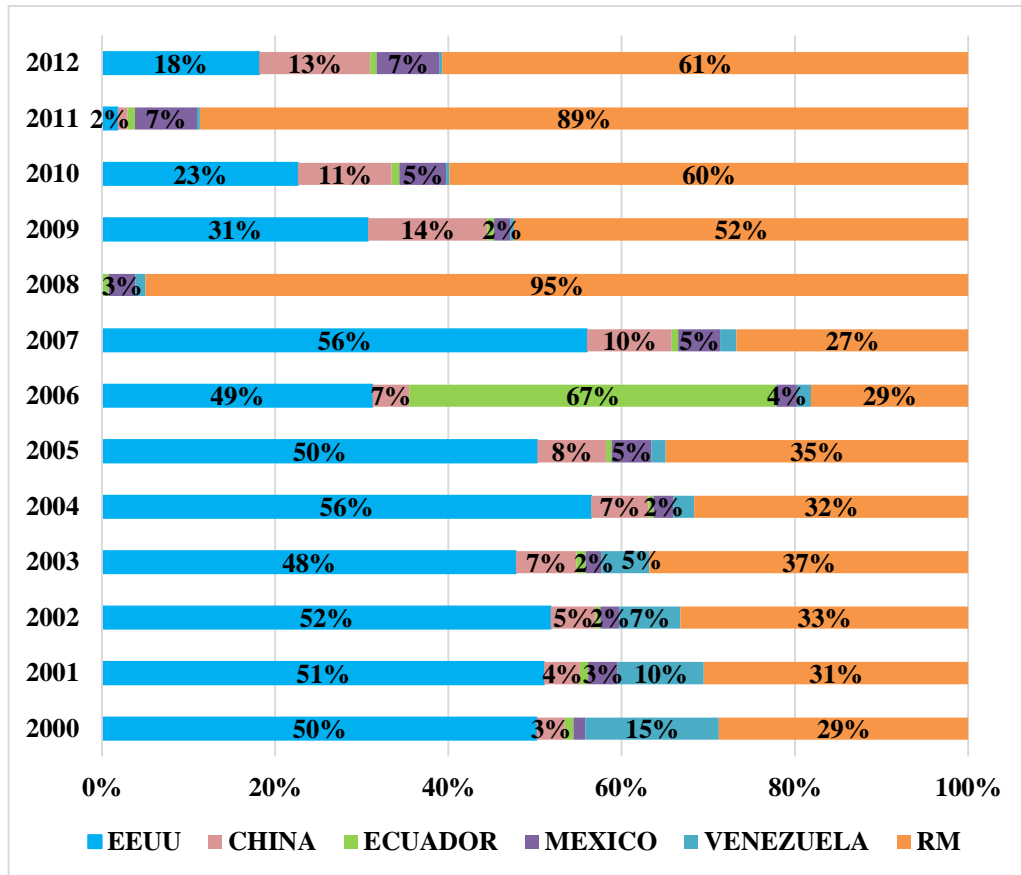


Figura 7. Importaciones anuales por país de origen de Santander.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los países de origen de los productos importados fueron: EEUU, con mayor participación representada por un 56%, Venezuela con un 16%. El cambio en los productos que se importaron de diferentes países no ha sido tan significativo, a pesar de lo anterior según el informe (Observatorio de Competitividad, 2013), conforme ha ido cambiando la participación de las actividades económicas en el PIB, también lo han hecho las importaciones, con el jalonamiento de la construcción, las importaciones de materiales para dicha actividad, representando el 39,2% de la participación total de importación del departamento.

En (Observatorio de Competitividad, 2013), también se pudo observar en ese año que los materiales necesarios para mantener la industria colombiana tales como maquinaria a equipo, partes y accesorios y herramientas, también tuvieron una importante participación dentro de los bienes de capital y construcción

representando un 51% del total de importaciones. El 40,7% fué representado por bienes de consumo tanto durables y no durables entre ellos productos alimenticios, vehículos particulares, entre otros.

Para el año 2012 según (Banco de la República - DANE, 2012) los mayores proveedores de productos para el departamento de Santander fueron Asia y Suramérica. A pesar de que hubo un adelanto en los tratados de libre comercio con EEUU, disminuyeron las importaciones efectuadas para el departamento, debido a la crisis de la eurozona, y la disminución del crecimiento del producto interno en este mismo país y China.

4.3 Caracterización de la dinámica económica de Santander con sus socios: Venezuela, Ecuador y México.

A continuación se examina el contexto de las relaciones comerciales entre el departamento de Santander con los tres socios seleccionados para la realización de este estudio: Venezuela, Ecuador y México; para el periodo 2000 a 2012. Se encabezará por el análisis de las exportaciones y finalmente de las importaciones.

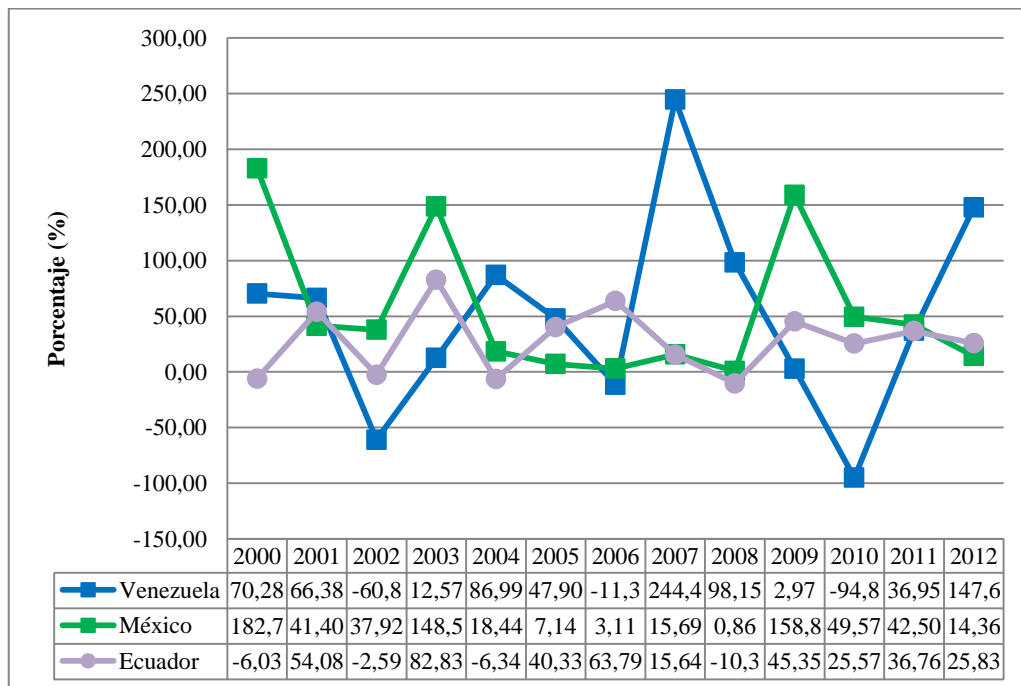


Figura 8. Variación porcentual exportaciones de Santander hacia Venezuela, Ecuador y México por años.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Como lo muestra la figura 7, Venezuela ha sido de los tres países con quien el departamento ha tenido flujos más inestables de exportaciones, se puede detectar que los volúmenes de exportaciones sufren bajadas cada tres años. Se observó una caída del 60,88% en el 2002, disminuyendo en el 2006 con un 11,39%, cuando este país decidió retirarse del G3, acuerdo comercial entre este, Colombia y México; y finalmente se desplomaron un 94,89% para el año 2010.

Por su parte con Ecuador, los flujos de exportaciones han sido un poco más estables, con tres disminuciones, del 2,59% en el 2002, 6,34% en el 2004 y el mayor de 10,34% en el 2008, debido a la crisis comercial que se vivió entre

Colombia y Ecuador por el ataque de la Fuerza Aérea Colombia en territorio ecuatoriano, lo cual llevó a la ruptura de relaciones entre los dos países y que evidentemente afectó al departamento de Santander en su flujo comercial con Ecuador.

México, es el único país, con el que el departamento de Santander ha tenido variación en los flujos de exportaciones positivos para todos los años de estudio, esto es producto de las buenas relaciones que ha mantenido el país con México desde la formación del G3 y posterior firma de TLC adoptado en el 2011 pero con un proceso de trabajo con varios años de anterioridad.

En promedio, Santander durante el periodo del 2000 al 2012 exportó a Venezuela, Ecuador y México, mercancías por valor de USD 118.819.000, equivalentes al 30,38% del total de sus exportaciones.

Venezuela fue el país con mayor participación en los flujos de exportaciones del departamento con USD 91.281.000, lo cual representan el 23,68% del total de exportaciones del departamento y un 76,82% de las exportaciones totales enviadas a estos tres países.

Esta dinámica se debe principalmente a la cercanía geográfica existente entre el departamento de Santander y Venezuela, lo cual ha facilitado los flujos de comercio entre ambas partes.

Tabla 2. *Exportaciones de Santander hacia Ecuador, México y Venezuela. Promedio 2000-2012 (valores en miles de USD).*

País Destino	Exportaciones Santander.	% del promedio de las exportaciones totales del departamento.
Ecuador	18.714	4,85%
México	8.823	2,28%
Venezuela	91.281	23,68%
Total	118.819	30,83%

Nota: Datos tomados de SIEX.

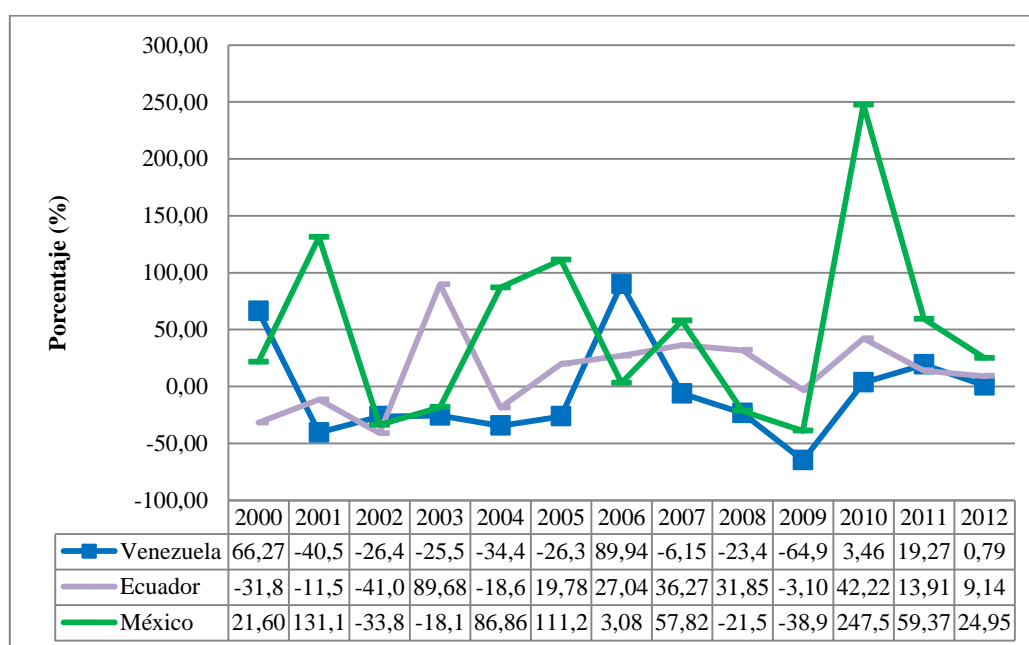


Figura 9. Variación porcentual Importaciones de Santander desde Venezuela, Ecuador y México: 2000-2012

Fuente: Datos tomados del SIEX.

Al igual que las exportaciones, las importaciones efectuadas de Venezuela, Ecuador y México por parte del departamento de Santander, han fluctuado para el periodo comprendido entre el año 2000 y el 2012.

En el caso de Venezuela, la mayoría de los años (2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2008 y 2009) las variaciones de las importaciones fueron negativas, y solo en el 2006, 2010, 2011 y 2012 han tenido un comportamiento positivo.

Las importaciones con Ecuador fueron positivas para la mayoría de los años, a excepción del 2000, 2002, 2002, 2004 y 2009 que presentaron caída con un 31,88%, 11,5%, 41,07%, 18,66% y un 3,10% respectivamente.

Finalmente, México fue el país con el que Santander presentó flujos positivos en sus importaciones, únicamente presentó dos caídas del 33,85%, 18,17%, 21,56% y 38,94% para los años 2002, 2003, 2008 y 2009 respectivamente.

Tabla 3. *Importaciones de Santander desde Ecuador, México y Venezuela. Promedio 2000-2012 (valores en miles de USD)*

País Origen	Importaciones Santander	% Del promedio de las importaciones totales del departamento
Ecuador	3.082,44	0,78%
México	18.099,24	4,63%
Venezuela	8.103,38	2,07%
Total	29.285,07	7,49%

Nota: Datos tomados de SIEX.

Como se evidenció en la tabla 5, México es el país de los tres estudiados con el que el departamento de Santander ha tenido más importaciones, ya que el monto en promedio para el periodo del 2000 al 2012 es de 18.099,24 miles de USD y representan un 4,63% del total de las importaciones del departamento y un 61,80% de las importaciones totales entre estos tres países.

Venezuela ocupó el segundo lugar con un 2,07% del total de las importaciones del departamento y Ecuador por su parte fue el país con el cual el departamento de Santander presentó un menor flujo de importaciones 0,78%.

4.3.1 Venezuela

Venezuela siempre ha sido un mercado importante para Santander, en promedio ha sostenido una cuota de 24%, fundamentalmente por su gran cercanía geográfica. La historia de vínculos de comercio entre estas dos regiones data cerca de 1991, con la creación de la Zona Libre de Comercio (ZLC) entre Colombia y el mencionado país. Con la ZLC, se disminuyeron las barreras arancelarias entre los dos países pero se mantenían frente a terceros. Luego, apareció el G3 (Colombia, Venezuela y México), el cual, respetó los acuerdos de la ZLC. (Esguerra, Montes, Garavito, & Pulido, 2010).

Las relaciones entre ambos países iban bien hasta que Colombia firmó el tratado de Libre Comercio TLC con Estados Unidos en el año 2006, esto provocó malestares en el país vecino, lo cual llevó a que este renunciara al G3 y a La Comunidad Andina (CAN) este mismo año. (Esguerra, Montes, Garavito, & Pulido, 2010).

Las exportaciones efectuadas durante el periodo de 2000-2012 de Santander hacia Venezuela muestran en su mayoría fases de crisis, iniciando con un decrecimiento del 66% correspondiente a la variación entre el 2000 y el 2001 con una recuperación para el año 2002 del 60%. (Parra & Salazar , 2000) Este hecho se explica por la crisis financiera que tuvo lugar en 1999, la cual fue la segunda crisis bilateral entre estos dos países, ocasionadas por las reformas neoliberales efectuadas en la década de los noventas, que debilitaron el sector financiero en Colombia, y sus posteriores medidas dedicadas a subsanar las deudas existentes, el país iniciaba otro milenio con una desaceleración en su economía en términos generales, entre ellos se destaca una disminución en la producción y por lo tanto se podría afirmar que Santander continua con la tendencia del país, pues sus exportaciones eran menores a las importaciones que se efectuaron en Venezuela (Parra & Salazar , 2000).

Durante los años 2002 a 2003 se vivió la tercera crisis bilateral entre Colombia y Venezuela, esto se produjo por la caída del precio del petróleo en los mercados

internacionales que incidió desfavorablemente sobre la demanda venezolana. (Parra & Salazar , 2000).

Posteriormente siguen tres años consecutivos de déficit debido a los rezagos de la crisis financiera anterior y un leve crecimiento en el 2006 de un 11,4%, este resultado se debe a la diversificación transitoria de productos exportados por Santander que se efectuó desde el 2004, la adición de nuevos productos como barro y loza, otros minerales, metalmecánica de acero y hierro y equipos científicos a las transacciones hizo que también aumentara la cifra de exportaciones. (Parra & Salazar , 2000).

Con lo anterior se puede afirmar que el departamento inicio una fase de evolución hacia un sector más industrializado, ofreciendo productos de diferentes niveles de tecnología demás de los productos agrícolas, lo que genero mayores oportunidades y un auge entre el comercio bilateral entre Venezuela y Santander. (Parra & Salazar , 2000).

En el año 2008, al mando de Álvaro Uribe Vélez como presidente de Colombia, llegó la mayor crisis vivida entre Colombia, Ecuador y Venezuela, ya que el primero de marzo, la Fuerza Aérea Colombia bombardeó campamentos dentro del territorio ecuatoriano donde se encontraba el segundo cabecilla más importante de las FARC: Raúl Reyes, el cual fue abatido en este operativo (Pezaano & Zenere, 2012).

La tensión se generó ya que Colombia no informó al país vecino de esta operación y Rafael Correa presidente de Ecuador manifestó su inconformidad por la violación de la soberanía de su país, lo cual ocasionó que Venezuela también se involucrara en este problema y ambos países rompieron relaciones con Colombia en 2008 (Pezaano & Zenere, 2012).

En 2010 con Juan Manuel Santos como presidente de Colombia las relaciones con Ecuador y Venezuela se restablecieron después de varios meses de negociación entre las partes. (Pezaano & Zenere, 2012)

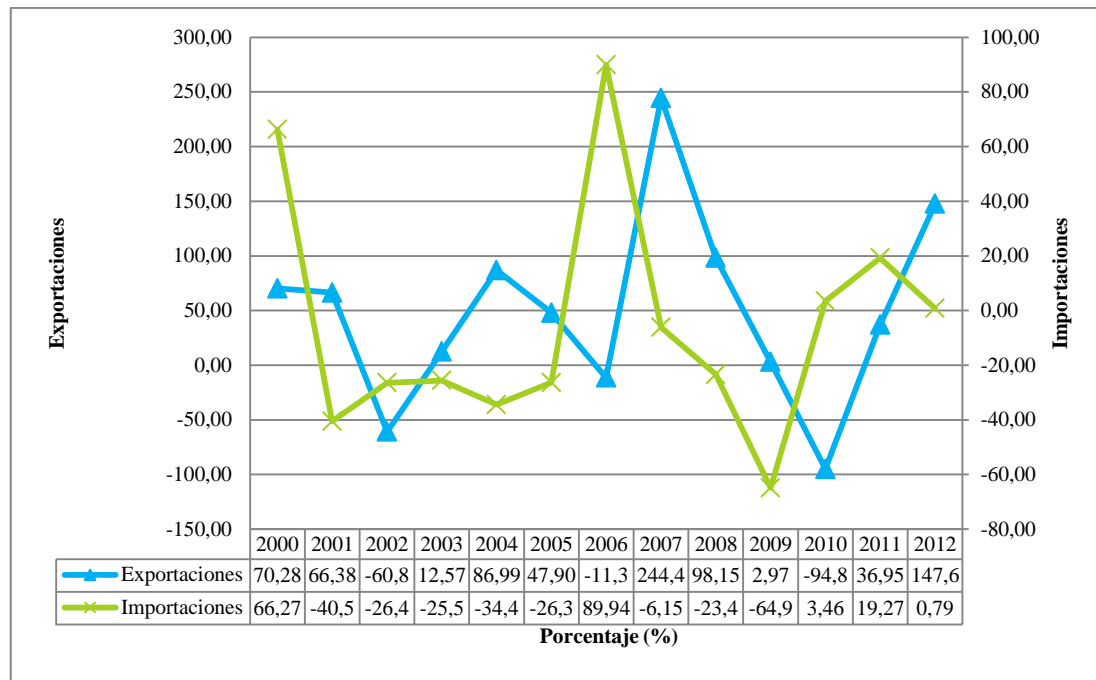


Figura 10. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones entre Santander y Venezuela

Fuente: datos tomados de SIEX.

Como se mencionó anteriormente, el comercio entre Colombia y Venezuela ha presentado varias fases de crisis, por esta razón se evidencian picos altos y bajos en las variaciones de las exportaciones e importaciones entre Santander y este país.

