

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que la autora ha 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

Propuesta de lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación de las exportaciones santandereanas en productos y destinos.

Estefani Yorlait Prada Villamizar



Trabajo de grado presentado para optar por el título de Magíster en Administración

Director

Gustavo García Cediell

Magíster en Economía

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Administración

Maestría en Administración

2014

Contenido

Resumen	6
1. Propuesta de lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación de las exportaciones santandereanas en productos y destinos.....	10
1.1. Definición del Problema	10
1.2. Justificación	14
1.3. Objetivos.....	16
1.3.1. Objetivo General.....	16
1.3.2. Objetivos Específicos.....	16
2. Marco Referencial	17
2.1. Fundamento Teórico	17
2.2. Antecedentes	25
2.2.1. Uruguay	25
2.2.2. Costa Rica.....	26
2.2.3. El Salvador	26
2.2.4. Honduras.....	26
2.2.5. Guatemala.....	27
2.2.6. Nicaragua.....	27
2.2.7. Panamá	28
2.2.8. Paraguay	28
2.2.9. Perú.....	28
2.2.10. Ecuador.....	29
2.2.11. Colombia	29
3. Método	30
3.1 Tipo y diseño de la investigación.....	30
3.2 Hipótesis	31
3.3. Metodología	31
3.3.1. Fuentes de información	31

3.3.2. Desarrollo de la investigación	32
4. Resultados	36
4.1. Evolución de la concentración por producto	36
4.2. Participación de los sectores en las exportaciones.....	38
4.3. Evolución de la concentración por destino	47
5. Discusión.....	53
5.1. Lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación exportadora por producto en Santander	53
5.2. Lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación exportadora por destino en Santander.....	58
6. Conclusiones	60
Bibliografía.....	63

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Índice de concentración Herfindahl Hirschmann por producto. Santander. 2000-2012	36
<i>Figura 2.</i> Participación de los sectores en las exportaciones. Santander. 2000-2012	38
<i>Figura 3.</i> Productos que componen la canasta exportadora del Sector Minas y Canteras de Santander y su participación en el total de sus exportaciones	40
<i>Figura 4.</i> Productos que componen la canasta exportadora de la industria manufacturera de Santander y su participación en las exportaciones del sector	42
<i>Figura 5.</i> Variación Productos de Joyería en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.	43
<i>Figura 6.</i> Variación de la Producción de Café en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.	44
<i>Figura 7.</i> Variación Producción de Textiles en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.	45
<i>Figura 8.</i> Variación de la Producción de Calzado en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.	46
<i>Figura 9.</i> Índice de concentración Herfindahl Hirschmann por destino. Santander. 2000-2012	47
<i>Figura 10.</i> Porcentaje de participación de los países destino de exportaciones santandereanas. 2000-2012.....	48
<i>Figura 11.</i> Porcentaje de participación de las exportaciones santandereanas por destino 2000-2012	49

Resumen

El propósito de esta investigación es medir el grado de concentración/diversificación exportadora del departamento por productos y destinos a partir del cálculo del Índice de Herfindahl- Hirschman y en base a ello formular lineamientos de política pública tendientes a promover una mejor inserción de la economía santandereana en el mercado mundial que vaya a favor y no en contra de su crecimiento y desarrollo económico en el mediano y largo plazo. Lo anterior, se justifica por dos razones fundamentales: 1) porque la actual coyuntura nacional y regional intenta impulsar la mayor participación de las regiones en el comercio mundial a fin generar mayores niveles de competitividad; y 2) porque en la actualidad no existe para el departamento ningún estudio que plantee esta problemática y la aborde desde una perspectiva científica. En ese sentido, esta investigación resulta no sólo pertinente sino también útil en la medida que propone brindar desde la academia un trabajo encaminado a llenar esta brecha del conocimiento con un enfoque práctico tanto para el gobierno local como para el sector empresarial, constituyéndose así en respuesta para un departamento que apenas comienza a entender su nueva realidad en el marco de la globalización y el comercio mundial. Las principales conclusiones muestran que se ha presentado una concentración en la canasta exportadora y una diversificación en destinos de exportación.

Palabras Clave: Internacionalización, comercio exterior, concentración exportadora, diversificación exportadora, crecimiento económico, desarrollo económico, competitividad, comercio internacional.

Abstract

The purpose of this research is to measure the degree of concentration / diversification of export products and destinations by department by calculating Herfindahl- Hirschman Index and on this basis formulate public policy guidelines aimed at promoting better integration of Santander economy on the world market to go for, not against their economic growth and development in the medium and long term. This is justified for two reasons: 1) because the current national and regional situation tries to encourage greater participation

of regions in world trade in order to generate higher levels of competitiveness; and 2) because at present there is no study for the department to raise this issue and approached from a scientific perspective. In that sense, this research is not only relevant but also useful to the extent that since the academy aims to provide an effort to fill this gap of knowledge with a practical approach for both local government and the business sector work, thus becoming response for a department that is just beginning to understand the new reality in the context of globalization and world trade. The main findings show that there has been a concentration in the export basket and diversification in terms of export destination countries.

Keywords: Internationalization, foreign trade, export concentration, export diversification, economic growth, economic development, competitiveness, international trade.

Introducción

La importancia del comercio internacional radica en su contribución al crecimiento de la riqueza de los países. La manera en que el comercio internacional incide en la riqueza de las naciones, ha sido uno de los temas más estudiados por la teoría económica.

En el Departamento de Santander, la internacionalización se ha establecido como uno de los pilares de su Plan de Competitividad y sus últimos Planes de Desarrollo. Sin embargo, la alta concentración en productos y destinos ha sido históricamente una de las debilidades del Departamento en materia de internacionalización. Hecho importante si se entiende que para aquellas pequeñas y abiertas como la Colombiana, el crecimiento económico va atado indefectiblemente al comportamiento del sector exportador (Basal et al, 2011).

El propósito de esta investigación es medir el grado de concentración/diversificación exportadora del departamento por productos y destinos y en base a ello formular lineamientos de política pública tendientes a promover una mejor inserción de la economía santandereana en el mercado mundial que vaya a favor y no en contra de su crecimiento y desarrollo económico en el mediano y largo plazo. Lo anterior, se justifica por dos razones fundamentales: 1) porque la actual coyuntura nacional y regional intenta impulsar la mayor participación de las regiones en el comercio mundial a fin generar mayores niveles de competitividad; y 2) porque en la actualidad no existe para el departamento ningún estudio que plantee esta problemática y la aborde desde una perspectiva científica.

En ese sentido, esta investigación resulta no sólo pertinente sino también innovadora en la medida que propone brindar desde la academia un trabajo encaminado a llenar esta brecha del conocimiento con un enfoque práctico tanto para el gobierno local como para el sector empresarial, constituyéndose así en respuesta para un departamento que apenas comienza a entender su nueva realidad en el marco de la globalización y el comercio mundial.

Así las cosas, en el primer capítulo se describen las características y alcances del presente estudio. En el segundo, se exponen las consideraciones teóricas más relevantes respecto a las teorías de concentración/diversificación exportadora y de igual forma, se presentan a modo de antecedentes, investigaciones aplicadas en diferentes países al respecto, esto teniendo en cuenta la naturaleza y alcances metodológicos de este trabajo. En el tercer capítulo, se aborda y describe detalladamente el diseño metodológico para la medición del grado de concentración/diversificación exportadora del departamento de Santander durante el periodo 2000-2012. En el capítulo cuatro, se hace una exposición detallada de los resultados más relevantes de esta aplicación metodológica, y finalmente, en el capítulo cinco, se formulan los lineamientos de política pública considerados como más pertinentes para mejorar la diversificación exportadora de Santander.

1. Propuesta de lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación de las exportaciones santandereanas en productos y destinos.

1.1. Definición del Problema

Desde los aportes de Adam Smith y los clásicos, el comercio exterior ha sido un tema central que explica la riqueza de las naciones; en la actualidad, la forma más común de inserción en el mercado internacional es el denominado Tratado Comercial, el cual es fundamentalmente un acuerdo entre dos o más países, que sujeto al derecho internacional, determina la forma en que han de desarrollarse las relaciones e intercambios comerciales entre las naciones suscritas, generalmente en lo referente a derechos de aduana; control de fronteras; bienes sujetos a preferencias en los intercambios; moneda base de referencia; jurisdicción común y/o aceptada por las partes para la resolución de conflictos; relaciones comerciales con terceros u organismos internacionales no firmantes, etc.

En general, el objetivo que persiguen estos acuerdos es facilitar la libre circulación de bienes y servicios entre los países, buscando a través de este ejercicio, impulsar los niveles de competitividad, el crecimiento económico y el bienestar de las naciones.

En la Economía Globalizada del Siglo XXI, el tratado de libre comercio es de lejos el más suscrito entre naciones, pues “genera incrementos de exportaciones y aumentos de la producción en el corto y mediano plazo y da oportunidades para introducir el análisis de las agendas de desarrollo productivo, incluida la competitividad” (Durán, 2007).

En el ámbito regional, los territorios han intentado de maneras diferentes integrarse con el mundo aprovechando sus potencialidades. En el caso del departamento de Santander, la internacionalización se ha establecido como uno de los pilares de su Plan de

Competitividad y el tema ha sido incluido en sus últimos Planes de Desarrollo. Así por ejemplo, el Plan de Desarrollo Departamental 2012-2015 toca el tema en su Línea Estratégica Santander Competitivo y Global (Gobernación de Santander, 2012) y a nivel local, Bucaramanga plantea la internacionalización como uno de sus pilares en el Eje Programático Empleo formal y productivo de su Plan de Desarrollo (Municipio de Bucaramanga, 2012).

Sin embargo, los resultados no son halagadores. A pesar de que Santander es uno de los departamentos con mejores indicadores económicos a nivel nacional—el PIB fue el cuarto a nivel nacional para 2012 y el PIB per cápita fue el segundo— (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2013) las cifras que reflejan la integración de su tejido empresarial con el resto del mundo son bastante pobres. Así por ejemplo, las exportaciones del Departamento participan en niveles mínimos en las exportaciones totales de Colombia y apenas fueron el 0.9% en el 2010 y el 1,2% tanto en 2011 como en 2012 (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2013).

Otra variable que refleja el bajo nivel de internacionalización es el número de empresas exportadoras. Así, para febrero de 2013 solamente 134 registraron como exportadoras de un total de 59.709 inscritas en las Cámaras de Comercio de Bucaramanga y Barrancabermeja (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2013) lo que indica que solo el 0.22% del tejido empresarial está inserto en el mercado global, señalando que la totalidad de su producción se dirige al mercado interno.