En cuanto a las exportaciones, el año en que más se acrecentó fue el 2007 con un aumento del 244,5% debido principalmente al impulso dado por el gran crecimiento de las exportaciones de las perlas preciosas, las carnes y, animales vivos que del año 2006 al 2007 crecieron un 7000%, 2576,3% y 605,8% respectivamente (Cáceres Tristrancho, 2008).

Por otro lado, el año en que más descendió fue el 2010 con una caída del 94,9% como consecuencia directa del cierre de este mercado.

A partir del año 2007, las exportaciones de Santander con Venezuela comenzaron a desacelerar debido a los problemas que se presentaron entre Ecuador y Colombia, el cual Venezuela no fue anejo, y estas solo comenzaron a aumentar en el 2010 cuando Juan Manuel Santos tomó la presidencia del país y comenzó una ardua tarea

resolver las diferencias con los países vecinos, lo cual impacto de manera positiva en las exportaciones del departamento.

Por otra parte, los bienes que impulsaron el dinamismo en la década del segmento de exportaciones no tradicionales en Santander fueron oro en bruto en diferentes presentaciones y joyería (con un incremento de 88%, promedio anual, entre 2000 y 2010), plásticos (62%), y químicos orgánicos (28%). También se debe advertir acerca del estancamiento que en el período analizado presentaron algunas manufacturas que tradicionalmente han sido motores de la economía santandereana, tales como prendas de vestir (que cayeron 1,6%, promedio anual, de US \$12,5 millones en 2000 a US \$10,6 millones en 2010) y calzado (-0,8%, promedio anual, de US \$4,1 millones a US \$3,8 millones) (Pineda, Arévalo, Cendales, & Cortés, 2011).

Por su parte, las importaciones tuvieron su mayor incremento en el año 2006 con un 89,94% de crecimiento, este año fue el mismo donde Venezuela se retiró del G3; y en el año 2009 tuvo su caída más grande con un 64,9%, este año fue de los más críticos en materia de relaciones comerciales debido a la crisis del año anterior entre Colombia y Venezuela, lo cual afectó directamente al departamento de Santander.

Tabla 4. Caracterización del comercio entre Santander y Venezuela. Promedio 2000-2012. (Valores en miles de USD).

Código Ciu		Exportaciones de Santander	% Total exportaciones hacia el país	Importaciones de Santander	% Total importaciones desde el país
111	Producción Agropecuaria	12.835,65	14,06%	217,10	2,67%
311	Fabricación de productos alimenticios	44.597,01	48,85%	929,03	11,46%
314	Tabaco	168,88	0,18%	31,01	0,38%
321	Textiles	2.874,88	3,14%	61,39	0,75%
322	Prendas de vestir	2.929,82	3,20%	0,302	0,003%
323	Cuero y sus derivados	1.399,27	1,53%	0,006	0,000008%
324	Calzado	650,73	0,71%	1,96	0,02%
381	Metalmecánica excluida maquinaria	619,75	0,67%	1.119,36	13,81%
382	Maquinaria excluida la eléctrica	1768,60	1,93%	143,43	1,77%
384	Material de transporte	7.730,03	8,46%	839,79	10,36%
	Total	75.574,66	82,79%	3.343,40	41,25%

Nota: Datos tomados de SIEX.

Los productos con mayor importancia en la dinámica comercial con Venezuela son la producción agropecuaria, la fabricación de productos alimenticios, el tabaco, los textiles, las prendas de vestir, el cuero y sus derivados, el calzado, la metalmecánica excluida la maquinaria, la maquinaria excluida la eléctrica y el material de transporte.

En exportaciones, estos productos aportaron a Santander un monto promedio de 75.574,66 miles de USD desde el 2000 al 2012 y participan con el 82,79% del total de las exportaciones del departamento hacia este país.

El producto de los seleccionados más representativo de exportación hacia Venezuela es la fabricación de productos alimenticios, con el 48,85%.

Por otro lado, las importaciones de Santander desde el país vecino fueron en promedio de 3343,40 miles de USD desde el 2000 al 2012 y participan con el 41,25% del total de los flujos de importación desde Venezuela a Santander.

El producto de mayor importación es la metalmecánica excluida la maquinaria con el 13,81% de participación.

Dentro de los cinco productos de mayor flujo entre exportaciones e importaciones se destacan tres que sobresalen en los dos aspectos, la fabricación de productos alimenticios, la producción agropecuaria y el material de transporte.

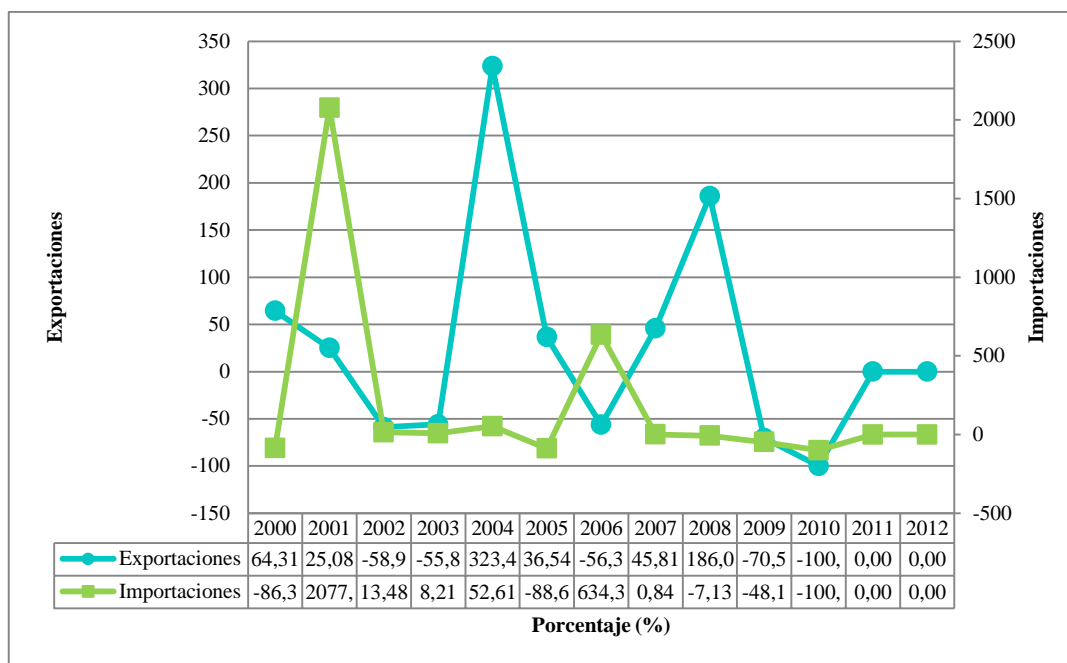


Figura 11. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones de la producción agropecuaria entre Santander y Venezuela. (2000 – 2012).

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de SIEX.

La producción agropecuaria es la segunda más importante para el departamento de Santander en cuanto a exportaciones y la cuarta en materia de importaciones.

Las exportaciones presentaron una variación negativa para la mayor parte de los años estudiados, con su mayor descenso en el año 2010 con caída de un 100% (donde desaparece las exportaciones de este producto hacia Venezuela) y su aumento más significativo en el año 2004, con un crecimiento del 323,4%.

Las importaciones, al igual que las exportaciones tuvieron una caída a partir del 2010, cuando desaparecieron del comercio entre estos dos países, y su mejor participación en 2001, con un incremento del 2077%.

Se evidenció una pérdida total del comercio en la producción agropecuaria entre los dos países después del año 2010, probablemente por la crisis generada en el 2008.

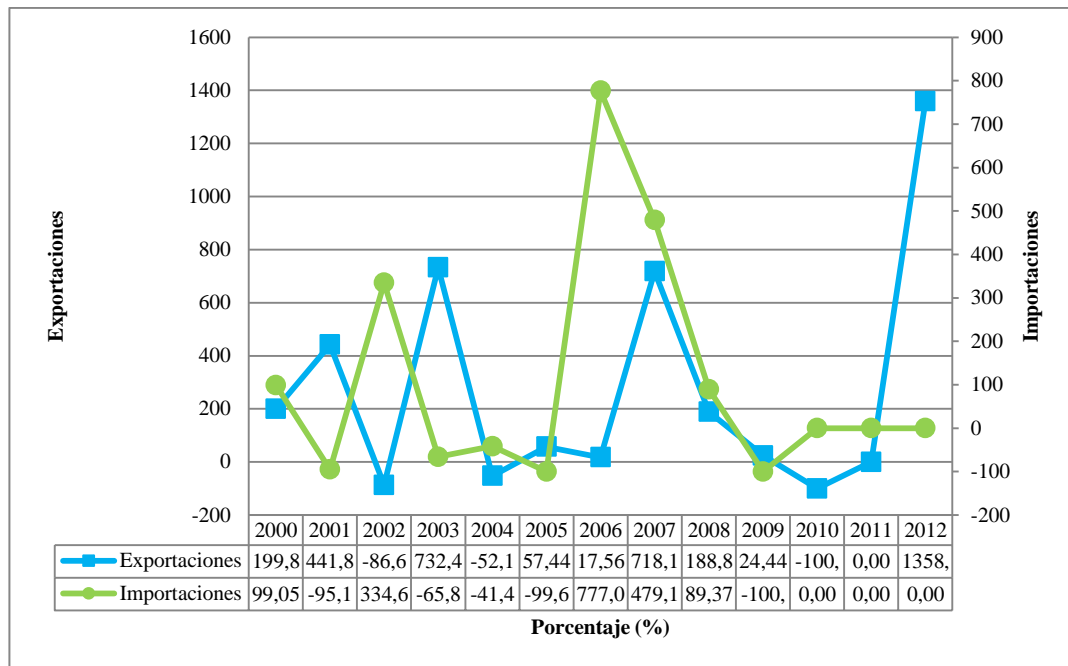


Figura 12. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones de la fabricación de productos alimenticios entre Santander y Venezuela para el periodo 2000 – 2012.

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de SIEX.

En la fabricación de los productos alimenticios, la dinámica de las exportaciones e importaciones ha sido bastante fluctuante durante el periodo estudiado comprendido del año 2000 al 2012, en exportaciones es el principal producto para Santander y en flujos de importaciones ocupa el segundo lugar.

Las exportaciones por su parte presentaron mayor auge en el año 2012 con incremento del 1358%, ya que para el año 2010 y 2011 no se realizaron exportaciones de este tipo al vecino país, lo cual benefició notablemente a los productores de la región Su menor crecimiento fue en el año 2010, cuando desaparecieron los flujos de exportación por dos años consecutivos.

Por otro lado, las importaciones tuvieron su mayor crecimiento en el año 2006 con un incremento del 777%, año donde Venezuela se retiró del G3 y estas desaparecieron a partir del 2009, donde se dejaron de importar productos alimenticios desde Venezuela, provocado por la situación tensa que vivió Colombia con el vecino país el año inmediatamente anterior y que afectaron al

departamento de Santander ya que la cercanía geográfica ha hecho de este país un eje estratégico en materia de comercio.

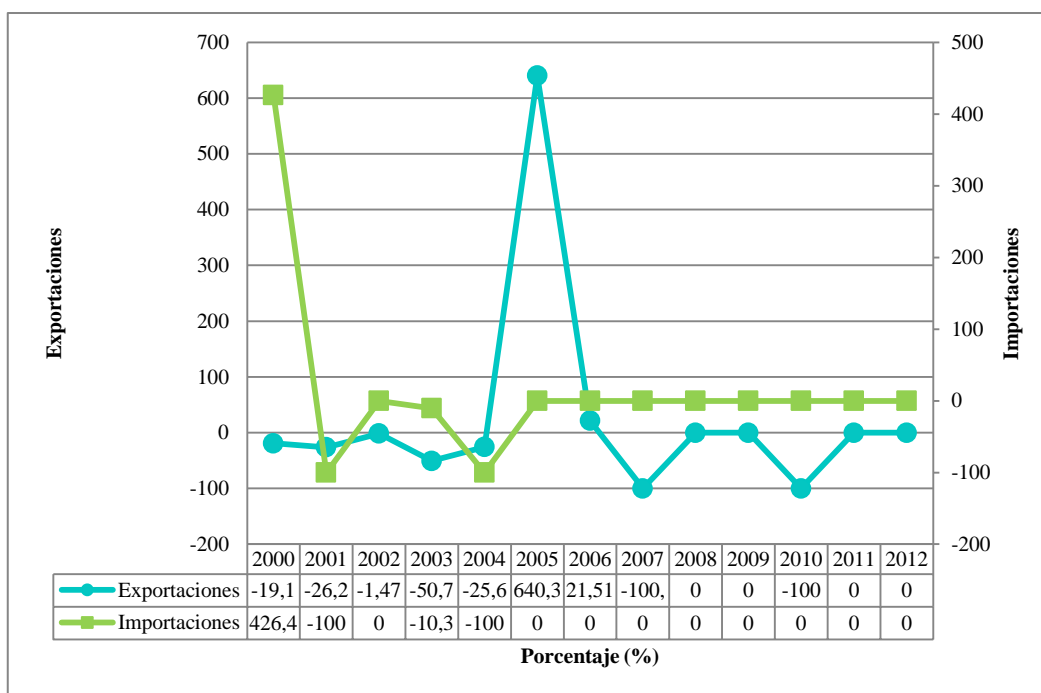


Figura 13. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones del tabaco entre Santander y Venezuela para el periodo 2000 – 2012.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

El tabaco, no ha sido un producto tan representativo en el comercio entre el departamento de Santander y Venezuela, es por ello sus bajos flujos de exportaciones e importaciones. En las exportaciones del departamento ocupa el último lugar entre los diez productos estudiados, y en importaciones el séptimo lugar, sin embargo, las exportaciones tuvieron un despliegue maravilloso en el 2005 con un incremento del 640,3%, sin embargo este aumento no pudo ser mantenido durante los años siguientes y en 2007 y 2010 fueron nulas.

Las importaciones son nulas para casi todos los años estudiados, exceptuando el 2000 con un aumento del 426,4%, pero a partir de este año desaparecieron casi que completamente para los demás años en estudio.

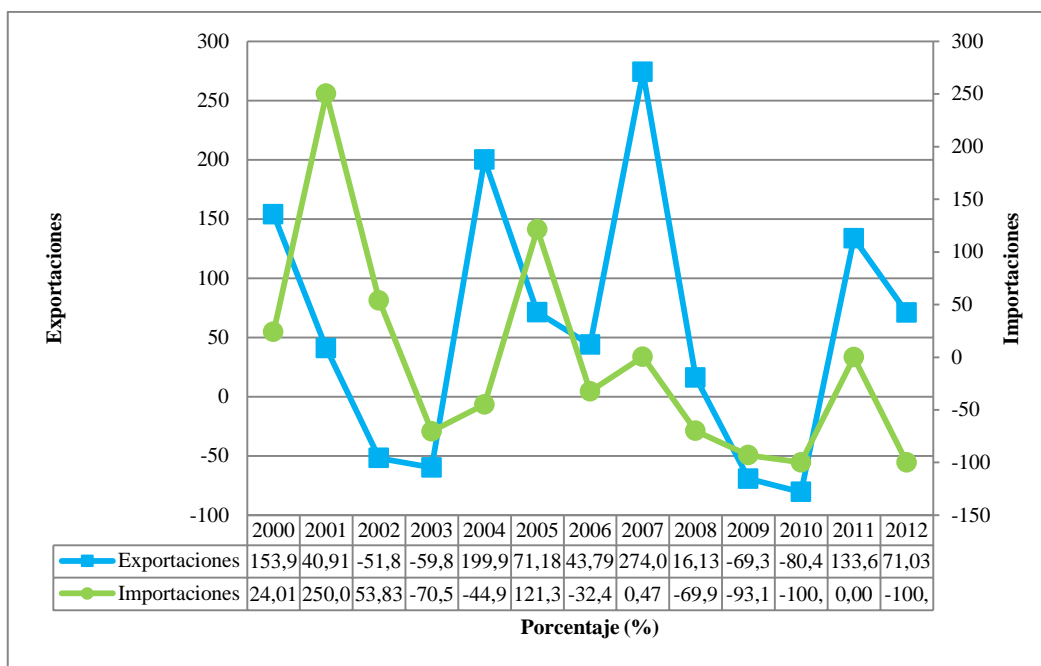


Figura 14. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones de textiles entre Santander y Venezuela para el periodo 2000 – 2012.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los textiles han tenido grandes fluctuaciones en el comercio entre Santander y Venezuela en el periodo entre el 2000 al 2012. En materia de exportaciones ocupan el quinto lugar de participación mientras que en importaciones se ubicaron en el sexto lugar, lo cual no varían mucho y se puede afirmar que los textiles están en un nivel medio de participación tanto de exportaciones como importaciones.

El mayor crecimiento se dio en las exportaciones, fue en el año 2007 cuando tuvieron un aumento del 274% respecto al año anterior; y en las importaciones en el año 2001, con un 250% respecto al 2000.

La caída de los flujos en las exportaciones, fue en el año 2010 con un descenso del 80,4%, sin embargo tuvieron una recuperación dinámica en el siguiente año con un 133,6% y las importaciones en el año 2010 y 2012, cuando desaparecieron estas desde Venezuela.

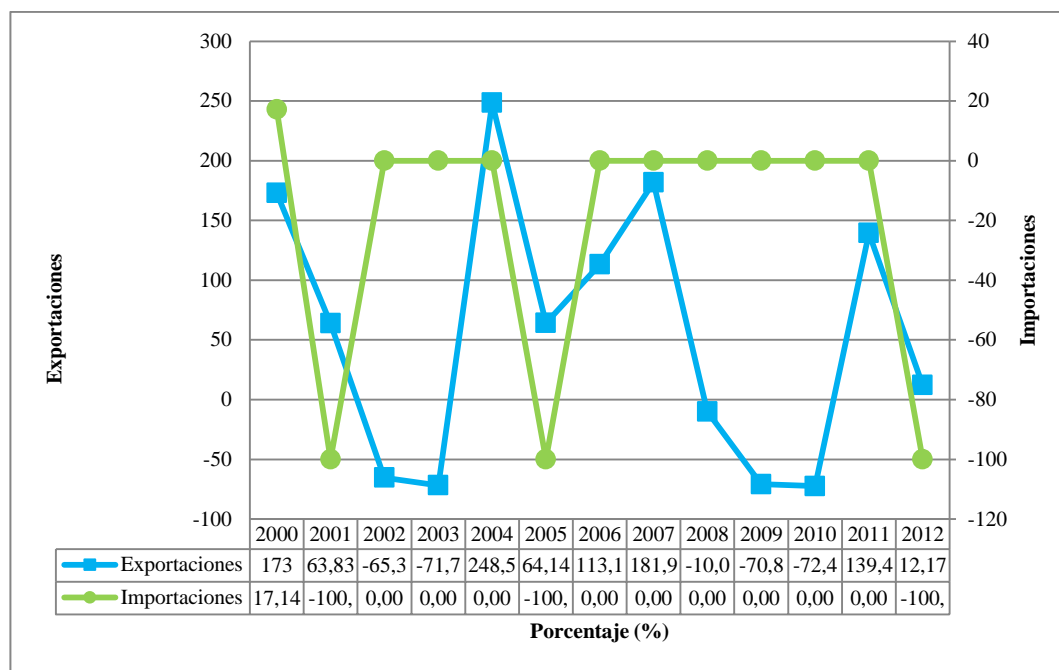


Figura 15. Variación porcentual anual de las exportaciones e importaciones de prendas de vestir entre Santander y Venezuela.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los flujos de comercio de prendas de vestir entre Santander y Venezuela, se limitan a la exportación de estos, ya que las importaciones para la mayoría de los años son nulas. En exportaciones estas ocuparon en participación el cuarto lugar y en importaciones el penúltimo lugar entre los diez productos estudiados.