Aunado a lo anterior, la oferta exportadora es poco diversificada. En efecto, más del 68% de las exportaciones del departamento corresponden a petróleo y sus derivados, y el 9,8% a café, productos que constituyen cerca del 80% de su canasta, dejando un poco más del 20% restante a 6 partidas arancelarias: carne; tabaco; autopartes; animales vivos; máquinas y sus partes; plástico y sus manufacturas; y otros (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2013). Lo anterior, muestra de manera contundente que la poca participación de Santander en el mercado mundial está altamente concentrada en 8 productos, en su mayoría del sector primario, lo que refleja una baja evolución de su oferta a lo largo de los

años y de igual forma, un gobierno local y un sector empresarial ajenos a explotar las potencialidades de los tratados comerciales y de las políticas diseñadas para incentivar una mejor inserción del departamento en el comercio internacional, a fin de impulsar por esta vía el crecimiento y desarrollo de la región.

La alta concentración en productos es sólo una de las debilidades del departamento en materia de internacionalización, pues también existe muy poca diversificación de los países destino de dicha oferta exportadora. Así, los principales socios comerciales de Santander han sido tradicionalmente Venezuela, Ecuador, Chile, Estados Unidos, México y Perú, aunque en los últimos años, principalmente a causa del auge de la explotación de hidrocarburos, naciones como Reino Unido, Países Bajos, Turquía, China y Bélgica han entrado a ser importantes compradores de los productos santandereanos.

El grado de concentración/diversificación exportadora del departamento es un factor clave para su crecimiento económico, pues de acuerdo con la teoría, en los países en desarrollo, el crecimiento económico debe ir atado al comportamiento de sus exportaciones (Basal et al, 2011).

De esa forma y de acuerdo con la teoría económica, la especialización en recursos naturales se relaciona de forma negativa con el crecimiento económico, denominada por diversos autores como la “maldición” de los recursos naturales (Sachs & Warner, 1997), que consiste en que las economías en donde éstos son abundantes, tienen históricamente pobres desempeños en cuanto a crecimiento frente a aquellas naciones que no cuentan con esta riqueza natural.

Asimismo, diversas investigaciones sostienen que el esquema de exportaciones concentradas por productos tiene un efecto negativo sobre el crecimiento (Lederman y Maloney, 2002). De esa forma, pese a que los recursos naturales pueden ser positivos para un país, la alta concentración de las exportaciones en ellos tiene efectos negativos al crear una dependencia que no permite utilizar su riqueza para construir nuevas áreas de ventajas competitivas y así promover la diversificación de las exportaciones a través de esfuerzos

gubernamentales por desarrollar e impulsar otros sectores de la economía (Bonaglia & Fukasaku, 2003; Ferranti, 2001).

Al respecto, Hausmann et al (2007) afirman que el crecimiento de los países está directamente vinculado con la canasta de bienes que éstos exportan. En ese sentido, las economías que se especializan en los bienes que comercializan los países desarrollados en el mercado mundial, han demostrado crecer más rápido que aquellos con especialización en recursos naturales. De esa forma el tipo de bienes en los que un país se especializa tiene implicaciones directas en su crecimiento económico en el mediano y largo plazo.

Por todo lo anterior, al medir científicamente el grado de diversificación o concentración de las exportaciones santandereanas, se busca detectar de forma precisa, la presencia de riesgos asociados a la especialización en recursos naturales, como la vulnerabilidad a variaciones en los precios (Dehn, 2002) y la necesidad de una diversificación de la oferta productiva para alcanzar mayores niveles de desarrollo en el largo plazo (Imbs & Wacziarg, 2003), toda vez que no existe en aún un estudio nacional ni regional que haya abordado de manera técnica y científica este tema.

En ese orden de ideas, la pregunta que orienta esta investigación es: Dada la medición científica y técnica del grado de concentración exportadora de Santander, y acorde a la primera etapa del modelo secuencial para la producción de las políticas públicas (Muller, 1998) ¿qué lineamientos de política pública pueden proponerse para incentivar una mayor diversificación por productos y destinos en el departamento de Santander?

Entre las preguntas específicas que se busca responder están:

1. ¿Cómo ha sido la evolución de la diversificación/concentración exportadora por destino de Santander en el periodo 2000-2012?
2. ¿Cómo ha sido la evolución de la diversificación/concentración exportadora por producto de Santander en el periodo 2000-2012?

3. ¿Qué ventajas o riesgos, en términos de crecimiento económico, representa para el Departamento de Santander su actual grado de diversificación/concentración exportadora tanto por producto como por destino?
4. ¿Qué estrategias o lineamientos de política pública se pueden plantear para promover una mayor diversificación exportadora del Departamento de Santander, en virtud de las políticas de promoción al comercio exterior ya existentes y de los acuerdos y tratados comerciales suscritos por el País en el periodo de estudio?

1.2. Justificación

La importancia del comercio internacional radica en su contribución al crecimiento de la riqueza de los países y sus pueblos. Esta concepción ha motivado, a lo largo de los años, el desarrollo de teorías y políticas que apoyan la regulación de los flujos de comercio en función de los diferentes intereses económicos, políticos y sociales de los países. De modo, que los ingresos vía exportaciones y los flujos de dinero hacia el exterior vía importaciones, se han convertido en asunto prioritario a la hora de evaluar el funcionamiento de una economía, privilegiando los equilibrios y superávits, como señales de prosperidad económica que se traducirá en bienestar para los nacionales.

En este marco, indagar por la diversificación de las exportaciones en productos y destinos en el departamento de Santander, establecida científicamente a través de la implementación de una metodología científica validada internacionalmente para su medición y cuantificación. se convierte en un asunto relevante que contribuye de manera importante a explicar de forma precisa la evolución de la economía regional y nacional; de esta forma, el anclaje teórico y la utilización de técnicas de medición, permitirán hacer un ejercicio riguroso que innovará en la interpretación de una realidad que ha sido poco tratada, que no ha contribuido a diagnosticar problemas, y que mucho menos ha planteado nuevos lineamientos a seguir para mejorar el desarrollo productivo exportador de nuestra región, como lo que acá se propone.