Las exportaciones de este producto, tuvo su mayor crecimiento en el año 2004, con un aumento del 248,5%, y su mayor caída en el año 2010 con un descenso del 70,8%. Las importaciones solo fueron positivas en el año 2000 con un aumento del 17,14% y a partir de 2001 desaparecieron. Esto refleja el potencial del departamento de Santander como fabricante de prendas de vestir el cual tiene una ventaja competitiva frente a Venezuela.

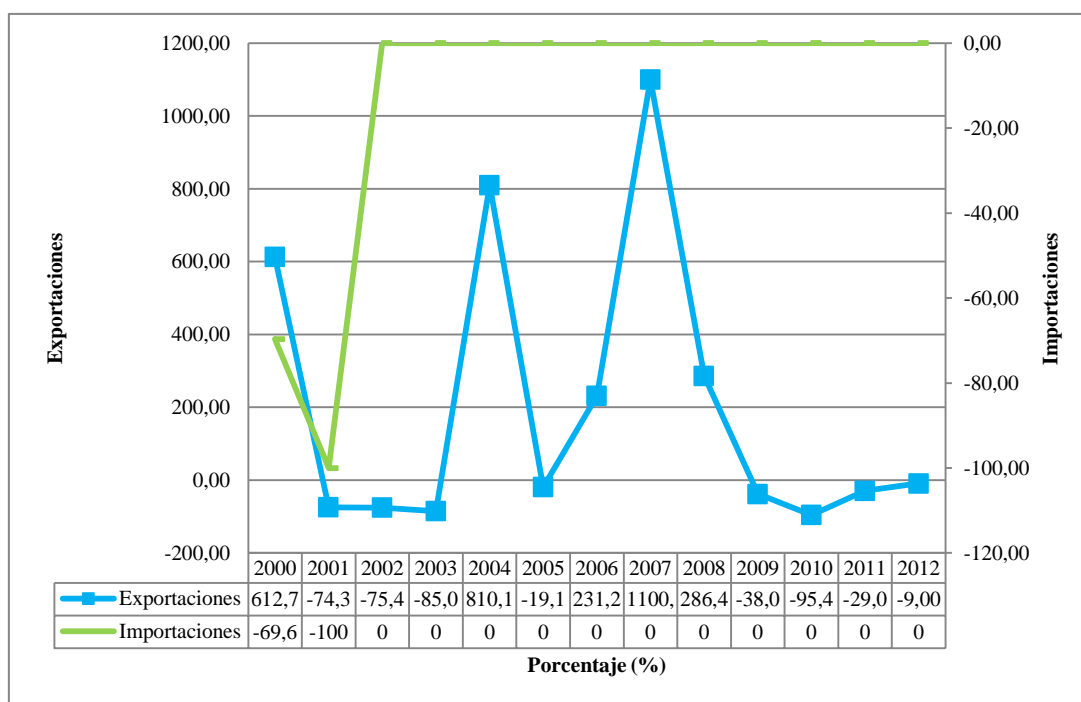


Figura 16. Variación porcentual anual de las exportaciones e importaciones del cuero entre Santander y Venezuela.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

El cuero y sus derivados en materia de exportaciones desde Santander hacia Venezuela ha fluctuado a lo largo del periodo estudiado entre el 2000 y el 2012, mientras que las importaciones son nulas a partir de año 2001. En las primeras, cuero ocupa el séptimo lugar en participación y en las segundas es el último producto en participación.

Las exportaciones tuvieron su mayor crecimiento en el año 2007, con aumento del 1100% respecto al año inmediatamente anterior y su menor crecimiento en el 2010 con una disminución del 95,48% respecto al 2009.

Solo hubo flujo de importaciones en el año 2000 y estas fueron negativas con un descenso del 69,66% y en el año 2001 los flujos de importación de estas desaparecieron.

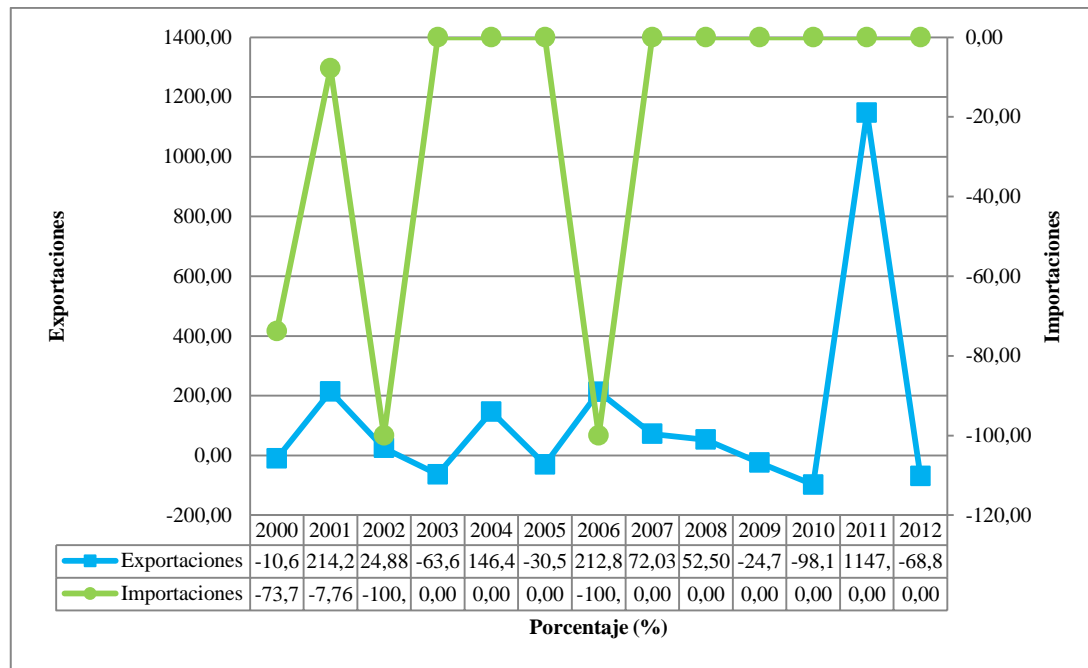


Figura 17. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones del calzado entre Santander y Venezuela

Fuente: Datos tomados de SIEX.

El calzado en participación ocupó el octavo lugar en exportaciones y este mismo puesto en materia de importaciones, esto quiere decir, que de los diez productos estudiados este es de los de menos participación en ambos rubros.

Estas exportaciones presentaron su mayor crecimiento en el año 2011, con un incremento del 1147% respecto al año anterior, mientras que su menor crecimiento fue en el año 2010 con una caída del 98,1%.

Por su parte las importaciones para los años 2000 y 2001 cayeron 73,7% y 7,76% respectivamente y después de esto desaparecieron en el comercio entre el departamento de Santander y Venezuela.

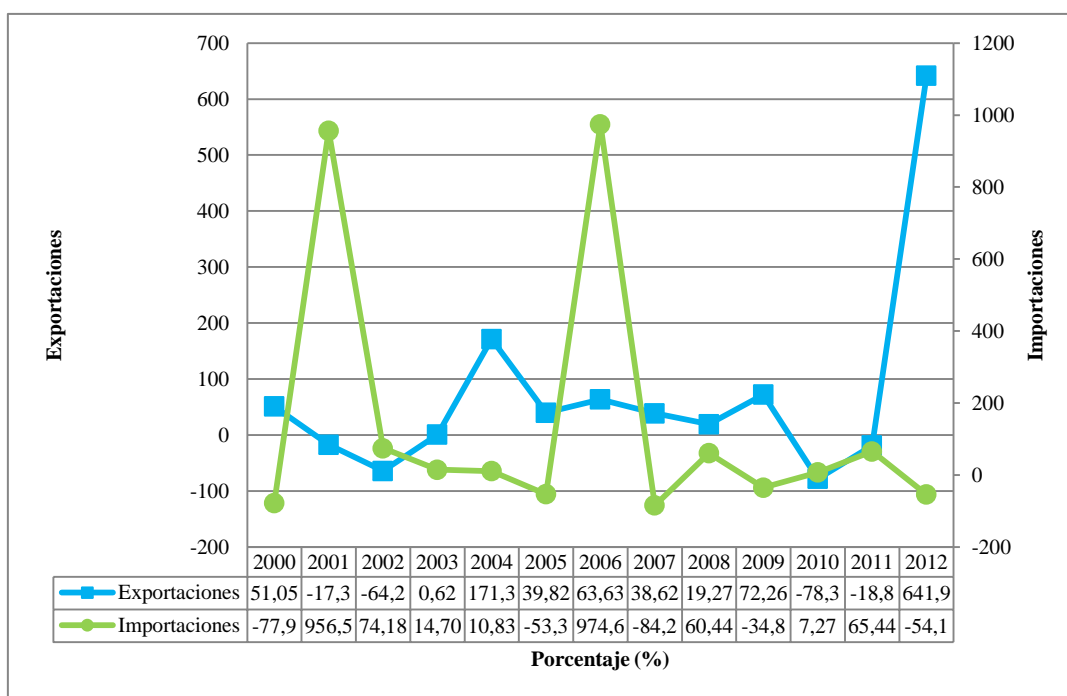


Figura 18. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones de la metalmecánica excluida la maquinaria entre Santander y Venezuela

Fuente: Datos tomados de SIEX.

En el rubro de metalmecánica excluida la maquinaria entre Santander y Venezuela ha sido dinámico en el periodo comprendido entre el 2000 y 2012. En exportaciones, estas ocuparon el noveno lugar en participación, mientras que en importaciones fue el rubro con mayor participación ocupando el primer lugar dentro de los diez productos estudiados.

Las exportaciones tuvieron su mayor crecimiento en el año 2012 con un incremento del 641,9% respecto al año anterior, mientras que su menor crecimiento fue en el año 2010 con una disminución del 78,3% frente al año 2009. Se puede afirmar que este rubro podría venir en aumento durante los próximos años ya que se ha potencializado en los últimos años.

Por su parte las importaciones efectuadas por el departamento de Santander tuvieron su mayor crecimiento en el año 2006 con un aumento del 97465%, año en el cual Venezuela se retiró del G3; y su mayor caída en el año 2007 con el

84,2%, y estas tenderán a disminuir en los próximos años de acuerdo a la gráfica anterior.

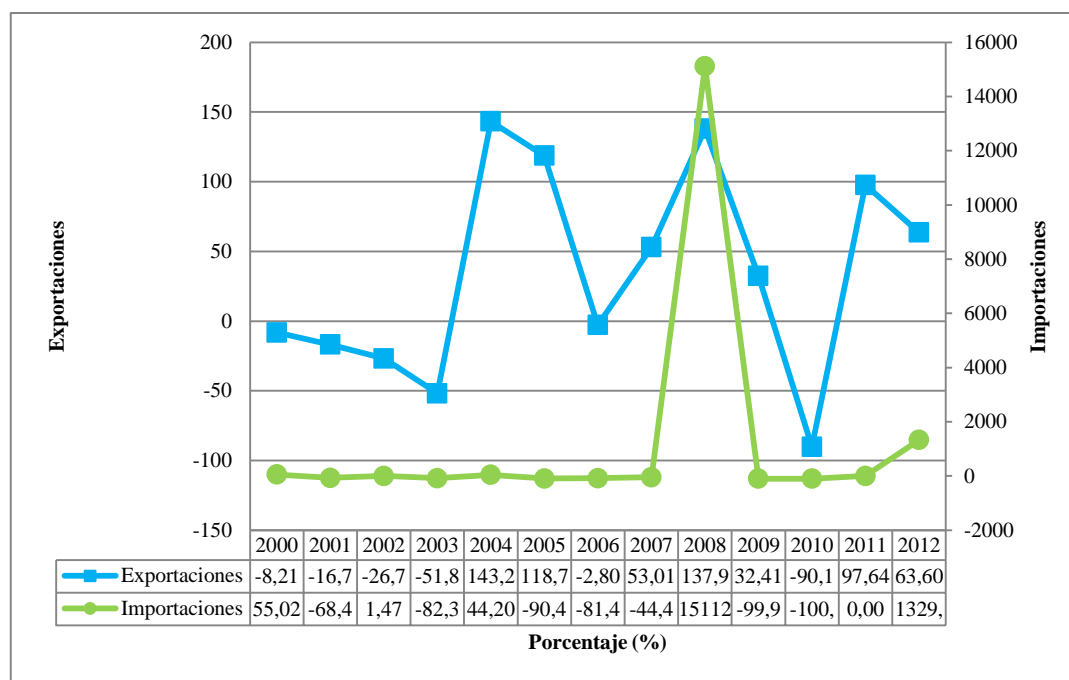


Figura 19. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones de la maquinaria excluida la eléctrica entre Santander y Venezuela

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los flujos de comercio entre Santander y Venezuela en cuanto a la maquinaria excluida la eléctrica también son dinámicos y fluctuantes. En exportaciones, esta ocupa el sexto lugar en participación y en importaciones el quinto dentro de los diez productos estudiados, de esto se señala que este rubro está en la media en los flujos de exportación e importación.

Las exportaciones de Santander en este rubro presentaron mayor crecimiento en el año 2008 con 137,9%, y su menor crecimiento en el año 2010 con el 90,1% respecto al año 2009.

Las importaciones desde Venezuela tuvieron su mayor crecimiento en el año 2008 donde ellas crecieron abruptamente alcanzando un 15112%, este mismo año fue donde se intensificó la crisis entre Colombia y Venezuela; y una caída de estas en el año 2005 con el 90,4%.

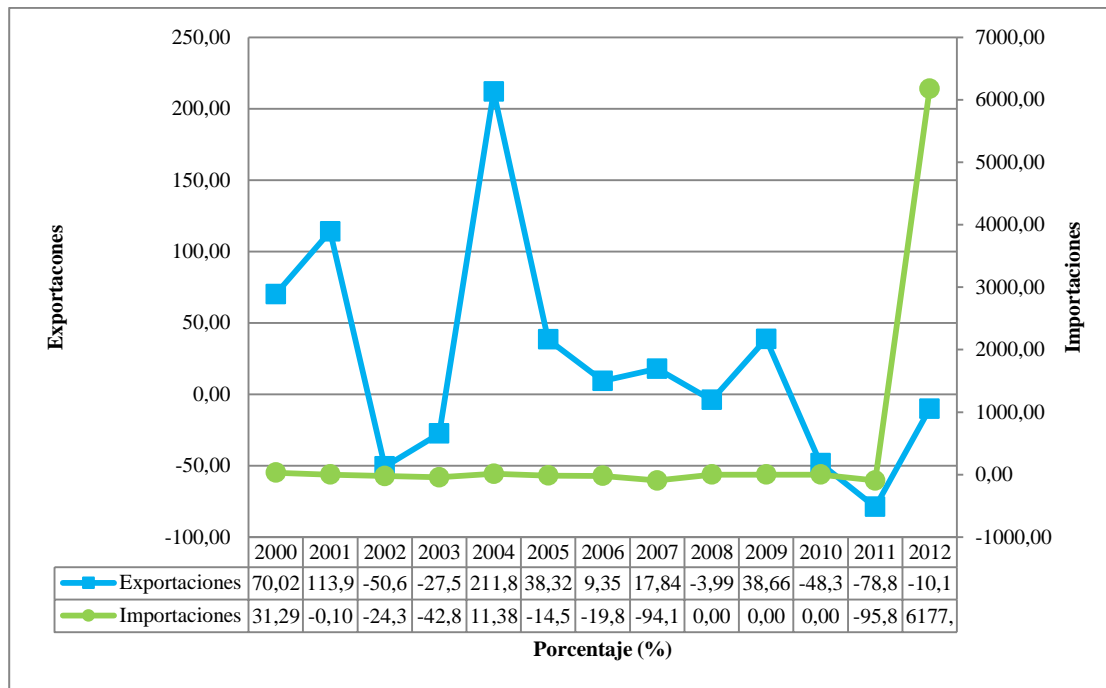


Figura 20. Variación porcentual de las exportaciones e importaciones del material de transporte entre Santander y Venezuela

Fuente: Datos tomados de SIEX.

El comercio entre Santander y Venezuela de los materiales de transporte también tuvo un comportamiento dinámico. Tanto en exportaciones como importaciones, estos ocuparon el tercer lugar en participación dentro de los diez productos estudiados, lo cual demuestra una gran importancia de los materiales de transporte en el comercio entre el departamento y el país vecino.

Las exportaciones para el año 2004 presentaron su mayor crecimiento con un 211,8% respecto al año anterior, y para el año 2011 tuvo un descenso del 78,8% respecto al año 2010.

Por otro lado las importaciones, tuvieron su mayor crecimiento en el año 2012 con 6177%, y estas fueron nulas para los años 2008,2009, 2010.

4.3.2 Ecuador

El comercio entre Colombia y Ecuador tiene gran incidencia con la fundación de la Comunidad Andina CAN, la cual comenzó a delinearse desde 1966 con la Declaración de Bogotá y entró en vigencia el 16 de octubre de 1969 cuando el Comité permanente de la ALALC obtuvo la ratificación oficial del Gobierno de Perú, después de la de los Gobiernos de Colombia y Chile. En noviembre de 1969, Ecuador y Bolivia lo ratificaron y en 1973 Venezuela se adhirió. Chile se retiró en 1976. (Ministerio de Comercio, Industria y Comercio.)

Las relaciones comerciales y diplomáticas entre Colombia y Ecuador marcharon muy bien hasta el año 1999, donde se firmó el Plan Colombia entre este y los Estados Unidos con el fin de resolver problemas como el tráfico de drogas y el conflicto armado. (Viera, 2007).

Este plan desde un principio generó tensiones en Ecuador principalmente por la base militar americana establecida en Manta, y se puede afirmar que las relaciones comerciales, culturales y migratorias están condicionadas al factor violencia y por ende seguridad (Viera, 2007).

Aunque Ecuador manejó una política de no intervención, existió un grave problema entre este con Colombia y fue la aspersion de glifosato en la frontera entre estos dos países y que llevaron a la política bilateral a los puntos más críticos de su historia, y el 2006 por medio de acercamiento entre las cancillerías se llegó a la suspensión de este, sin embargo los cultivos de coca en la frontera aumentaron a 10.000 hectáreas y la fumigación se reanudó. Esta decisión del gobierno Colombiano de reanudar la fumigación, generó gran repudio en el gobierno Ecuatoriano lo cual generó una profunda crisis entre estos dos países. (Viera, 2007)

Al mando de Álvaro Uribe Vélez como presidente de Colombia, llegó la mayor crisis vivida entre Colombia y Ecuador, ya que el primero de marzo del 2008, la Fuerza Aérea Colombia bombardeó campamentos dentro del territorio ecuatoriano donde se encontraba el segundo cabecilla más importante de las FARC: Raúl Reyes, el cual fue abatido en este operativo (Pezaano & Zenere, 2012).

La tensión se generó ya que Colombia no informó al país vecino de esta operación y Rafael Correa presidente de Ecuador manifestó su inconformidad por la violación de la soberanía de su país, lo cual llevó a una ruptura de relaciones entre los dos países a finales de marzo del 2008. (Pezaano & Zenere, 2012).

A finales de 2009 Colombia y Ecuador comienzan de nuevo conversaciones para reanudar la relación comercial entre los dos países, no obstante hasta el 26 noviembre del 2010 a cargo de Juan Manuel Santos como presidente de Colombia y Rafael Correa como presidente de Ecuador, anunciaron el pleno restablecimiento de las relaciones entre ambos países y que se mantienen hasta hoy. (Pezaano & Zenere, 2012).