Lo anterior es importante, en la medida que se ha demostrado, que para que la dinámica de internacionalización se traduzca en un incremento real de la riqueza, medida en términos del producto interno bruto (PIB), es necesario que el Estado diseñe políticas públicas que acompañen estos procesos de inserción de la economía al comercio internacional, para lo cual es clave contar con lineamientos serios basados en un diagnóstico confiable, acorde al marco secuencial para su producción (Muller, 1998). En ese sentido, la apertura económica de la región, supone el reto de generar mecanismos de aprovechamiento de los acuerdos y políticas vigentes en el país, focalizando los esfuerzos hacia el fortalecimiento y desarrollo de sectores y productos que pueden llegar a ser fuente importante de ventajas competitivas para el departamento, pero que aún no están preparados o abiertos a posicionarse en el mercado internacional.

Así las cosas, el propósito de diagnosticar, analizar y establecer lineamientos de política pública sustantiva y procedimental, para una mayor diversificación exportadora en productos y destinos en Santander, es válido por la actual coyuntura nacional y regional, que propone impulsar una mayor participación de las regiones en el comercio mundial en busca de mayores niveles de crecimiento económico; y también, porque a pesar de esta dinámica, aún hoy el departamento no cuenta con ningún estudio regional que aborde esta problemática desde una perspectiva técnica y científica.

Por todo lo anterior, esta investigación responde de forma puntual a una necesidad de conocimiento técnico y científico del departamento, con un enfoque práctico, al diagnosticar el grado de concentración exportadora de Santander y a la vez formular los lineamientos a tener en cuenta para la construcción de su política pública de comercio exterior, acorde a la primera etapa del modelo secuencial de Charles O. Jones (Muller, 1998) constituyéndose así, en una respuesta científica de la Academia para un departamento que apenas comienza a entender su nueva realidad en el comercio mundial.

1.3.Objetivos

1.3.1. Objetivo General.

Proponer lineamientos de política pública para fomentar la diversificación de las exportaciones santandereanas por productos y destinos.

1.3.2. Objetivos Específicos.

1. Determinar la evolución y el estado actual de la diversificación/concentración exportadora por destino de Santander en el periodo 2000-2012
2. Establecer la evolución y el estado actual de la diversificación/concentración exportadora por producto de Santander en el periodo 2000-2012
3. Analizar los patrones de diversificación/concentración del comercio exterior santandereano entre el año 2000 y 2012, a través de índices de dinamismo comercial, a fin de determinar posibles ventajas y riesgos de esta dinámica exportadora sobre el crecimiento y desarrollo económico de la región.

2. Marco Referencial

2.1. Fundamento Teórico

El debate teórico respecto al grado de conveniencia que representa para una nación especializarse en la exportación de productos primarios, data desde la década de 1950 con las investigaciones de Prebisch (1950) y Singer (1950) quienes advirtieron acerca del deterioro de los términos de intercambio que sufren aquellas naciones cuya canasta exportadora se compone básicamente de recursos naturales; al argumentar que dicha especialización productiva redundará con el tiempo, en que cada unidad de éstos va a comprar menores cantidades de bienes industriales. Lo anterior, profundiza la condición de subdesarrollo de estas economías, en tanto que la riqueza de los países desarrollados, medida en términos de su PIB per cápita, se incrementa constantemente (Prebisch, 1950).

Dicha situación, tiende a agravarse cuando los precios internacionales de los recursos naturales caen, especialmente en épocas de crisis, pues aquellas economías, generalmente se sumen en profundas recesiones con grandes y lesivas consecuencias para su crecimiento futuro. Condición que se agrava a causa de la alta dependencia por los recursos provenientes de la exportación de este tipo de bienes (Prebisch, 1950).

De lo anterior, se deriva la Teoría de la Dependencia, la cual afirma que, producto de la especialización de las exportaciones en recursos naturales, las economías, especialmente las subdesarrolladas, focalizan su aparato productivo en mejorar su obtención y comercialización, dejando de lado el desarrollo de otros sectores económicos como el industrial o el tecnológico, lo que acarrea consigo una fuerte dependencia tanto de los bienes que exportan y sus precios de mercado, como de los países con quienes comercian, que generalmente son naciones con altos niveles de desarrollo industrial y tecnológico; condiciones que no sólo les otorga poder de mercado, sino también económico y político, con lo que las naciones subdesarrolladas vienen a constituirse en dependientes de las decisiones que toman estos países en todos los sentidos, limitando por esta vía su

marco de acción y por ende, sus niveles de bienestar y desarrollo en el mediano y largo plazo (Prebisch, 1950).

Estos planteamientos se condensan de una corriente teórica que se conoce como Pesimismo Exportador, la cual señala que para especializar las exportaciones de un país en bienes primarios, los recursos provenientes de su comercialización, deben invertirse en la producción a gran escala y la adquisición de tecnologías para su extracción y tratamiento, que sólo producen los países desarrollados, los cuales, en primera instancia, son compradores de sus recursos naturales, pero que en un segundo momento del tiempo, se convierten en únicos proveedores que se quedan con gran parte de la riqueza de estas naciones, por lo que la actividad exportadora presenta un cuello de botella en términos financieros que impide utilizar los dineros de bonanzas y altos precios para el desarrollo de nuevas ventajas competitivas en otros sectores e incursionar así en otros mercados, limitando con ello su capacidad de romper el ciclo del subdesarrollo.