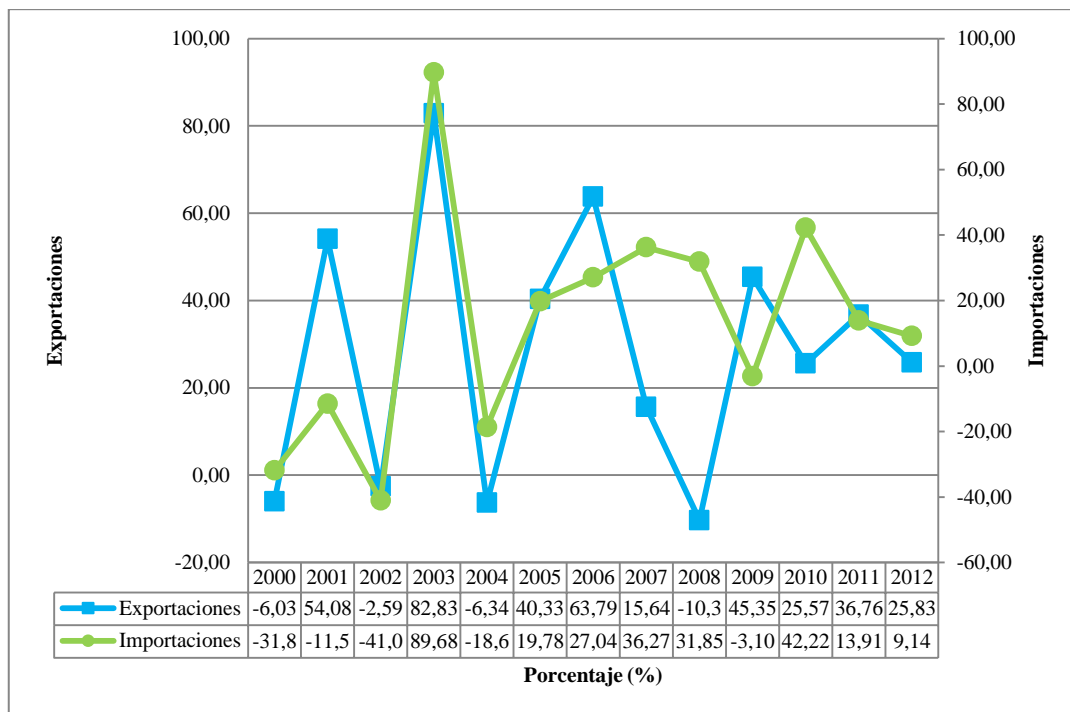


Figura 21. Variaciones porcentuales de las exportaciones e importaciones de Santander frente a Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Las exportaciones de Santander hacia Ecuador en el periodo entre el 2000 y 2012 fueron bastante fluctuantes. El año con mayor crecimiento de estas fue el 2003 con el 82,83%. Estas tuvieron decrecimiento en los años 2000, 2002, 2004 y 2008, con 6,03%, 2,59%, 6,34% y 10,34% respectivamente. Este último año afectado principalmente por la crisis que se generó entre Colombia y Ecuador por

la intervención de las fuerzas armadas del país en territorio ecuatoriano y que afectaron el comercio del departamento también con Ecuador.

Por otro lado las importaciones, al igual que las exportaciones tuvieron su mayor crecimiento en el 2003, con el 89,68%, y un decrecimiento del 11,53%, 41,07%, 18,66%, 3,10% para los años 2001, 2002, 2004 y 2009 respectivamente.

Tabla 5. *Caracterización del comercio entre Santander y Ecuador. Promedio 2000-2012 (valores en miles de USD).*

Cód igo Ciu		Exportacion es Promedio de Santander	% Total exportaciones hacia el país	Importacion es promedio de Santander	% Total importaciones desde el país
111	Producción Agropecuaria	72,8	0,38%	297,4	1,51%
321	Textiles	724,2	3,86%	212	1,08%
323	Cuero y derivados	20,2	0,10%	38,7	0,19%
324	Calzado	587,9	3,14%	16	0,08%
341	Papel y sus productos	5,4	0,02%	3,9	0,02%
351	Químicos Industriales	60,1	0,32%	4,04	0,02%
356	Plásticos	769,6	4,11%	745,4	3,8%
	Total	2240,6	11,9%	1317,5	6,72%

Nota: Datos tomados de SIEX.

Los productos seleccionados para el análisis de Comercio Intraindustrial del departamento de Santander con Ecuador fueron la producción agropecuaria, los textiles, el calzado, el papel y sus productos, químicos industriales y plásticos; debido a que estas son las manufacturas más representativas en el flujo de comercio entre estas dos partes.

El comercio de manufacturas entre Ecuador y Santander es muy bajo, ya que los productos más importantes mencionados anteriormente solo participan con un

11,9% en el total de las exportaciones desde el departamento hacia Ecuador y un monto de 2240,6 miles de USD y un escaso 6,72% en el total de las importaciones traídas de este país hacia el departamento con un monto de 1317,5 miles de USD.

El producto de los seleccionados más representativo de exportación hacia Ecuador son los plásticos, con el 4,11%; este mismo producto fue el más significativo en las importaciones, con una participación del 3,8%. Mientras que el producto con menor participación en exportación e importaciones fue el papel y sus productos con un 0,02% para ambos rubros.

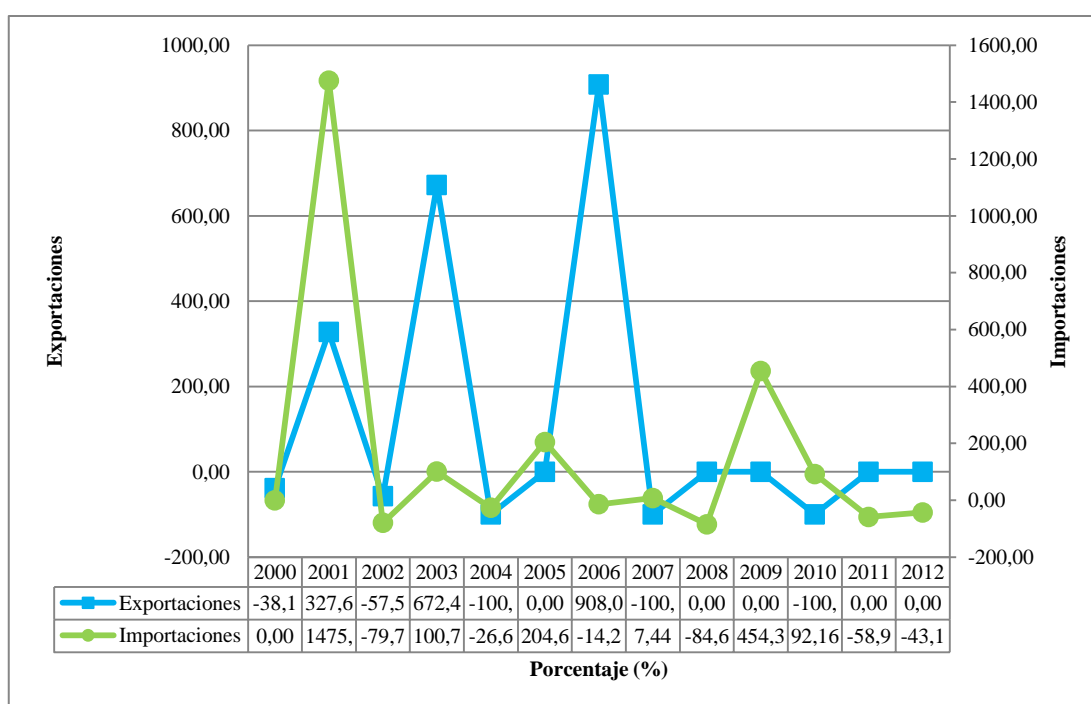


Figura 22. Variación porcentual exportaciones e importaciones de la producción agropecuaria entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEX.

En la producción agropecuaria entre el departamento de Santander y Ecuador, las importaciones han tenido más dinámica que las exportaciones, en las primeras ocupan el segundo lugar en participación y en las últimas lograron el cuarto lugar en participación dentro de los siete productos seleccionados para el análisis.

Las exportaciones fueron nulas para los años 2004, 2005, y del 2007 al 2012, es decir, que han sido pocos los años donde Santander efectuó exportaciones de

este tipo hacia Ecuador, y de estos años el más representativo fue el 2006 con un aumento del 908%, sin embargo este impulso solo duró este año donde a partir del cual los flujos de exportación desaparecieron. Este año a su vez se caracterizó por el mejoramiento en las relaciones entre Colombia y Ecuador respecto al tema de fumigación con glifosato en la frontera entre los dos países, lo cual evidentemente benefició a Santander en la exportación de este producto hacia Ecuador.

Las importaciones que han sido más representativas en este rubro, tuvieron su mayor crecimiento en el año 2005 con un aumento del 204,64%, mientras que presentó su caída más significativa en el año 2008 con un 84,69% frente al año inmediatamente anterior, esta caída se desarrolló por la crisis comercial por el que atravesaba el país en ese momento con Ecuador, lo cual afectó directamente al comercio entre este y el departamento de Santander.

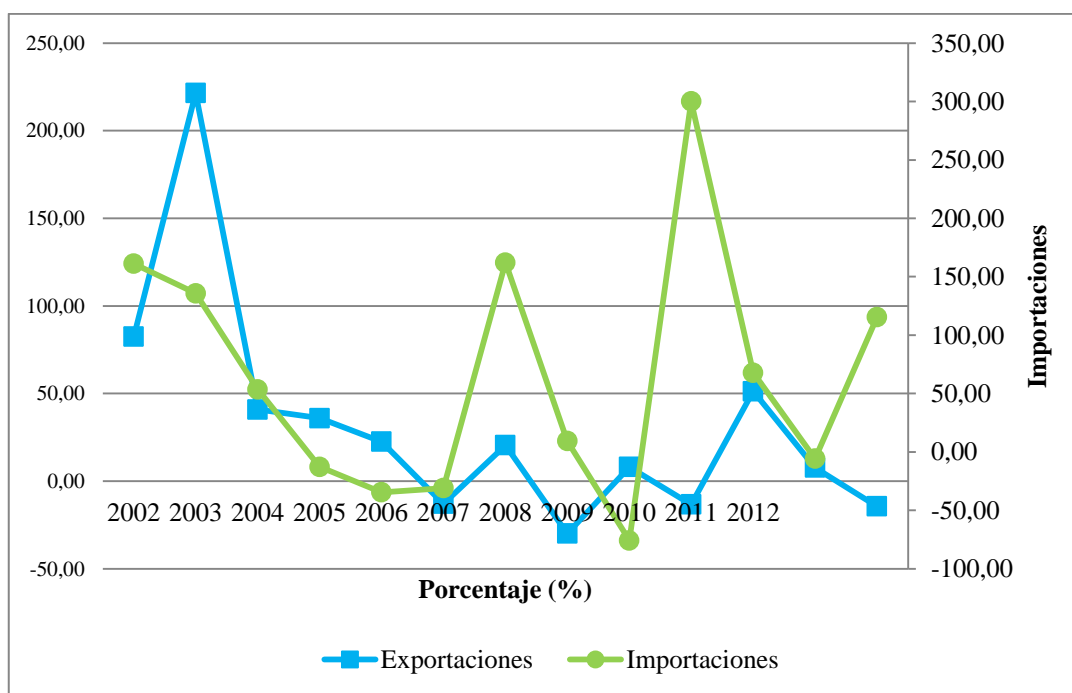


Figura 23. Variación porcentual exportaciones e importaciones de textiles entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los textiles presentaron una buena dinámica de comercio entre Santander y Ecuador para el periodo comprendido entre el 2000 y el 2012. En las exportaciones estos tuvieron una participación muy significativa ubicándolo en el segundo lugar y en importaciones lograron el tercer lugar en participación dentro

de los siete productos seleccionados para el análisis, esto expresa que textiles es un rubro altamente significativo entre el comercio del departamento de Santander y Ecuador.

Las exportaciones tuvieron su mayor crecimiento en el año 2001, con un aumento del 221,4%, lo cual genera dudas sobre el desarrollo de esta industria, ya que el flujo de exportación ha venido disminuyendo desde esta fecha.

Por su parte, las importaciones, han venido en crecimiento con su mayor desempeño en el año 2009, en el cual hubo un incremento del 300% frente al año anterior, esto no es beneficioso para Santander ya que esto debilita la balanza comercial entre ellos. Y su caída más significativa fue en el 2008 con una disminución del 75,8%. Esta caída se efectuó debido a la crisis comercial entre Colombia y Ecuador, la cual afectó el comercio entre el departamento de Santander y Ecuador.

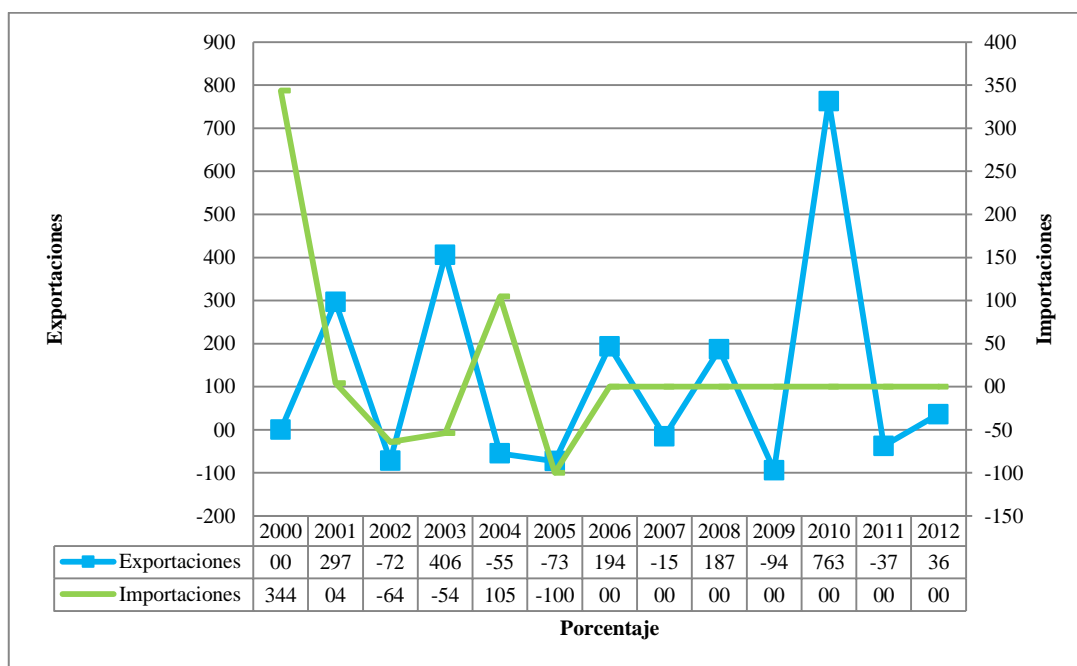


Figura 24. Variación porcentual exportaciones e importaciones del cuero y sus derivados entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEX.

El cuero y sus derivados, representa altos flujos de exportaciones y pocos de importaciones para el departamento de Santander frente a Ecuador. Esto es

beneficioso para la balanza comercial del departamento. En exportaciones estos se ubicaron en el sexto lugar de participación y en las importaciones en el cuarto lugar de participación, dentro de los siete productos elegidos para realizar el análisis.

Las exportaciones se dispararon y tuvieron su mayor crecimiento en el 2010 con un 762,7% esto debido a que en este año se restablecieron las relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador y que por supuesto Santander no fue ajeno a esto y se benefició; y un desplome en el 2009 con un 94,1%.

Por su parte, las importaciones solo fueron altamente significativas en el 2004 con un aumento del 104,6% y a partir del 2005 desaparecieron.

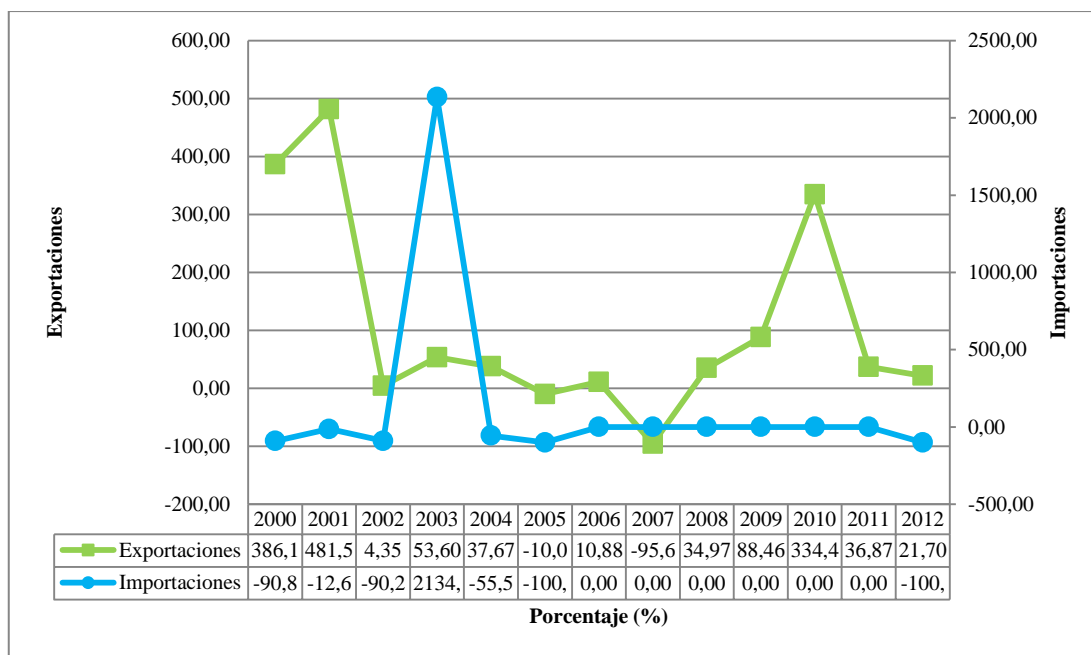


Figura 25. Variación porcentual de exportaciones e importaciones de calzado entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEEX.

El calzado en el comercio entre Santander y Ecuador, se basa fundamentalmente en los flujos de exportaciones más que las importaciones. En exportaciones este rubro logró el tercer lugar en participación y en importaciones alcanzaron el quinto lugar en participación, dentro de los siete productos seleccionados para efectuar el análisis.

Las exportaciones tuvieron su mayor crecimiento en el 2010 con un aumento del 334,4% frente al 2009, fundamentado en el restablecimiento de las relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador, y estas decrecieron más en 2007 con una caída del 95,6%.

Por otro lado, las importaciones fueron muy altas en el año 2003 con un crecimiento para este año del 2134%, sin embargo, después del 2005 estas desaparecieron.

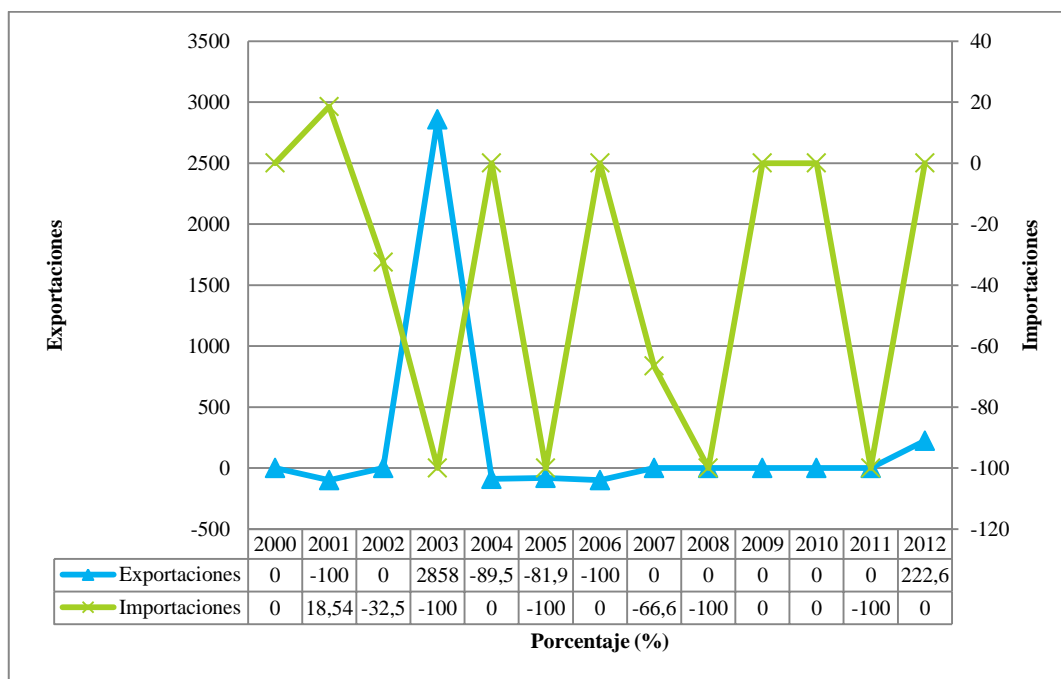


Figura 26. Variación porcentual de exportaciones e importaciones del papel y sus productos entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los flujos de comercio del papel y sus derivados entre Santander y Ecuador fueron intermitentes entre el período de estudio. Este rubro tanto para exportaciones como importaciones se ubicó en el último lugar de participación dentro de los siete productos estudiados.

Las exportaciones tuvieron un crecimiento exponencial del 2858% en el año 2003, pero este no se mantuvo en el tiempo, sino por el contrario desde el 2006 al 2011 estas fueron nulas.

Las importaciones por su parte, solo tuvieron crecimiento en el año 2001 con un 18,54%, y fue nulo o cero desde el 2003 al 2006 y desde 2009 al 2012.

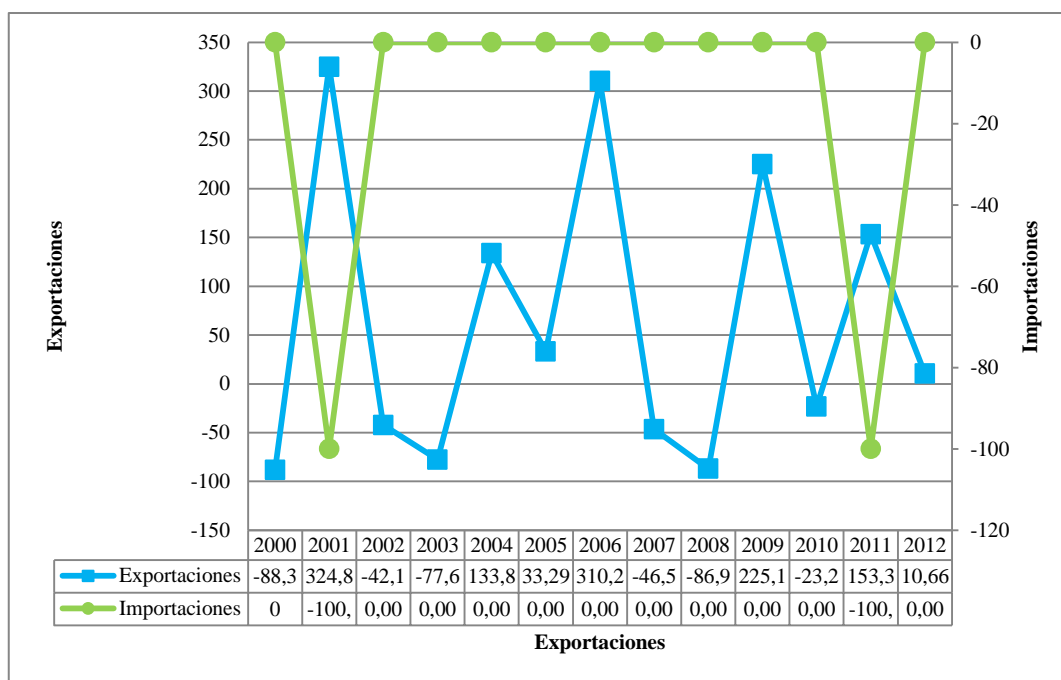


Figura 27. Variación porcentual de exportaciones e importaciones de químicos industriales entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEEX.

Los químicos industriales, es una industria fuerte en el departamento, ya que los flujos de exportación hacia Ecuador superan totalmente los flujos de importación de los mismo. En las exportaciones estos ocuparon el quinto lugar en participación y en las importaciones el sexto lugar de participación dentro de los siete productos seleccionados para el análisis.

Las exportaciones tuvieron su mayor crecimiento en el 2006, con un incremento del 310,2%, debido al mejoramiento de las relaciones entre Colombia y Ecuador; y su caída más representativa en el año 2008 con un 86,9%, donde se acentuó la crisis entre los dos países luego de que Ecuador decidiera cortar relaciones con Colombia después del ataque de las fuerzas aéreas colombianas en territorio ecuatoriano.

Por su lado, las importaciones han sido nulas para todos los años, lo cual demuestra lo competitivo que es el departamento de Santander frente a Ecuador en este rubro.

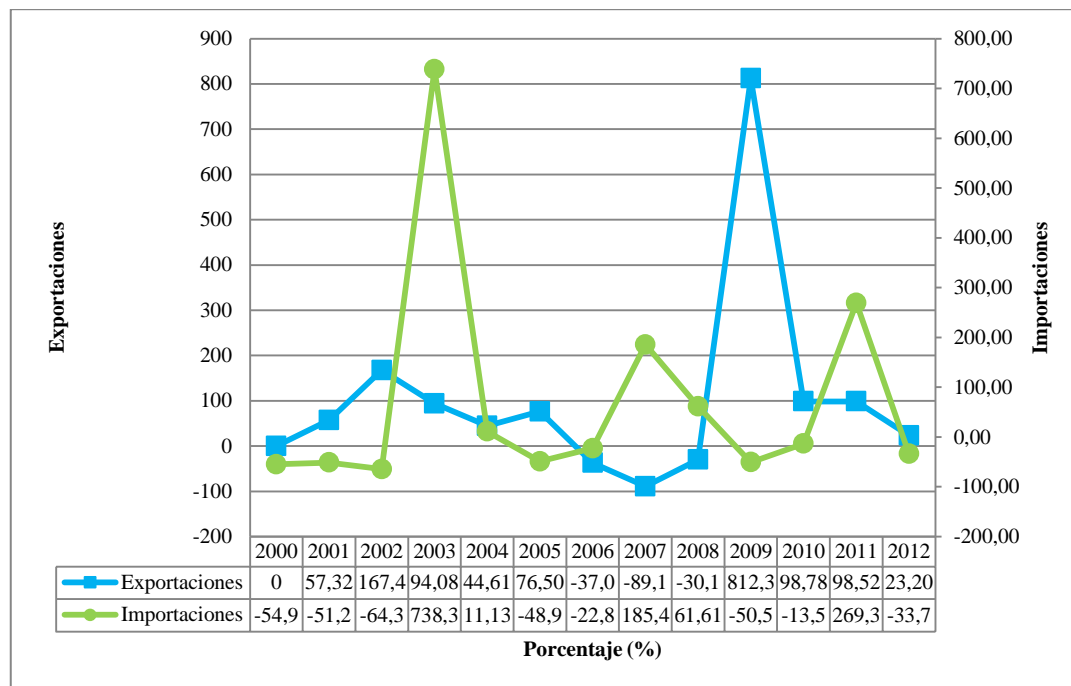


Figura 28. Variación porcentual de exportaciones e importaciones de plásticos entre Santander y Ecuador

Fuente: Datos tomados de SIEX.

En el rubro de los plásticos, hay un fuerte dinamismo entre Santander y Ecuador para el tiempo estudiado. Este rubro ocupó el primer lugar en participación tanto en exportaciones como importaciones dentro de los siete productos elegidos para el análisis.

Las exportaciones tuvieron su mejor desempeño en el año 2009 con un incremento extraordinario del 812,3%, mientras que su caída más profunda fue en el año 2007 con un descenso del 89,1%.

Por otra parte, las importaciones tuvieron su pico de crecimiento más alto en el 2003 con aumento del 738,3% y un descenso de estas en el 2002 con un 64,3%.

4.3.3 México

Las relaciones entre Colombia y México se fortalecieron con la creación del Grupo de los tres o G3 (Colombia, México y Venezuela), el cual se firmó el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este acuerdo generó que los tres países crecieran sus exportaciones totales y aún más en los productos no tradicionales y manufacturas, cuya participación en el PIB se elevó a niveles desconocidos en el pasado. (Echavarría).

A pesar que como se mencionó anteriormente, en el año 2006, Venezuela decidió abandonar este grupo debido a su molestia por el Tratado de Libre Comercio TLC entre Estados Unidos y Colombia, el comercio entre Colombia y México no se afectó. (El Colombiano, 2011)

Desde el año 2007, Colombia y México comenzaron la negociación para la profundización del TLC entre estos dos países y este concluyó en agosto del 2009; y solo hasta el 5 de abril del 2010 fue aprobado y se acordaron incorporar productos al programa de desgravación arancelaria y modificar algunas reglas de origen. (Secretaría de Economía Mexicana, 2011).

Los lazos de comercio entre los dos países se han fortalecido y en el 2011 cuando ‘estrenaron’ un nuevo TLC, uniendo fuerzas una vez más, con el fin de darle mayor seguridad y lucidez al comercio, además de despejar el camino para una mejoría en las condiciones de inversión bilateral. (El Colombiano, 2011)

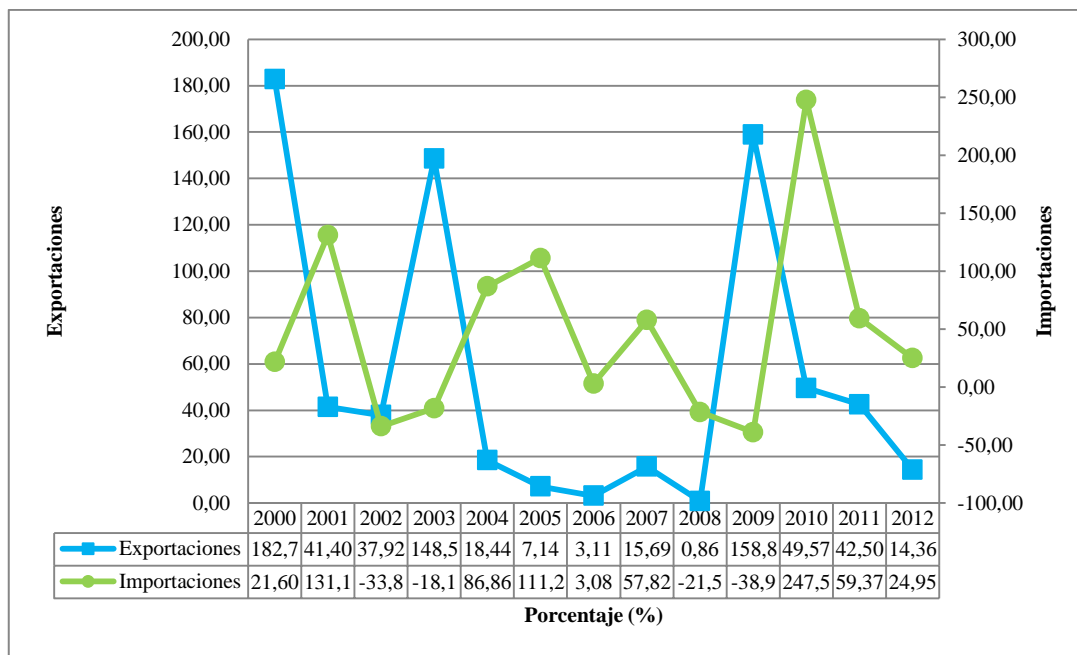


Figura 29. Variación porcentual de exportaciones e importaciones entre Santander y México

Fuente: Datos tomados de SIEX.

A pesar que los flujos de Importaciones son mayores que los de Exportación entre Santander y México, la variación porcentual de las últimas ha sido más alta que las primeras en el período de estudio.

Las exportaciones han tenido dos años con alto crecimiento, en el 2003 con un 148,5% y en el 2009 con un 158,8%. Se presentó esta característica debido a las buenas relaciones que han mantenido México y Colombia desde el inicio del G3 hasta el Tratado de Libre Comercio adoptado en el 2011. Por su parte, las importaciones tuvieron su mayor crecimiento en el año 2006 con un 89,94% año en el que Venezuela se retiró del G3 y su mayor caída en el 2009 con un 64,9%.

Los productos seleccionados para el análisis de Comercio Intraindustrial del departamento de Santander con México fueron los textiles, el material de transporte y plásticos; debido a que estas son las manufacturas más representativas en el flujo de comercio entre estas dos partes.

Tabla 6. *Caracterización del comercio entre Santander y México. Promedio 2000 – 2012 (valores en miles de USD).*

	Exportaciones Promedio de Santander	% Total exportaciones hacia el país	Importaciones de Santander	% Total importaciones desde el país
Textiles	2.280,5	25,8%	2.410,2	13,31%
Material de Transporte	16,6	0,18%	9.569,4	52,87%
Plásticos	220,1	2,49%	34,6	0,19%
Total	2.517,2	28,52%	12.014,3	66,38%

Nota: Datos tomados de SIEX.

En exportaciones, estos productos aportaron a Santander un monto promedio de 2.517,2 miles de USD y participan con el 28,52% del total de las exportaciones del departamento hacia este país.

En importaciones, estos productos alcanzan una suma de 12.014,3 miles de dólares y un 66,38% de las importaciones que llegan al departamento desde México, es decir, más de la mitad de los productos importados de este país se basan en estos tres productos.

El principal producto de exportación son los textiles con un 25,8%, mientras que el primordial producto importado es el material de transporte con un 52,87%, lo cual define a este rubro como el principal producto importado por Santander desde México.

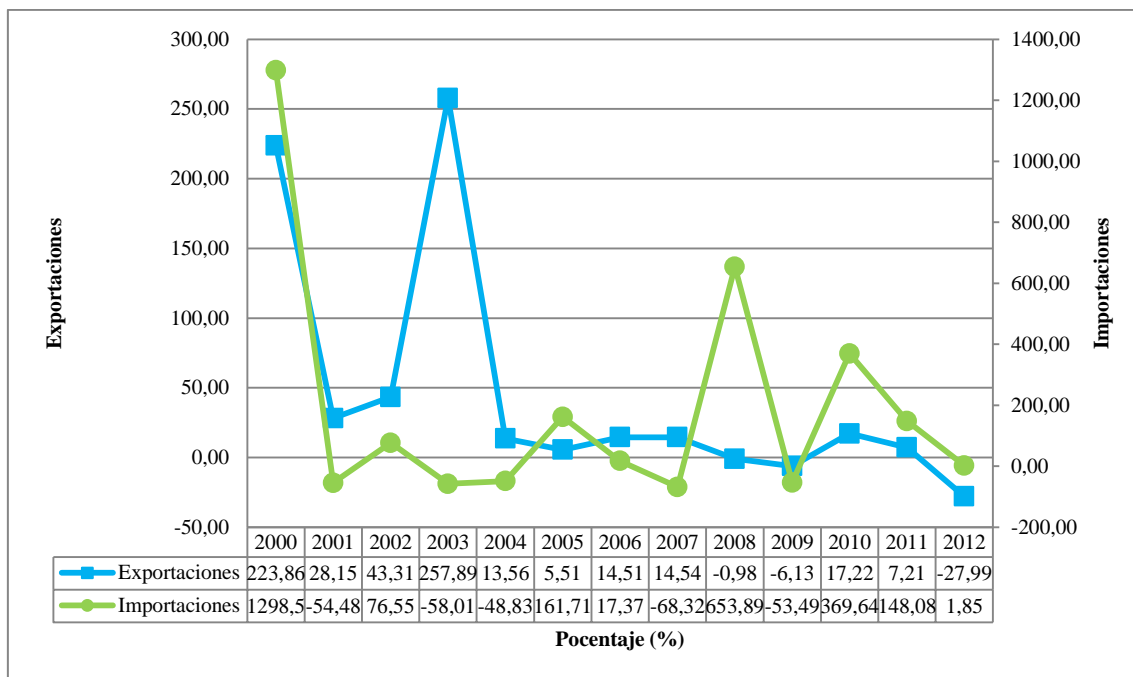


Figura 30. Variación porcentual de exportaciones e importaciones de textiles entre Santander y México

Fuente: Datos tomados de SIEX.

Los textiles son un rubro altamente dinámico entre Santander y México ya que hay grandes flujos de exportaciones e importaciones entre ellos. En exportación estos alcanzaron el primer lugar en participación y en importación el segundo en participación, dentro de los tres productos elegidos para el análisis.

Las exportaciones tuvieron un mayor crecimiento en el 2003 con un 257,8% y después de esta fecha no han existido altos flujos de comercio en textiles desde Santander a México, y una disminución significativa de estas en el año 2012 con un descenso del 27,9%.

Las importaciones por otro lado, han sido un poco más cambiante y su mayor crecimiento fue en el año 2010 con un aumento del 369,61%, mientras que su caída más importante fue en el 2007 con una disminución del 68,3%.

El material de transporte ocupó el tercer lugar en participación en exportaciones, mientras que en importaciones fue el producto con mayor participación dentro de los tres productos seleccionados para el análisis.

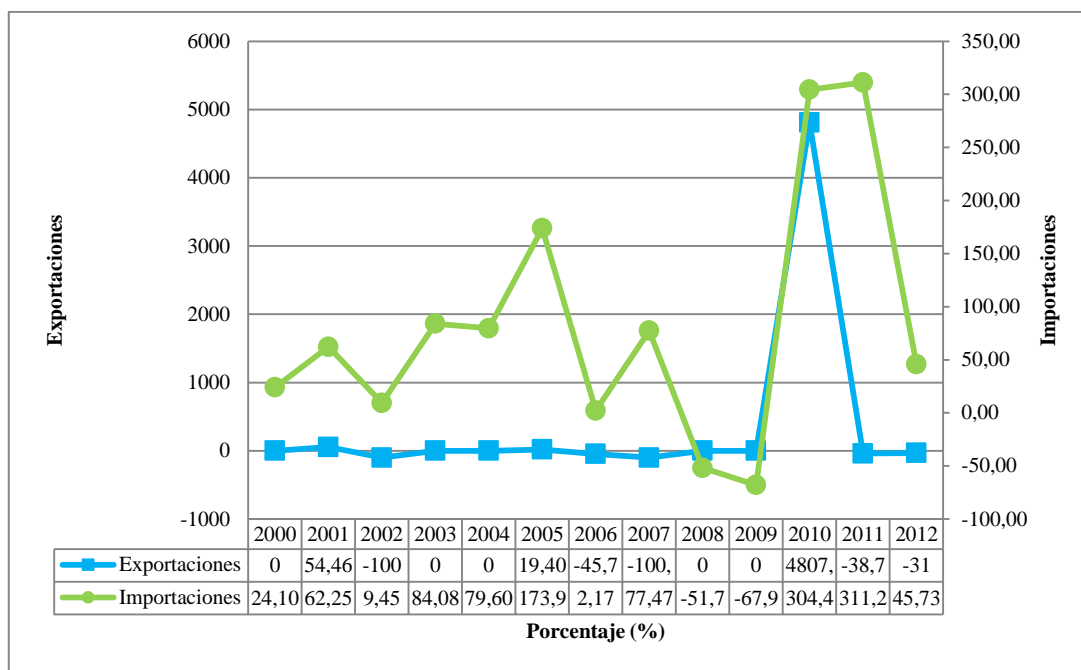


Figura 31. Variación porcentual de exportaciones e importaciones del material de transporte entre Santander y México

Fuente: Datos tomados de SIEX.

La variación porcentual en el rubro del material de transporte entre México y Santander en materia de exportaciones ha sido nula para los años del 2002 al 2004 y del 2007 al 2009. Con un aumento exponencial del 4807% en el año 2010, debido fundamentalmente que es el año en que se retoman los flujos de exportación a este país.

Las importaciones tuvieron su mayor incremento en el año 2011 con un aumento el 311,2% respecto año 2010 y con solo dos decrecimientos en el 2008 y 2009 con un 51,7% y 67,9% respectivamente.