En la misma línea, los trabajos de Krugman (1987) y Grossman & Helpman (1991) muestran que un país que permite que su aparato productivo se concentre en exportaciones de recursos naturales, con el tiempo, queda condicionado a seguir produciendo los mismos bienes y a tener menores tasas de crecimiento, debido a que se obvia la innovación tecnológica que se da principalmente en el sector industrial.

Sachs & Warner (1995) y Larraín (1999) llaman a este fenómeno “La maldición de los recursos naturales”, al evidenciar empíricamente que para los países subdesarrollados, la abundancia en estos recursos se convierte con el tiempo en un obstáculo para su crecimiento económico. De hecho, sus investigaciones aplicadas a 80 países en desarrollo, encontraron una relación inversa entre el índice de concentración de las exportaciones en recursos naturales y las tasas de crecimiento, medida en términos de su PIB; advirtiendo que cuando este tipo de naciones mantienen su oferta exportable basada en bienes primarios, enfrentan indefectiblemente una importante disminución de su crecimiento económico (Sachs & Warner, 1995; Larraín et al, 1999).

En suma, las conclusiones más contundentes acerca de la “maldición de los recursos naturales” son, en primer lugar, que la especialización en estos recursos afecta negativamente el crecimiento económico en el largo plazo. Y también, que la concentración en este tipo de canasta exportadora no genera ningún vínculo fuerte con la innovación tecnológica, en términos de la inversión en investigación y desarrollo de las mismas, siendo esto nefasto para el desarrollo económico (Meller, 2002).

Los trabajos más recientes en este tema, analizan lo que se conoce como el “Síndrome Holandés” o la “Enfermedad Holandesa”; fenómeno que se da cuando un boom de exportaciones de recursos naturales o commodities, genera para un país un gran flujo de divisas que aprecia su tasa de cambio, dejando en una situación de vulnerabilidad a los demás sectores exportadores. Así, la pérdida de competitividad de dichos sectores, irradia un efecto negativo a toda la economía, debilitándola y deprimiendo sus tasas de crecimiento (Sachs & Warner 1995; Torvik, 2001).

En efecto, la teoría del “Síndrome Holandés”, argumenta que las economías no deben fundamentar su crecimiento exportador en base a los recursos naturales pues, la existencia de grandes rentas en este sector, acarrea consigo un comportamiento rentista de los productores que frena una mayor inversión en otras actividades que resultan más rentables para las economías en términos de crecimiento. Asimismo, esas grandes rentas propician un ambiente que facilita acciones corruptas en el Gobierno para privilegiar el acceso de los recursos naturales a ciertas empresas, incluso extranjeras. De otra parte, la alta volatilidad de los precios internacionales de estos recursos trae consigo grandes desequilibrios macroeconómicos que afectan directamente los niveles de crecimiento económico de los países exportadores (World Bank, 2002; Maloney, 2002).

En el marco de este debate, un aspecto importante que señala la literatura es que el grado de afectación negativa o positiva que puede experimentar una economía que se especializa en la exportación de recursos naturales, está directamente asociado a la calidad de sus instituciones. En efecto, los trabajos más recientes señalan que es la calidad de éstas

las que determinan el uso final de los recursos derivados de este tipo de actividad exportadora (Acemoglu et al, 2003; Hausman et al, 2006).

De acuerdo con Robinson et al (2006) quienes desarrollaron un modelo para medir la incidencia de las instituciones políticas en el grado en que se desarrolla la maldición de los recursos naturales en los países, las naciones con mayores índices de ineficiencia, burocracia y corrupción, presentan una mayor tendencia a administrar de forma incorrecta tanto la explotación como los recursos provenientes de la comercialización de los bienes primarios, por lo que un auge exportador en este sector redunda en una pérdida de competitividad de toda la economía en el mediano y largo plazo.

En la misma línea, Mehlum et al (2006), desarrollan un modelo económico en dos etapas en el que estiman el impacto de la especialización en recursos naturales sobre el crecimiento económico. Así, en la primera fase del estudio, los autores confirman que efectivamente la concentración de la canasta exportable en bienes primarios, afecta negativamente el crecimiento económico, medido en términos del PIB. Sin embargo, en la segunda etapa, los autores encuentran que la calidad de las instituciones en interacción con la especialización en bienes primarios, tiene una relación directamente proporcional. Es decir, que ante una baja calidad institucional, la especialización en recursos naturales resulta en una verdadera maldición para las economías. Y por el contrario, una alta calidad de las instituciones hace de la abundancia de recursos naturales en los países, una verdadera bendición económica.

Si bien no existe aún una conclusión contundente, el debate continúa vigente, principalmente a causa de la coyuntura económica de la primera década del siglo XXI en la que los precios de las materias primas han experimentado importantes tendencias alcistas en el mercado internacional, en tanto que los productos industrializados han sufrido una situación contraria. Pese a ello, la concentración de las exportaciones en bienes primarios aún preocupa y la diversificación de mercados con un componente de valor agregado hace parte de las agendas políticas de los Gobiernos y de los temas de investigación de la academia. De hecho, los actuales proyectos de apoyo a las exportaciones en países como

Nueva Zelanda, Australia, Chile, Brasil y Colombia, incluyen una línea específica para la diversificación de la oferta exportable (Di Paula et al, 2009).