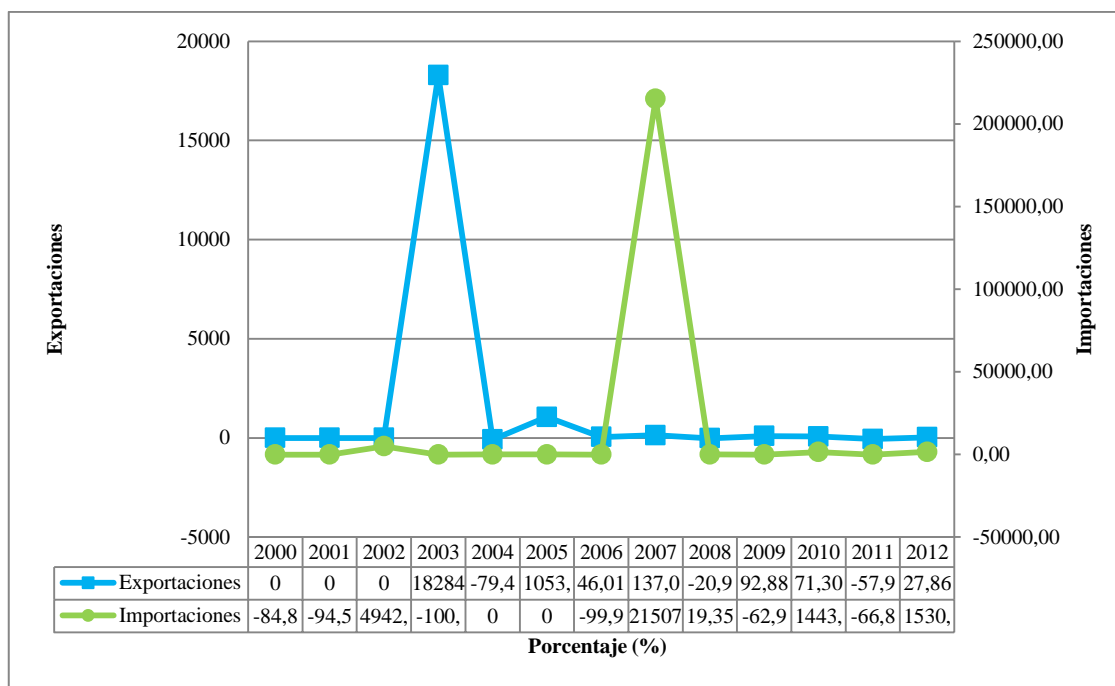


Figura 32. Variación porcentual de exportaciones e importaciones del plástico entre Santander y México

Fuente: Datos tomados de SIEX.

En el rubro de los plásticos, el comercio entre Santander y México es bastante dinámico también. Tanto las exportaciones como las importaciones fueron nulas para los dos años, en las primeras fue en el año 2002 y 2002, mientras que las segundas en el año 2004 y 2005. En las primeras ocuparon el segundo lugar en participación y en las segundas el último lugar en participación, dentro de los tres productos seleccionados para efectuar el análisis.

Las exportaciones tuvieron su mayor participación en el 2003 con un aumento del 18284%, fundamentado en que el año anterior no hubo flujos de exportación de plásticos desde Santander a México, y su caída más significativa un año después con un 79,4%.

Las importaciones por su lado, crecieron más en el año 2007 con un 21507% y su descenso más notorio en el 2006 con un 99,9%.

5. Comercio Intraindustrial entre Santander, Venezuela, Ecuador y México en Bienes Agroindustriales y Manufacturas

5.1 Interpretación índice Grubell y Lloyd.

Para efectos de la medición del comercio intraindustrial, se utilizará el indicador Grubel y Lloyd (GL), con el objetivo de conocer la evolución de los flujos de comercio intraindustrial con los productos y socios seleccionados para el desenvolvimiento de este estudio. Asimismo, esto permitirá ver en cuales actividades dentro de los bienes agroindustriales y manufacturas predomina este tipo de comercio y dar una aproximación acerca del nivel de especialización, diversificación del producto y desarrollo de economías de escalas en estos productos. Del cálculo de este índice resulta un valor dado entre 0 y 1, donde la interpretación se hace de acuerdo a este resultado según la tabla 7.

Tabla 7. Interpretación del índice de Grubell y Lloyd.

Nivel 1	IG-L mayor a 0,33	Indicios de comercio intraindustrial
Nivel 2	IG-L entre 0,10 y 0,33	Potencial de comercio intraindustrial
Nivel 3	IG-L menor a 0,10	Relaciones interindustriales

Nota: Durán Lima, J., & Alvarez, M. (2008). *Manual de comercio exterior y política comercial*. (p 81) Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (Durán Lima & Alvarez, 2008).

5.2 Cálculo del índice de Grubel y Lloyd.

Con el fin de determinar el nivel de comercio intraindustrial por medio del cálculo del índice de GYL del departamento de Santander con sus tres socios comerciales (Venezuela, Ecuador y México), se seleccionaron los productos con los cuales existían flujos de exportaciones e importaciones entre ambas partes, adicionalmente se analizó la probabilidad de generar eslabones de mercado con estos productos, lo que se traduciría en productos con alto potencial de comercio intraindustrial, así como la creación de productos con mayor valor agregado.

Para el caso de Venezuela, los productos seleccionados fueron: producción agropecuaria, fabricación de productos alimenticios, tabaco, textiles, prendas de vestir, cuero y derivados, calzado, metalmecánica excluida la maquinaria, maquinaria excluida la eléctrica y material de transporte. Por otra parte, con Ecuador fueron elegidos: producción agropecuaria, textiles, cuero y derivados, calzado, papel y sus productos, químicos industriales y plásticos. Finalmente, los productos para el análisis con México fueron: textiles, material de transporte y plásticos.

Durante el cálculo del índice se eliminaron aquellos bienes que no muestran una participación activa dentro el periodo estudio, aunque los resultados que se obtienen no muestran una tendencia estable, los bienes catalogados como; textiles, metalmecánica excluida la maquinaria, maquinaria excluida la eléctrica, equipos de transporte y plásticos, analizados al final el capítulo tienen participaciones anuales en el intercambio bilateral con Santander.

Tabla 8. Resultado del cálculo del índice de Grubel y Lloyd de Santander con Venezuela, Ecuador y México.

	Venezuela	Ecuador	México
Producción Agropecuaria	0,04	0,24	-
Fabricación de productos alimenticios	0,11	-	-
Tabaco	0,13		-
Textiles	0,09	0,44	0,49
Prendas de vestir	0,00		-
Cuero y derivados	0,00	0,15	-
Calzado	0,02	0,08	-
Metalmecánica excluida maquinaria	0,52	-	-
Maquinaria excluida eléctrica	0,23	-	-
Material de transporte	0,29	-	0,01
Papel y sus productos	-	0,04	-
Químicos industriales	-	0,11	-
Plásticos	-	0,59	0,12

Nota: Datos tomados de SIEX.

El comercio intraindustrial entre Santander y Venezuela, solo se evidencia en el rubro de Metalmecánica excluida la maquinaria ya que el índice de Grubel y Lloyd es de 0,52. Sin embargo hay cuatro productos que presentan potencial de este tipo de comercio, entre ellos, la fabricación de productos alimenticios con un 0,11, el tabaco con 0,13, la maquinaria excluida la eléctrica con 0,23 y el material de transporte con 0,29. Para los demás productos: producción agropecuaria, textiles, prendas de vestir, cuero y derivados, y calzado; aún persiste el comercio interindustrial, en este caso,

los flujos de importaciones del departamento de Santander desde Venezuela son nulos y el comercio solo se limita a la exportación de los mismos.

Por otra parte, el comercio intraindustrial entre Santander y Ecuador, existe en dos de los siete productos seleccionados para realizar el análisis, los textiles y los plásticos con un 0,44 y 0,59 respectivamente. Hay potencial en la producción agropecuaria con 0,24, en los cueros y derivados con 0,15 y en los químicos industriales con 0,11. No obstante, el calzado y papel y sus productos, siguen teniendo un comercio puramente interindustrial, al igual que con Venezuela, el departamento de Santander no realiza importaciones de estos productos desde Ecuador y el comercio se basa solo en exportaciones.

Finalmente, el comercio intraindustrial entre Santander y México, es existente en rubro de textiles con el 0,49, hay potencial con un 0,12 en plásticos y hay comercio interindustrial en material de transporte con un 0,01 debido principalmente a que el departamento de Santander se limita a la alta importación y a la baja exportación de estos.

5.2.1 Textiles

El comercio intraindustrial de los textiles en Santander con Venezuela, Ecuador y México para el periodo entre el 2000 y 2012 fue bastante dinámico.

En el caso de Venezuela, existió potencial de comercio intraindustrial entre 2001 a 2003, y a partir del 2004, se convirtió en un comercio interindustrial, esto se debe a los bajos niveles de importación de este producto de Santander desde Venezuela.

Ecuador y México, presentan buenos índices de comercio intraindustrial, lo cual hace que haya indicios de este con Santander. Los flujos de exportaciones e importaciones son dinámicos y constantes para el periodo estudiado entre el 2000 y 2012, y refleja el buen momento que atraviesa esta industria.

Los textiles hacen parte del programa de transformación productiva de Colombia, ya que existe la tendencia creciente de importar productos de textiles y fibras de algodón para abastecer la demanda interna de los confeccionistas colombianos demuestra la oportunidad que existe en Colombia para invertir en la producción de dichas fibras (Programa de transformación productiva, 2014), con lo cual se espera que el comercio intraindustrial se vea beneficiado por este programa.

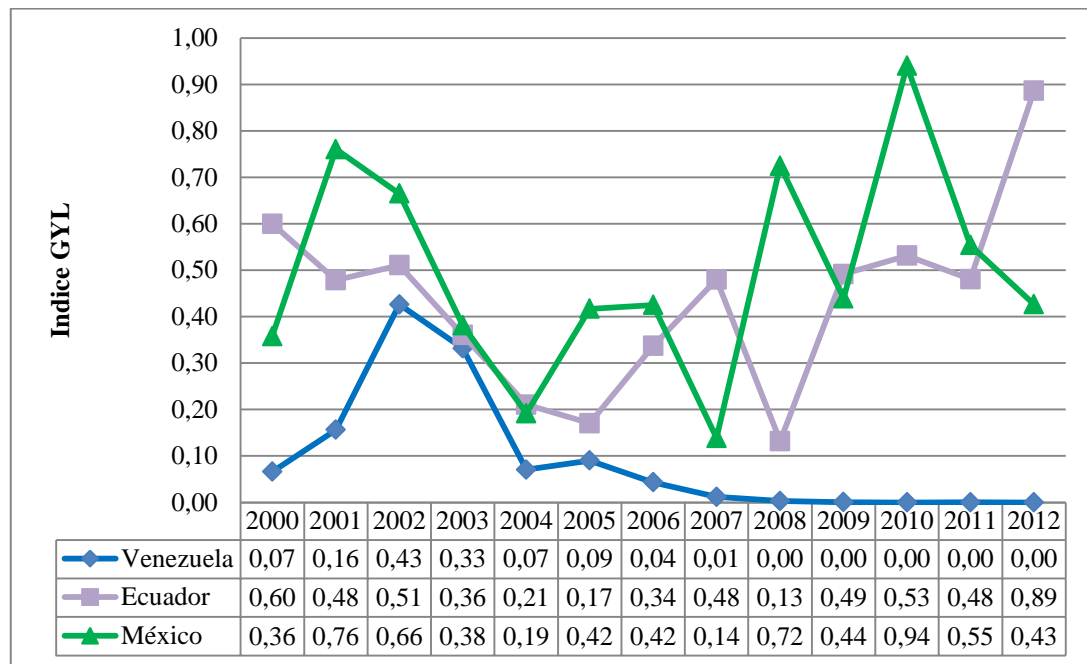


Figura 33. Índice GYL de textiles de Santander con Venezuela, Ecuador y México.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

5.2.2 Metalmecánica excluida la maquinaria.

El sector de metalmecánica, presenta muchas variaciones de comercio intraindustrial, cabe resaltar que solo hay presencia de esta naturaleza de comercio entre Santander y Venezuela. Los años en donde hubo presencia de comercio intraindustrial fueron: 2001 con un valor de 0,72; 2005 con 0,85; 2007 con 0,100. Los demás años ha habido un potencial de comercio intraindustrial.

Es importante tener en cuenta que este sector se destaca como uno de los pilares del programa de transformación productiva de Colombia, pues este sector tiene muchas oportunidades dentro del mercado global, y es un potencial de la economía colombiana en general. Una de las ventajas del país es su ubicación geográfica, que permite que la industria provea de manera rápida y eficiente a los mercados extranjeros, debido a su cercanía con los principales mercados en crecimiento y nuevos acuerdos comerciales.

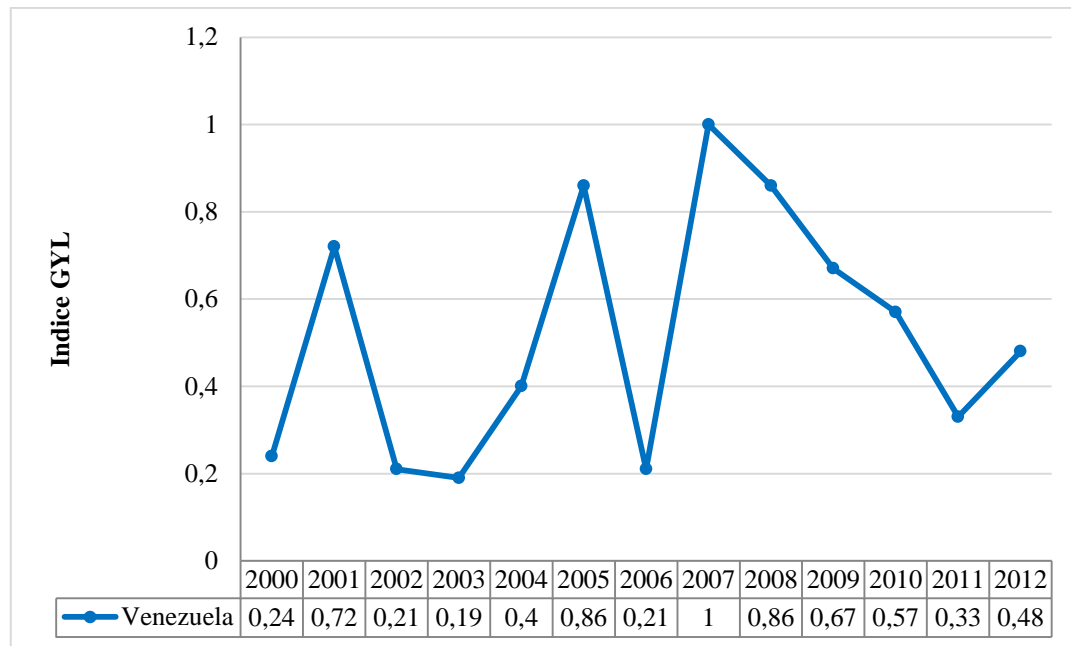


Figura 34. Índice GYL de la metalmecánica excluida la maquinaria de Santander con Venezuela.

Fuente: Datos tomados de SIEEX.

5.2.3 Maquinaria excluida la eléctrica.

En esta categoría de productos, se puede observar que sólo existe una relación de comercio intraindustrial de Santander con Venezuela, como es el caso de productos como la metalmecánica. Para el año 2000, el índice tuvo un valor de 0,100; para el año siguiente se vió una disminución de 0,44. Para el año 2002 hubo una leve recuperación, pues el índice aumentó 0,14 puntos para situarse en un valor de 0,70. Para los años siguientes el índice se transforma a un potencial de comercio intraindustrial para finalmente desaparecer hasta el 2012, último año de objeto de estudio.

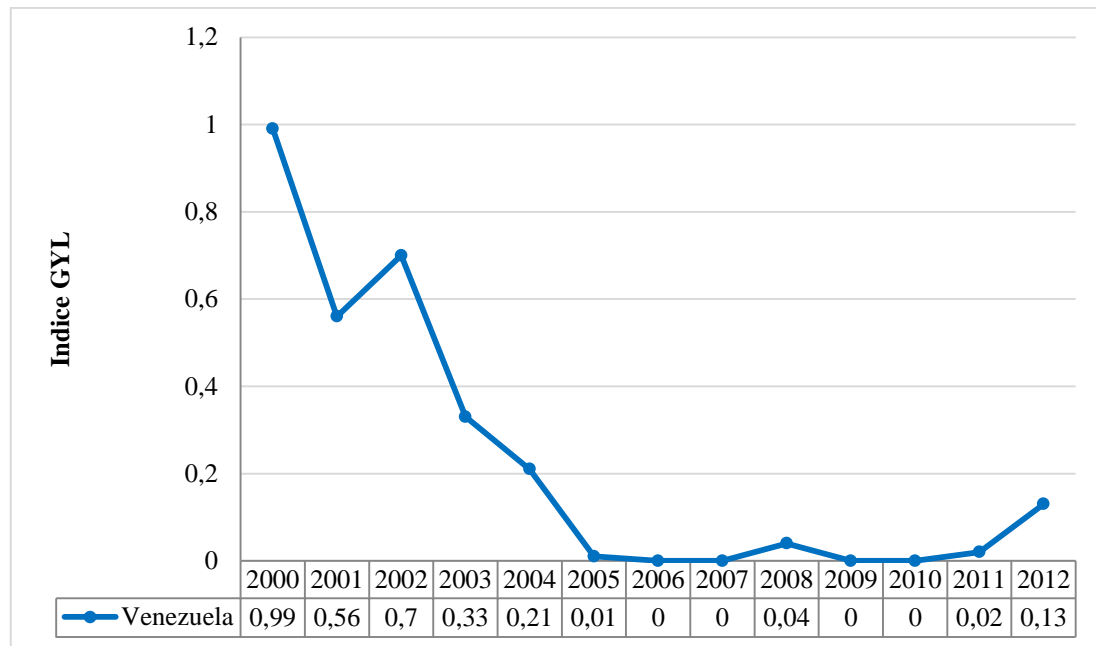


Figura 35. Índice GYL de la maquinaria excluida la eléctrica, de Santander con Venezuela.

Fuente: Datos tomados de SIEEX.

5.2.4 Material de transporte.

Para los productos categorizados como material de transporte, se observó un comportamiento de comercio bilateral entre Santander y Venezuela. Como en los demás gráficos el comportamiento del índice no es constante y muestra demasiadas variaciones; por ejemplo durante el año 2000, tuvo un valor de 0,97, lo que quiere decir que había relaciones de comercio intraindustrial; para los tres años siguientes hubo una disminución significativa, pero aun así el valor del índice era alto. Posteriormente del 2004 al 2011, hubo una caída del índice, y hubo un valor casi nulo para la mayoría de años, hasta el 2012, donde el índice retoma fuerza y se posiciona en un valor de 0,51.

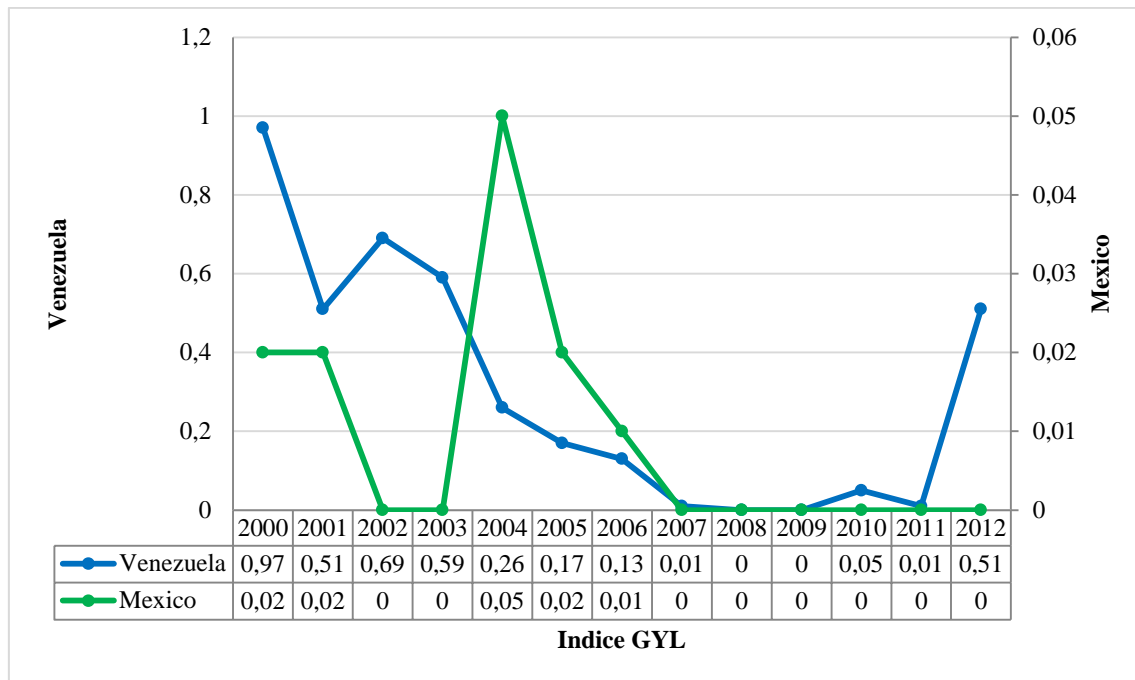


Figura 36. Índice GYL del material de transporte, de Santander con Venezuela y México.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

5.2.5 Plásticos

En cuanto a la categoría de plásticos, se puede observar que entre Santander y Ecuador hubo comercio intraindustrial durante ocho de los doce años estudiados, y en el resto de años hubo un potencial de comercio intraindustrial. Observando con más detalle, solo durante el 2000, el 2007 y 2008 los valores se situaron en 0,23, 0,18 y 0,08 respectivamente.

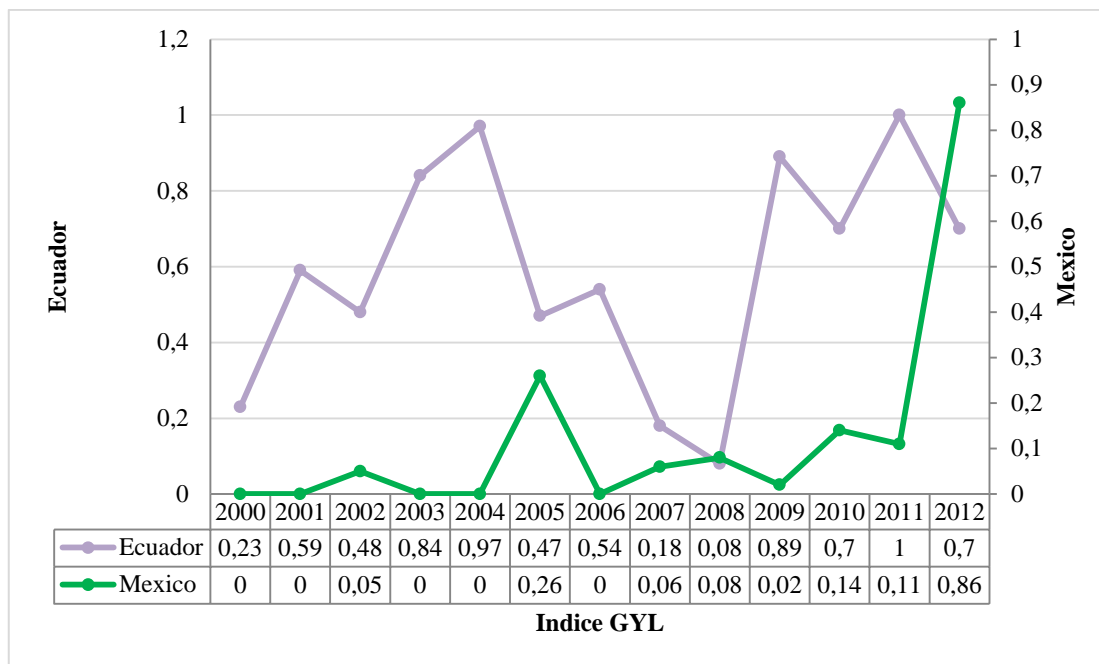


Figura 37. Índice GYL de plásticos, de Santander con Ecuador y México.

Fuente: Datos tomados de SIEX.

La teoría del comercio intraindustrial representa grandes oportunidades para los países en desarrollo, porque les permite impulsar economías de escala a partir de la ampliación de los mercados, la reducción de costos, la disponibilidad de tecnología avanzada y la capacidad de elaborar productos con alto valor agregado. El rol del gobierno es fundamental en la identificación de industrias potenciales y sectores que se beneficien con el comercio intraindustrial. (Roldán , Pérez, & Garza, 2011). A pesar, que en el 2011, el gobierno colombiano en cabeza del Ministro de Comercio para esa fecha, Sergio Díaz-Granados, insistió en la necesidad de fortalecer el comercio de tipo intraindustrial, principalmente con países como Brasil, Argentina, Costa Rica y México (Cárdenas, 2011); los resultados a hoy, siguen demostrando que la predominancia en comercio exterior continua siendo de carácter interindustrial.

Los resultados de este estudio para el departamento de Santander con Venezuela, arrojaron que de un total de diez productos seleccionados para el análisis, en promedio para el periodo 2000-2012, solo uno de ellos está en nivel 1, es decir, presenta indicio de comercio intraindustrial, que es la metalmecánica excluida la maquinaria; cuatro de estos están en nivel 2 que significa existencia de potencial de comercio intraindustrial, que son: fabricación de productos alimenticios, tabaco,

maquinaria excluida la eléctrica y material de transporte, cabe resaltar que los dos primeros productos no tienen participaciones constantes, lo que dificulta el potencial de comercio intraindustrial y por esta razón fueron eliminados del análisis del cálculo del índice GyL junto con producción agropecuaria, textiles, prendas de vestir, cuero y derivados, y calzado, puesto que se localizaron en nivel 3, que es comercio únicamente de tipo interindustrial.

En cuanto a la metalmecánica excluida la maquinaria, los resultados fueron esplendidos, ya que en el año 2000 el índice GYL fue de 0,24 y al 2012 estaba en el 0,48, esto significa un aumento del 100%, lo cual atribuye características importantes a este sector para que se potencialice y permita al departamento crear cadenas de valor que generen valor agregado a estos productos y ser más competitivos en la escena mundial.

La fabricación de productos alimenticios y el tabaco, en promedio están en nivel 2, sin embargo, en los datos históricos para años estudiados (2000 al 2012), a partir del año 2005 y 2004 respectivamente, el índice GYL ha sido 0, es decir, inexistencia de comercio intraindustrial, lo cual es preocupante, ya que esto quiere decir, que si hubo años donde este tipo de comercio prevalecía pero que con el tiempo fue desapareciendo.

Por otra parte, la maquinaria excluida la eléctrica, que para el año 2000 tuvo un índice GYL de 0,99 terminó al 2012 con un 0,13, es decir, disminuyó un 86,86%, a pesar de esta caída está en un nivel 2, y se debe trabajar mucho en este sector para que no siga perdiendo características del comercio intraindustrial, ya que con el paso del tiempo se ha perdido mucho, y en vez de avanzar se está retrocediendo.

Para el caso, del material de transporte que en promedio para el periodo 2000-2012, estuvo en nivel dos, y el resultado final al 2012 lo ubicaría en nivel 1; sin embargo, tuvo una disminución del 47,42% desde el año 2000 (índice GYL de 0,97), al año 2012 (índice GYL de 0,51), aun así, tiene indicios de comercio intraindustrial, los cuales deben ser dinamizados para que continúen así en el tiempo y evitar de nuevo, años con índice GYL en cero.

Finalmente, la producción agropecuaria, los textiles, las prendas de vestir, cuero y derivados y el calzado, finalizaron al año 2012 con un índice GYL de 0, es decir, comercio de tipo interindustrial, donde para la mayoría de ellos, solo existen flujos de exportaciones desde el departamento de Santander hacia Venezuela, lo cual quiere decir, que en Venezuela, la producción de estos productos es cada vez más rezagada y por consiguiente no se generan cadenas de valor y solo se limitan a la importaciones de los mismos.

Ahora, los resultados de este estudio para el departamento de Santander con Ecuador, arrojaron que de un total de siete productos seleccionados para el análisis, en promedio para el periodo 2000-2012, dos de ellos: Textiles y plásticos, están en nivel 1, lo cual significa que hay indicios de comercio intraindustrial; otros tres como la producción agropecuaria, cuero y derivados, y los químicos industriales están en nivel dos, con potencial para este tipo de comercio; y los dos restantes están en nivel tres, con existencia de comercio interindustrial que son el calzado y el papel y sus productos.

Para el caso de los textiles, el resultado es significativo, ya que con Ecuador en el año 2000 el índice GYL fue de 0,60 y al 2012 terminó con un 0,89, es decir, hubo un aumento del 48,33%; y los plásticos por su parte, tuvieron un índice GYL en el año 2000 de 0,23 y ya para el año 2012 presentaron un 0,70, es decir, un aumento del 204,34%; lo que significa una acentuación del comercio intraindustrial muy importante, lo cual es necesario seguir manteniendo y dinamizando como proyección de largo plazo, para beneficio del departamento de Santander.

La producción agropecuaria y los cueros y derivados, que en promedio están en nivel dos, al finalizar el año 2012 tuvieron un índice GYL de cero, es decir, que con el tiempo llegaron a la inexistencia de comercio intraindustrial, lo cual es alarmante ya que al año 2000 comenzaron con un índice GYL de 0,88 y 0,62, respectivamente, lo cual significa que pasaron de un nivel 1 al 3, esto requiere revisión por parte del gobierno que ayude de nuevo a dar potencial a estos sectores para fomentarlos de nuevo en el comercio intraindustrial.

Por su parte, los químicos industriales, iniciaron en el año 2000 con un índice GYL de 0,98 y al año 2012 presentaron un índice GYL y 0,49, es decir, una disminución del 50%, a pesar de esto, aún logra mantener un nivel donde existe potencial para el comercio intraindustrial, el cual debe ser tenido en cuenta para profundizar más este sector en el comercio intraindustrial y evitar que continúe perdiendo importancia.

Por otro lado, el calzado y el papel y sus productos, comenzaron con un índice GYL para el año 2000 de 0,62 y 0,19 respectivamente, pero que al finalizar el año 2012 tuvieron un índice GYL de 0, lo cual significa que, a medida del tiempo, perdieron importancia y el comercio se limitó a ser de tipo interindustrial, basado principalmente a la escasa producción de estos bienes en Venezuela, lo cual genera únicamente flujos de exportaciones desde el departamento de Santander a este país y por lo cual no se genera comercio de tipo intraindustrial.

En último lugar, los resultados de este estudio para el departamento de Santander con México, proyectaron que de un total de tres productos seleccionados para el análisis, en promedio para el periodo 2000-2012, uno está en nivel 1 con indicios de comercio intraindustrial (textiles), otro en nivel 2 con potencial de este tipo de comercio (plásticos), y el otro en nivel 3 con comercio de tipo interindustrial (material de transporte).

Para el caso de los textiles, se empezó en el 2000 con un índice de GYL 0,36 y finalizó el año 2012 con un 0,43, aumentó un 19,44%. Esto a su vez es señal de que este sector de los textiles se debe promocionar, con el fin que este tipo de

comercio intraindustrial se desarrolle con más potencial y ayude a dinamizar el crecimiento y la competitividad del departamento de Santander.

Los plásticos, tuvieron un índice GYL al año 2000 de 0 y en el año 2012 obtuvieron un índice GYL de 0,82, esto significa un aumento potencial, que generó pasar de un nivel 3 a un nivel 1, con indicios de comercio intraindustrial, lo cual debe ser dinamizado para continuar con este gran avance en corto, mediano y largo plazo.

Finalmente, los materiales de transporte tienen un índice GYL de 0, esto se debe por que los flujos de comercio se limitan únicamente a la importación de estos desde México hacia el departamento de Santander, lo cual solo existe comercio de tipo interindustrial, lo cual resalta que este sector debe ser promocionado y motivado en Santander para que comience a despegar y generar cadenas de valor.

6. Estrategias de Inserción

6.1. Rol del gobierno.

1. Propiciar un ambiente de buenas relaciones políticas con socios comerciales, pues la situación de las mismas, influye de manera directa en el comercio bilateral de los principales socios del departamento y atentan contra la estabilidad de la economía en general.
2. Potencializar y aprovechar los acuerdos comerciales, pues estos permiten que el departamento este interconectado con otras economías. Más allá de buscar hacer socios, el rol del estado se debe centrar en garantizar que los acuerdo actuales ayuden dinamizarla estructura industrial del país y que se estén aprovechando al máximo, para obtener los beneficios del comercio exterior.
3. Adopción de políticas de integración y cooperación que busquen convergencias y no pretenda eliminar las diferencias, sino hacerlas manejables. En una región diversa como América Latina y el Caribe, este es el principal desafío para alcanzar una integración que impulse el cambio estructural que requiere. Además trabajar en cooperación e intercambio de experiencias de buenas prácticas en materia de mejoras regulatorias respecto a herramientas fomenta la productividad, la competitividad y el desarrollo de los países de la región (Márquez Molina, 2013)

Es importante enfatizar en la ejecución de obras de infraestructura en un marco de políticas de integración regional para alcanzar la internacionalización de la prestación de servicios y hacer efectiva la interconectividad del departamento y el país.

4. Implementación de mejoras en los sistemas de telecomunicaciones, de transporte, y de servicios logísticos: mediante la disminución en costos asociados al comercio; además de esto, ayudan a las empresas a organizarse en torno a cadenas de producción y cadenas globales de valor. (Márquez Molina, 2013).
5. Facilitación del comercio: haciendo referencia a simplificar los procedimientos operacionales y a reducir o eliminar los costos de transacción.

6. Unir esfuerzos en la simplificación de las normas que eventualmente podrían convertirse en obstáculos para el libre comercio; aquí se profundiza en las normas sanitarias y fitosanitarias (garantizar inocuidad de los alimentos, salud de animales y preservación de vegetales) y las normas técnicas (requisitos medioambientales, industriales y de calidad), con el fin de obtener una armonización normativa. (Márquez Molina, 2013)
7. Manejo de un marco regulatorio que sirva como patrón para establecer ambientes políticos y económicos que propicien el desarrollo industrial y el establecimiento de cadenas de valor intrarregionales, como movilidad de los factores productivos, regulación de aspectos laborales y tributarios, e inversión directa extranjera (IED) recíproca. (Márquez Molina, 2013)
8. Crear y fortalecer alianzas estratégicas (sector público con el sector privado), programas públicos de apoyo empresarial (aumentar capacidad productiva y uso de tecnologías) y la promoción conjunta (promoción de exportaciones, inversiones, turismo, investigación, construcción y proyección de una sólida imagen nacional y regional). (Márquez Molina, 2013).

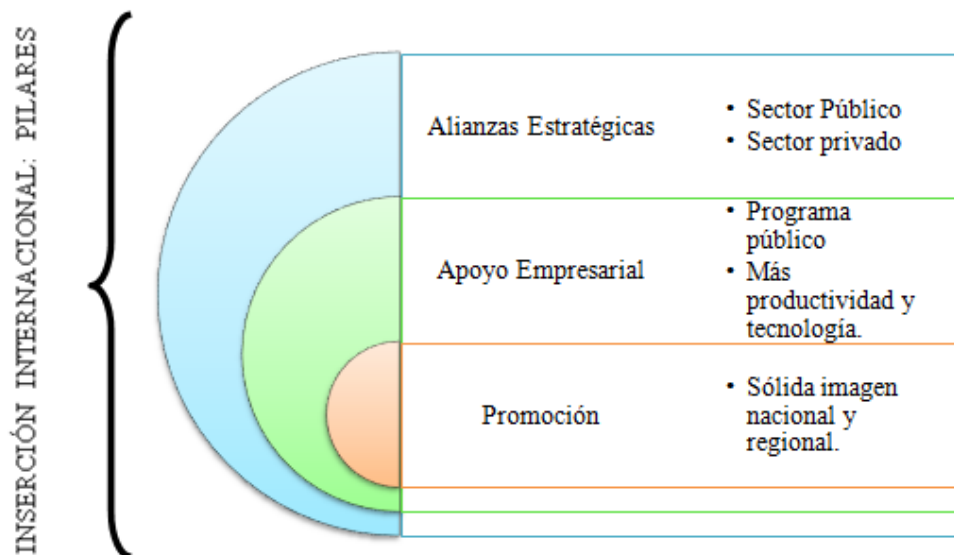


Figura 38. Tres pilares de inserción internacional

Alianzas Estratégicas: entre empresarios, estado y academia, donde los primeros elevan recomendaciones y sugerencias a los gobiernos para mejorar el proceso de integración y cooperación económico-comercial.

Apoyo empresarial: realizar intercambios de conocimientos y experiencias entre países, mediante talleres en diferentes áreas tales como: competitividad empresarial, desarrollo empresarial, monitoreo e impacto de programas y proyectos Mipymes. Así como también crear incentivos tributarios que incentiven a las empresas diversificar la estructura productiva y exportadora del departamento.

Promoción: es conjunta entre exportaciones, inversiones y turismo, y va de la mano con las agencias de promoción (Proexport), además de organización de macro ruedas de negocios. (Márquez Molina, 2013).

6.2 Rol de las empresas:

1. **Articulación de operaciones:** es difícil pensar que la región pueda lograr un crecimiento sostenible, reduciendo la pobreza y la desigualdad y avanzando en materia de innovación, sin diversificar su estructura productiva y exportadora. Por esto plantea la necesidad de avanzar hacia marcos normativos comunes que incentiven a las empresas de cada país a articular sus operaciones con otras más allá de las fronteras. (Gestión Perú, 2014)
2. **Implementar propuestas para asegurar el éxito exportador:** con el fin de obtener unidades empresariales más productivas, pago de salarios altos, mayor número de trabajadores calificados y menos mortalidad de empresas. Dentro de las cuales están:

Fragmentación Productiva: asociar fragmentación geográfica de la producción, con la innovación en procesos productivos mediante la inserción de nuevas tecnologías o digitalización de actividades, que trae ventajas tales como la disminución de costes de producción, de transporte y logística, asimismo reducir la incertidumbre de los mercados y acceder a la internacionalización de los servicios que pueda ofrecer el departamento.

Redes para facilitar el comercio: reconocerse como aliados estratégicos, esto es fundamental a la hora de exportar los productos debido a que con la cooperación entre unidades empresariales, se pueden reducir sustancialmente costos de información, la incertidumbre del mercado y a la vez suministra los conocimientos necesarios para entrar a nuevos mercados o iniciar negociaciones con nuevos clientes.

Sinergia en los sistemas de información: brinda competitividad y convierte en un mercado potencial que puede servir como plataforma para el procesamiento de datos.

Mayor integración vertical: oportunidad para la promoción de economías a escala dentro del departamento, para implementar esta estrategia se debe destacar la integración de las empresas y la tecnología, pues de estas dependen la disminución de costos y la producción eficiente de grandes volúmenes de bienes, y la sinergia

entre unidades empresariales que se traducirían posteriormente en la consecución de ganancias sostenibles, y posibles fusiones y adquisiciones lo que aumentaría el poder en el mercado.