Así las cosas, tema de la diversificación exportadora, tanto en productos como en destinos, es importante en la medida que estas características del crecimiento exportador son relevantes para el desarrollo de las economías, especialmente para aquellas pequeñas y abiertas al mercado mundial, en donde el crecimiento económico debe ir atado al comportamiento del sector exportador (Basal et al, 2011). De esa forma, al utilizar su riqueza para construir nuevas ventajas competitivas y promover la diversificación de las exportaciones, a través de esfuerzos gubernamentales por desarrollar e impulsar otros sectores de la economía, los países con alta dotación en recursos naturales, pueden valerse de su abundancia para desarrollar nuevas líneas que impulsen su crecimiento económico. (Bonaglia & Fukasaku, 2003; Ferranti, 2001).

Ahora bien, desde el punto de vista técnico, para calcular el grado de concentración de la canasta exportadora de los países, el Índice de Herfindahl Hirschmann (IHH) ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración/diversificación de los mercados. Esta medida funciona ponderando el peso de cada producto y país en el total de su comercio, teniendo la particularidad de que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Así, se constituye en el principal referente técnico y científico para la medición de este fenómeno en las economías del mundo.

En base a éste y otros indicadores, autores como Herzer y Nowak-Lehmann (2006) establecen un vínculo directo y positivo entre la diversificación de la canasta exportadora y el crecimiento económico, a través de lo que denominan externalidades de aprendizaje. Así, de acuerdo con los resultados de su investigación, posicionar más sectores de la economía en el sector externo es mucho más importante para el crecimiento que intensificar las exportaciones de uno sólo.

En concordancia con esta tesis, Hausmann & Rodrik (2003) sostienen que en los países subdesarrollados, el crecimiento está vinculado a la capacidad del sector empresarial

para identificar la estructura de costos de una nueva actividad. En este sentido, estos países no diversifican su oferta exportadora, a causa de externalidades de información que impiden que los empresarios incursionen en nuevas actividades, en especial por el alto riesgo individual que deben asumir los pioneros. Sin embargo, con el apoyo suficiente del Gobierno, los empresarios pueden ser impulsados y coordinados para lanzarse a una nueva actividad productiva fácilmente imitable, de la cual puedan entender rápidamente su estructura de costos. De esa forma, el mismo mercado arrastra a los imitadores y con ello, los beneficios de la diversificación se irradian a toda la economía. Así, cuanto más crezca el número de empresarios incentivados a incursionar en una nueva actividad exportadora, más cerca está la economía de su frontera de productividad y por ende de lograr mayores tasas de crecimiento.

Siguiendo esta misma línea del debate, Hausmann et al (2007) vinculan el crecimiento de los países con el tipo de bienes que éstos exportan. De acuerdo con sus investigaciones, aquellas naciones que concentran parte importante de su oferta en los bienes que exportan los países desarrollados, tienen mejores y mayores tasas de crecimiento económico frente a las que se concentran en bienes primarios. Por lo anterior, concluyen que el tipo de bienes que conforman la canasta exportadora de una economía sí tiene incidencia en su crecimiento económico en el largo plazo.

Es así como la abundancia de recursos naturales no es condición suficiente para alcanzar altos niveles de crecimiento en las naciones. Por ello las recomendaciones de las investigaciones aplicadas alrededor del fenómeno de concentración exportadora en bienes primarios, advierten como la estrategia más urgente e importante el diversificar significativamente la canasta exportadora, a fin de dar paso al desarrollo y fortalecimiento de otros sectores estratégicos en el camino del desarrollo económico de las naciones tales como la industria; las tecnologías blandas y duras; y de igual forma las tecnologías de la información y la comunicación (TIC); que permitan la creación de nuevas ventajas competitivas que impulsen los procesos de crecimiento y desarrollo económico de los países (Sachs & Warner, 1995; Larraín et. al.,1999).

Lo anterior, se hace posible cuando el Estado asume este reto a través de la construcción de una política pública diseñada específicamente para alcanzar tales objetivos, brindando así guía y respaldo al sector privado y sus empresas, quienes en últimas son los actores principales de la economía internacional.

Puntualmente, una política pública es “un proceso integrador de decisiones, acciones, interacciones e instrumentos, adelantado por autoridades públicas [...] encaminado a solucionar o prevenir una situación definida como problemática” (Velásquez, 2009) y su producción sigue un marco secuencial o ciclo de construcción, esquema proveniente del modelo estadounidense de políticas públicas, ampliamente difundido por Charles O. Jones, quien estructuro el marco secuencial más utilizado a nivel mundial, el cual se compone de cinco etapas (Muller, 1998):

1. **Identificación del Problema:** Fase en la que se dan los procesos de percepción del problema, su definición, la identificación de sus niveles de agregación, organización y estructuras, y que finaliza con la representación de los intereses y la definición de líneas generales de acción gubernamental para abordarlo, que orientarán la agenda pública. (Muller, 1998)
2. **El desarrollo del Programa:** Fase en la que se aborda el problema puntualmente y se determinan los métodos (procesos, planes, programas, estrategias) para dar una solución legítima al mismo, entendiendo por esto último, la “adquisición de una aprobación política” para llevarla a cabo. (Muller, 1998)
3. **La Puesta en Marcha del Programa:** Etapa de “aplicación de las decisiones” (Muller, 1998) en la que se organizan los medios para poner la solución en marcha y se interpretan y aplican las directrices gubernamentales. (Muller, 1998)
4. **La Evaluación del Programa:** Fase en la que se evalúan los resultados del programa implementado, a través de la medición de unos criterios o indicadores de gestión, la medición y análisis de datos y la formulación de recomendaciones. (Muller, 1998)
5. **La Terminación del Programa:** Etapa en la que se da fin al programa al verificar la solución del problema. (Muller, 1998)

Si bien es cierto, es posible que en la construcción de las políticas públicas el marco secuencial varíe en la ejecución de sus etapas o no sea implementado con la rigurosidad estructurada por Jones, también lo es que la razón de su popularidad es que brinda una forma práctica y ordenada de abarcar coherentemente una acción política que una vez incluida en la agenda política, busca dar solución a una problemática puntual, en busca de un beneficio extensible a toda la sociedad (Muller, 1998).