6.3 Rol Universidades:

1. Fomentar espíritu empresarial: hacer de los estudiantes potenciales empresarios de la región con el fin de potencializar las empresas de la región dentro del ámbito nacional.
2. Exponer realidad económica: es importante que los estudiantes conozcan de cerca la realidad actual de la economía mundial, más allá de las bases teóricas, poder entender cómo funciona y como se maneja en la escena global.
3. Promover criterio de investigación: hacer que los estudiantes se preocupen por indagar cada acontecimiento de la economía mundial, esto mediante la investigación que ayuda a entender la realidad actual, pronosticar acontecimientos futuros; además de servir como base para próximos investigadores y dar respuestas a muchos interrogantes actuales.
4. Apoyo a empresarios por medio de proyectos de investigación a la medida de sus necesidades, creando confianza, trabajo conjunto de largo plazo y transferencia de conocimiento; de esta manera ambas partes adquirirán capacidades para el alcance de mayores niveles de productividad y competitividad.

6.4 Rol Organismos Multilaterales:

1. Planteamientos de políticas para la región, que estimulen la creación de cadenas de valor regionales y subregionales que estimulen el intercambio manufacturero, el comercio intraindustrial, la internacionalización de las pymes y el aumento del número de empresas exportadoras y de bienes exportados;
2. Acciones para lograr la integración de la región que simultáneamente sirvan como punto de guía para concretar acciones conjuntas en materia de integración financiera, de infraestructura, digital, social y ambiental, que apoyen la promoción de una mayor integración productiva regional. (Gestión Perú, 2014)

3. Establecer una serie de recomendaciones y estándares en materia de control aduanero, con el fin de facilitar el comercio a través de la simplificación y armonización de los regímenes y prácticas aduaneras a nivel internacional.
(Márquez Molina, 2013)

7. Conclusiones

El comercio internacional del departamento se caracteriza por tener un abanico reducido de socios comerciales, y la dependencia de socios como Venezuela, lo que dificulta la transformación de la estructura de exportaciones, es decir que el departamento sigue exportando bienes tradicionales, o bienes de bajo valor agregado e importa gran cantidad de bienes tecnológicos y manufacturas de otros países. Es importante enfatizar que el departamento no tiene una relación comercial constante con los países objeto de estudio para este trabajo, lo que explica el reducido número de bienes relevantes dentro del índice de Grubel y Lloyd.

En cuanto al comercio intraindustrial, entre países de América Latina y Estados Unidos 2007-2009 medidos por el índice GYL, Colombia solo presenta nivel 1, es decir, indicios de este tipo de comercio con Ecuador, y nivel 2, que significa, potencial de comercio intraindustrial con Costa Rica, México, Perú, Uruguay y Estados Unidos; y con los demás incluido Venezuela hay nivel 3, que es comercio de tipo interindustrial (Díaz-Grandos Guida, 2011) Esto señala, que de los tres socios comerciales seleccionados para el análisis del departamento de Santander, Ecuador está en nivel 1, México en nivel 2 y Venezuela en nivel 3; de nuevo se demuestra que el comercio con Venezuela está muy rezagado también a nivel país, México presenta grandes oportunidades de comercio intraindustrial y Ecuador debe aprovecharse para adoptar los niveles nacionales dentro del departamento de Santander.

Por otro lado, las relaciones entre el departamento de Santander con México, deben comenzar a ser más dinámicas y no sólo limitarse a la importación de productos desde ese país al departamento, ya que esto genera existencia de comercio de tipo interindustrial, sin valor agregado ni economías de escala. Por esta razón se espera que la actual Alianza del Pacífico, sirva de plataforma para fomentar y promover la industria santandereana hacia cadenas de valor encadenadas y producción de bienes con mayor valor agregado y de esta manera comenzar a desplazar la economía desde el comercio interindustrial al intraindustrial.

Además, el departamento de Santander debe aprovechar socios como son Costa Rica, Perú, Uruguay y Estados Unidos, para fomentar el comercio intraindustrial, ya que a nivel país hay potencial de este tipo de comercio con estos países. Con Perú se podría aprovechar la Alianza del Pacífico donde ambos países son miembros y con Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio vigente desde el 2012.

Asimismo, se debe trabajar para fortalecer el comercio intraindustrial de América Latina, pues permite la ampliación del tamaño del mercado, el aprovechamiento de economías de escala y la integración de los empresarios a las cadenas globales de valor (Diaz-Grandos Guida, 2011).

En este contexto, Santander debe apostarle a seguir estos planteamientos, con el fin de lograr encadenamientos productivos que generen mayor desarrollo para el departamento. Como se identificó anteriormente, la experiencia de los países asiáticos resalta la importancia del rol del estado para identificar aquellos sectores industriales potenciales para favorecer la inversión extranjera y alcanzar el ascenso industrial, con políticas orientadas al fomento de la competitividad internacional.

La implementación de esta estrategia en Santander no es un concepto nuevo, en general el departamento y su área metropolitana son reconocidos en conjunto por tener un buen desempeño en los indicadores de calidad de vida, lo que muestra que esta región es destino atractivo de inversionistas extranjeros y nacionales y a la vez esto se puede evidenciar con numerosos casos de éxito de empresas tanto nacionales como internacionales, que deciden implementar el outsourcing y el offshoring en la Zona Franca de Santander, donde pueden aprovechar las ventajas y oportunidades que esta les ofrece y explotar la potencialidad del departamento. (Celedón, 2011)

Como se mencionó en las estrategias de inserción, sería interesante estudiar las capacidades y recursos con los que se cuentan para efectuar estrategias interdepartamentales y mejorar la productividad a nivel nacional así como también crear vínculos de alianzas para recrear estrategias competitivas y

sostenibles en los diferentes sectores industriales que están determinados como polos de desarrollo.

En síntesis, dentro de las estrategias propuestas en el Capítulo 6, existe un concepto clave e indispensable que ha revolucionado el comercio internacional. La tecnología es la herramienta que facilita los procesos de producción, el transporte, la logística, entre otras fases determinantes de la producción de bienes y servicio y la exportación o comercialización de los mismos, y se ha convertido en uno de los emblemas de sostenibilidad de las empresas. Este factor debe ser el centro de toda política destinada al mejoramiento de la competitividad en los sectores industriales. Incorporar la innovación, el conocimiento y la tecnología en los procesos productivos se traducen en el éxito de la inserción internacional en las cadenas de valor agregado.

Finalmente, los empresarios de la región deben ser partícipes de estos encadenamientos aprovechando estos espacios de integración regional como lo es la Alianza del Pacífico, principalmente con México, donde ya hay indicios de comercio intraindustrial y comenzar a dinamizar la economía del departamento con flujos de comercio hacia Chile y Perú, países cercanos y miembros de este bloque, a través de filiales en un país socio (de los anteriormente mencionados), y buscar nuevas formas de inversión donde un inversionista extranjero busca asociarse con empresas nacionales mediante join ventures (donde dos o más empresas se unen para formar una nueva), contratación, subcontratación, entre otros.

8. Bibliografía

- Acevedo Ferreira, V., & Pinto Mantilla, Y. M. (2011). *Análisis del Comercio Intraindustrial manufacturero y costes de ajuste entre Santander con dos de sus principales socios comerciales: Estados Unidos y Venezuela, (1995-2007)*. Recuperado el 26 de Octubre de 2013, de Universidad Industrial de Santander: <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/8434/2/139289.pdf>
- Banco de la República - DANE. (2012). *Informe de Coyuntura Económica Regional Departamento de Santander 2012*. Recuperado el 4 de Abril de 2014, de Banco de la República: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/icer_santander_2012.pdf
- Banco de la República. (2012). *Informe sobre Inflación: Diciembre 2012*. Recuperado el 5 de Julio de 2014, de Banco de la República: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/isi_dic_2012.pdf
- Barcena, A., Prado, A., Rosales, O., & Pérez, R. (2013). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*. Recuperado el 23 de Marzo de 2014, de CEPAL: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/50845/Paninsal2013.pdf>
- Bermudez, Y. P., & Paez, D. C. (Agosto de 2013). *Análisis Mercado Laboral Bucaramanga y AM. IV trimestre 2012*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Observatorio Socioeconómico de Santander: www.ustabuca.edu.co/.../vustabmanga254782720130829104356.pdf
- Bonilla, E. (2012). *La importancia de la productividad como componente de la competitividad*. Recuperado el 26 de Octubre de 2013, de Observatorio de la Economía Latinoamericana: http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/12/productividad_competitividad.html
- Cáceres Trintancho, H. (2013). *Santander Exporta: Exportaciones totales año 2013*. Recuperado el 2 de Abril de 2014, de Compite 360 - Cámara de Comercio de Bucaramanga: <http://www.compite360.com/temas/documentos%20pdf/exporta2013/expodic2013.pdf>
- Cáceres Trintancho, H. (2008). *Informe Especial de Exportaciones a Venezuela*. Recuperado el 15 de Agosto de 2014, de Compite 360 - Cámara de Comercio Bucaramanga: <http://www.compite360.com/temas/documentos%20pdf/exporta2007/venmay2007.pdf>
- Caicedo Marulanda, C., & Mora Rodríguez, J. J. (2011). *Comercio Intraindustrial Colombia-Estados Unidos: El caso de los bienes altamente tecnológico (1995-2005)*. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de SCIELO: <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v30n54/v30n54a04.pdf>

- Caicedo, C. (2010). *Medición del Comercio Intraindustrial Colombia - Estados Unidos 1995-2005*. Recuperado el 26 de Octubre de 2013, de Universidad ICESI: <https://www.icesi.edu.co/departamentos/economia/images/23.pdf>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2010). *Estrategia competitiva y sostenible para la Industria Avícola en Santander*. Recuperado el 14 de Octubre de 2014, de Compite 360 - Cámara de Comercio de Bucaramanga: <http://www.compite360.com/getattachment/66cd3a6d-4066-49c7-995a-4efb9273f905/Estrategia-Competitiva-y-Sostenible-de-la-Industria;.aspx>
- Cárdenas, M. J. (15 de Agosto de 2011). *Comercio Intraindustrial*. Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de Portafolio: <http://www.portafolio.co/columnistas/comercio-intraindustrial>
- Celedón, N. (23 de 1 de 2011). Colombia es la joya escondida del outsourcing... ¿y Bucaramanga? *Vanguardia Liberal*.
- CEPAL. (Mayo de 2014). *Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*. Recuperado el 24 de Octubre de 2014, de CEPAL: http://www.cepal.org/noticias/paginas/8/33638/141009_Presentacion_PANINSAL-2014_FINAL.pdf
- Comisión Regional de Competitividad de Santander. (2008). *Plan Regional de Competitividad de Santander*. Recuperado el 29 de Octubre de 2013, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia: www.mincit.gov.co/descargar.php?id=61236
- Departamento Nacional de Planeación. (2003). *Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006: Hacia un Estado Comunitario*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Departamento Nacional de Planeación: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/PND.pdf>
- Departamento Nacional de Planeación. (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010: Estado Comunitario: desarrollo para todos*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Departamento Nacional de Planeación: https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/PND_Tomo_1.pdf
- Departamento Nacional de Planeación. (2011). *Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: Prosperidad para Todos*. Recuperado el 20 de febrero de 2014, de Departamento Nacional de Planeación: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/PND2010-2014%20Tomo%20I%20CD.pdf>
- Díaz-Grandos Guida, S. (20 de Septiembre de 2011). *Triplicar las exportaciones en una década*. Recuperado el 6 de Julio de 2014, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: www.mincit.gov.co/descargar.php?id=60621
- Durán Lima, J., & Álvarez, M. (2008). *Manual de comercio exterior y política comercial*. Recuperado el 18 de Mayo de 2014, de CEPAL:

http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/44955/Manual_comercio_exterior_politica_comercial_W_430.pdf

Echavarría, J. J. (s.f). *El G3 en el camino de la integración continental*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2014, de Corporación de Estudios para Latinoamérica: http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/capitulo_3.pdf

El Colombiano. (02 de Agosto de 2011). *Colombia y México estrenan su TLC*. Recuperado el 05 de Abril de 2014, de El Colombia: http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/C/colombia_y_mexico_estrenan_su_tlc/colombia_y_mexico_estrenan_su_tlc.asp

Esguerra, M., Montes, E., Garavito, A., & Pulido, C. (2010). *El comercio Colombo-Venezolano: características y evolución reciente*. Recuperado el 05 de Abril de 2014, de Banco de la República de Colombia: <http://www.banrep.org/docum/ftp/borra602.pdf>

Espinoza Sandoval, Y., Rangel Salazar, M. C., & Hernández Argüello, A. (Diciembre de 2001). *Informe de Coyuntura Económica Regional de Santander-ICER IV TRIMESTRE 2001*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de Banco de la República de Colombia: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/2001_4_8.pdf

EUMED. (s.f.). *Wassily Leontief (1906-1999)*. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de EUMED: Enciclopedia virtual: <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/leontief.htm>

Gestión Perú. (07 de Mayo de 2014). *Cepal plantea una mayor articulación productiva para promover integración regional*. Recuperado el 27 de Septiembre de 2014, de Gestión Perú: <http://gestion.pe/economia/cepal-plantea-mayor-articulacion-productiva-promover-integracion-regional-2096509>

Gobernación de Santander. (2012). *Plan de desarrollo departamental 2012-2015*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Gobernación de Santander: <http://www.santander.gov.co/plan/index.html>

Guerrero Rincón, I. (2010). *Evolución y naturaleza del comercio intraindustrial entre Santander y Venezuela 1990-2005*. Recuperado el 26 de Octubre de 2013, de Universidad Nacional de Colombia: <http://www.bdigital.unal.edu.co/6790/1/477428.2010.pdf>

Jones, R. (1988). *"Heckscher-Ohlin trade theory"* (Vols. 2: 620-626). The Macmillan Press Limited.

Krugman, P. (2009). *Economía Internacional Teoría y Política*. En P. Krugman, *Economía Internacional Teoría y Política* (pág. 768). Mc Graw Hill.

Márquez Molina, J. (Junio de 2013). *Perspectivas de la Alianza del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales*. Recuperado el 27 de Septiembre de 2014, de

Universidad de Chile: <http://www.iei.uchile.cl/postgrado/magister-en-estrategia-internacional-y-politica-comercial/estudios-de-casos/95587/alianza-del-pacifico-y-generacion-de-encadenamientos-productivos>

Ministerio de Comercio, Industria y Comercio. (s.f.). *Acuerdos Comerciales y de inversión*. Recuperado el 1 de Julio de 2014, de Ministerio de Comercio, Industria y Comercio.: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14850>

Moreno, A., & Posada, H. (2007). *Evolución del comercio intraindustrial entre las regiones colombianas y la Comunidad Andina, 1990-2004: un análisis comparativo*. Recuperado el 23 de Octubre de 2013, de Universidad de Antioquia: <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia/article/viewFile/2601/2091>

Moscoso, F. F., & Vásquez, H. E. (2006). *Determinantes del Comercio Intraindustrial en el Grupo de los tres*. Recuperado el 13 de Agosto de 2014, de Universidad Externado de Colombia: http://190.7.110.123/pdf/1_facultadEconomia/Publicaciones/DocumentosDeTrabajo/DeterminantesComercioIntraIndustrialGrupoTres.pdf

Muñoz Cardona, A. M., & Salinas Luna, L. J. (Enero - Junio de 2008). Flujos de Comercio Intraindustrial de las exportaciones representativas entre Valle del Cauca, Ecuador y Venezuela 1980-2006. *Revista de Economía y Administración*, 5(1), 221-240.

Observatorio de Competitividad. (Octubre de 2012). *Producto Interno Bruto Santander 2011*. Recuperado el 20 de Agosto de 2014, de Comité 360 - Cámara de Comercio de Bucaramanga: <http://www.compitem360.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2012/pib2011.pdf>

Observatorio de Competitividad. (Abril de 2013). *Importaciones de Santander año 2012*. Recuperado el 21 de Agosto de 2014, de Comité 360 - Cámara de Comercio de Bucaramanga: <http://www.compitem360.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2013/importaciones2012.pdf>

Observatorio de Competitividad. (2014). *Indicadores Económicos de Santander Diciembre 2013*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Comité 360 - Cámara de Comercio Bucaramanga: <http://www.compitem360.com/temas/documentos%20pdf/indicadores/2013/indic2013.pdf>

Observatorio de Competitividad. (Mayo de 2014). *Indicadores económicos de Santander: Abril 2014*. Recuperado el 20 de Junio de 2014, de Cámara de Comercio de Bucaramanga: <http://www.compitem360.com/getattachment/2afb3050-1eeb-46a9-8008-272fdfaaffec/Indicadores-economicos-de-Santander-Abril-de-2014;:aspx>

- Parra, C. H., & Salazar, N. (2000). *La crisis financiera y la experiencia internacional*. Bogota: Quebecor impreandes.
- Pezaano, L., & Zenere, Y. R. (2012). *Relaciones Ecuador y Colombia*. Recuperado el 13 de Mayo de 2014, de Observatório do Governo Eletrônico do Brasil: http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/8_1.pdf
- Pineda, S., Arévalo, A., Cendales, C., & Cortés, J. (Junio de 2011). *Análisis de las exportaciones no tradicionales de los departamentos de Colombia 2000-2010*. Recuperado el 9 de Septiembre de 2014, de Universidad del Rosario: <http://www.urosario.edu.co/competitividad/documentos/InformeExportacionesNoTradicionalesRegionales-2000.pdf>
- Proexport Colombia. (2012). *Oportunidades en tiempos de diversificación e innovación*. Recuperado el 4 de Agosto de 2014, de Proexport Colombia: http://www.proexport.com.co/seminarios/descargas/serv_can.pdf
- Programa de transformación productiva. (2014). *Visión Textiles, Confecciones y Diseño de Moda*. Recuperado el 1 de Junio de 2014, de Programa de transformación productiva: http://www.ptp.com.co/SistemaModa/Sistema_Moda.aspx
- Ramos Ramos, R. (s.f.). *Modelo de Evaluación de la Competitividad Internacional: Una Aplicación Empírica al Caso de las Islas Canarias*. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de EUMED: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/rrr/1.pdf>
- Roldán, A., Pérez, C., & Garza, M. (2011). *Oportunidades de Comercio Intraindustrial entre las economías de la asociación de naciones del sudeste asiático y el arco del pacífico latinoamericano*. Recuperado el 5 de Septiembre de 2014, de Universidad EAFIT: publicaciones.eafit.edu.co/index.php/map/article/download/2119/2087
- Roldán, A., Castro, A., & Eusse, M. (2013). *Comercio Intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011*. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de CEPAL: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/50628/Comerciointraindustrial.pdf>
- Schwab, K. (2013). *The global competitiveness report 2013-2014*. Recuperado el 29 de Octubre de 2013, de World Economic Forum: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
- Secretaría de Economía Mexicana. (2011). *Reporte de la relación comercial y de inversiones entre México y Colombia*. Recuperado el 12 de Mayo de 2014, de Secretaría de Economía Mexicana: http://www.economia.gob.mx/files/Colombia_Reporte_comercio-inversion.pdf

- Sequeiros, J. C., & Fernández, M. (2003). *Algunas cuestiones metodológicas sobre la medición del comercio intraindustrial*. Recuperado el 15 de Mayo de 2014, de Univerdidade da Coruña : http://gaspar.udc.es/subido/4_comercio_internacional/algunas_cuestiones_metodolgicas.pdf
- Universidad Industrial de Santander. (2008). *Plan de desarrollo departamental 2008-2011*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Universidad Industrial de Santander: <https://www.uis.edu.co/webUIS/es/investigacionExtension/documentos/docInteres/pddSantanderIncluyente.pdf>
- Valderrama Santbáñez, A. L., & Neme Castillo, O. (Enero-Junio de 2011). *Los determinantes del comercio intraindustrial, horizontal y vertical, en las industrias manufactureras de México*. Recuperado el 29 de Octubre de 2013, de Jstor: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/23042091?uid=2&uid=4&sid=21103557554007>
- Viera, H. J. (2007). *Análisis de la política exterior entre Ecuador y Colombia*. Recuperado el 13 de Mayo de 2014, de Asociación de funcionarios y empleados del servicio exterior Ecuatoriano: <http://www.afese.com/img/revistas/revista46/analisisecuadorcol.pdf>