En cuanto a su naturaleza, las políticas públicas pueden clasificarse en tres tipos:

1. **Políticas sustantivas y procedimentales:** Las políticas sustantivas soportan acciones puntuales del gobierno que afectan directamente a la población respecto a un aspecto específico, brindándoles, dependiendo del caso, ventajas o desventajas respecto a este. Entre ellas se cuentan la pavimentación de vías, las medidas de restricción a la circulación de vehículos, entre otras. Por su parte, las políticas procedimentales tienen que ver con la organización interna para el funcionamiento de las administraciones públicas y establecen las directrices respecto al deber ser de cada dependencia, entidad, función, actividad, etc. (Delgado, 2009)
2. **Políticas distributivas, regulatorias, autorregulatorias y redistributivas:** Las políticas distributivas se diseñan para proporcionar bienes o servicios a determinado segmento de la población. Las regulatorias por su parte, establecen límites y ponen restricciones respecto a un asunto en particular. Las autorregulatorias aunque comparten la misma naturaleza que las anteriores, se diferencian en que son aceptadas y apoyadas por el grupo poblacional al que va dirigido pues sus miembros las consideran de alguna forma necesarias para su protección o sus intereses, como por ejemplo las que regulan el funcionamiento de centros de salud o establecimientos donde se manipule alimentos. Finalmente, las redistributivas tienen como fin mejorar la asignación de la riqueza en las sociedades, buscando otorgar beneficios a amplios grupos o clases sociales. (Delgado, 2009)

- 3. Políticas materiales y simbólicas:** Las políticas materiales proporcionan ventajas o desventajas tangibles para sus beneficiarios como becas, incentivos económicos y subsidios, entre otras. De otra parte, las políticas simbólicas, asignan ventajas y desventajas no tangibles para las personas como por ejemplo sensibilización sobre algún tipo de problema social o ambiental, etc. (Delgado, 2009)

En ese orden de ideas, las políticas públicas de fomento a la diversificación exportadora de una determinada región se circunscriben en el marco de las políticas sustantivas y procedimentales, al ser diseñadas para proporcionar acciones de gobierno y directrices institucionales concretas que buscan apoyar y mejorar la incursión de las empresas exportadoras en el mercado mundial, hecho que redunda en beneficios tangibles para la economía y el bienestar social. (Delgado, 2009)

2.2. Antecedentes

A continuación se describirán algunos resultados de análisis diversificación/concentración exportadora en producto y destino realizados en el territorio Americano. El análisis de concentración en producto puede haberse obtenido ya sea mediante la contabilización del número de productos que conforman una cesta por hasta un 80% del total de la factura de exportaciones del país o listando los cinco primeros productos y determinando cuál es el peso relativo de los mismos en el total de la canasta exportadora del país. A su vez, la concentración por destino fue hallada midiendo el número de socios que representen un valor seleccionado como umbral. (Dirán Lima & Alvarez, 2011, págs. 72-74)

2.2.1. Uruguay

Los productos uruguayos que se exportan son, en su mayoría, de gran componente agropecuario y están concentrados en pocos destinos, principalmente mercados emergentes. Estos productos presentan gran dinamismo, dados los precios internacionales, por lo que su

desempeño está sujeto a la volatilidad de estos mercados. (Vázquez, Plottier, & Zuasnabar, 2011, pág. 9)

2.2.2. Costa Rica

Costa Rica ha experimentado una rápida expansión del sector exportador, acompañada por una mayor diversificación de productos, particularmente a partir del año 2000. Las frutas y legumbres representan una parte importante de la estructura exportadora; mientras que el café ha quedado relegado. A su vez, se destacan la electrónica (microchips), los instrumentos profesionales, científicos y de control, y la maquinaria no eléctrica, dentro de las manufacturas. (CEPAL, 2009, págs. 14-17)

2.2.3. El Salvador

Las exportaciones salvadoreñas presentan un indicador de concentración de producto bastante bajo, lo que se traduce en exportaciones más diversificadas; no obstante, ello se debe en buena parte a la caída en las ventas de algunos de los productos tradicionales exportados como el café y el azúcar, que ha sido compensada por el avance de productos no tradicionales. Por otra parte, la estructura de destinos de las exportaciones de El Salvador ha permanecido largo tiempo sin grandes cambios, dependiendo en mayor medida del Mercado Común Centroamericano (CEPAL, 2009, págs. 38-41)

2.2.4. Honduras

Honduras ha aumentado sus exportaciones en los últimos años, la venta internacional de mercancías y servicios representan más del 50% del PIB hondureño. Productos como el café y las manufacturas han tenido buena acogida en los mercados internacionales, mientras que las frutas y verduras han perdido rápidamente su participación. Así bien, el índice de concentración de las exportaciones apunta hacia una estructura cada vez más diversificada. En cuanto a los destinos, el Mercado Común Centroamericano ha ganado importancia en la estructura de las exportaciones hondureñas a partir de 1995. No obstante, Estados Unidos

se ha consolidado como el principal destino de las exportaciones hondureñas con casi el 50%. (CEPAL, 2009, págs. 58-64)

2.2.5. Guatemala

Guatemala ha sido tradicionalmente fuerte en productos de su sector agropecuario como el café y las frutas y legumbres. Sin embargo, la pérdida de participación de algunos productos tradicionales ha generado el descenso del índice de concentración de las exportaciones guatemaltecas. A principios de los noventa comenzaban ya a aparecer las manufacturas ligeras, destacadamente de textiles y prendas de vestir; contando ahora con una estructura de exportación diversificada, con presencia equilibrada de productos primarios, bienes intermedios y manufacturas. (CEPAL, 2009, págs. 84-87)

Ahora bien, el índice de concentración HHI aplicado a las exportaciones guatemaltecas por destinos no muestra una tendencia definida entre 1990 y 2006; sin embargo, el mercado que más ha crecido en los últimos quince años para las exportaciones guatemaltecas es el centroamericano, principalmente en insumos intermedios para la pequeña y mediana industria de Centroamérica. (CEPAL, 2009, pág. 87)

2.2.6. Nicaragua

Tradicionalmente Nicaragua ha sido fuerte en sus exportaciones de café, carne de bovino, fruta, azúcar y miel. El principal mercado de exportación es el de Estados Unidos, gracias a la compra de prendas de vestir y productos electrónicos. Excluyendo la maquila, el mercado centroamericano es equivalente en tamaño al de Estados Unidos, y Europa está creciendo en participación con productos como el café y los productos pesqueros. Una vez restablecidos los flujos normales de comercio, las exportaciones de Nicaragua no muestran una tendencia clara hacia la concentración o dispersión por destino. (CEPAL, 2009, págs. 104-107)

2.2.7. Panamá

La economía Panameña gira en gran medida en torno a sus relaciones comerciales, principalmente en el sector de servicios. Entre los servicios de exportación de Panamá, los más dinámicos e importantes son los relacionados con la transportación y tránsito de mercancías, presentando un índice de concentración alto. En la última década, la estructura por destinos de las exportaciones panameñas ha sufrido pocas modificaciones con tendencia a baja concentración; no obstante, prevalece un predominio claro de Estados Unidos. (CEPAL, 2009, págs. 129-134)

2.2.8. Paraguay

Paraguay exporta el equivalente al 60% de su PIB. Aunque el territorio es un importante exportador de productos primarios como la carne de vacuno, la soya y el aceite de soya, los cuales están sujetos a una demanda variable en los mercados internacionales, el país ha avanzado en la diversificación de su estructura de exportaciones. En cuanto a los destinos, Paraguay logró la recuperación del mercado del caribe para reexportación y la aparición de Rusia como importante consumidor de la carne paraguaya. (CEPAL, 2009, págs. 148-153)

2.2.9. Perú

La evolución de las exportaciones peruanas ha tenido gran dinamismo, tanto en productos tradicionales de la minería (cobre y otros metales incluyendo el oro) como en productos agrícolas y manufacturas. En algunos casos, además de un mayor volumen, el fortalecimiento de los ingresos en divisas se ha fortalecido por una evolución favorable de los precios de algunos productos. Asimismo ha influido la apertura de nuevos mercados para las exportaciones peruanas, como es el caso destacado de la República Popular de China. (CEPAL, 2009, pág. 168)

2.2.10. Ecuador

El petróleo es el producto predominante dentro de las exportaciones de Ecuador, determinando entonces un valor alto de concentración de producto; sin embargo, las manufacturas y algunos productos agrícolas como las flores se han venido abriendo paso, junto con otros productos tradicionales como el pescado y el banano. Las exportaciones de mercancías a Estados Unidos y a la Comunidad Andina han ganado participación frente al resto del mundo. Las exportaciones a los países del MERCOSUR son aún poco significativas. (CEPAL, 2009, págs. 190-196)

2.2.11. Colombia

Colombia muestra mayor diversificación de las exportaciones por destino. Desde 2007, cuando el mercado venezolano redujo sus compras, bajando su participación en las exportaciones no mineras debido a restricciones diplomáticas y escasez de divisas, el país ha expandido sus ventas a Perú, Brasil y Chile. Esta situación con Venezuela generó también la concentración de productos de exportación, pues favoreció en el sector minero (productos como oro y esmeraldas) y redujo la participación de la industria. (BBVA, 2012, pág. 1)

3. Método

3.1 Tipo y diseño de la investigación

Esta investigación es de tipo explicativo, pues su propósito fue medir y evaluar, desde el punto de vista científico, las dimensiones y componentes del grado de diversificación/concentración de las exportaciones de Santander por producto y destino, (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1997) como base para la formulación de lineamientos de política pública enfocados al mejoramiento de la dinámica exportadora en el departamento. De igual forma, el estudio contempló algunos elementos descriptivos al especificar las características del fenómeno en Santander, buscando revisar las causas que llevaron a que se presentara la dinámica descrita.

La investigación realizada consideró los siguientes aspectos:

Teniendo presente que el marco de referencia teórico aporta a la definición del “qué” y que la metodología apoya y organiza el “cómo”, y que a su vez está última es la coherencia misma de los métodos y procedimientos a utilizar, el enfoque metodológico usado fue el cualitativo en mayor medida, apoyado de ciertos aspectos cuantitativos que reforzaron y dieron solidez a los análisis realizados. Con esto, la investigación se centró en la explicación y predicción de una realidad considerada en sus aspectos más universales y vista desde una perspectiva externa (objetiva).

La investigación acudió a fuentes secundarias de información, en la medida que existe una literatura amplia sobre el tema a tratar, que se encuentra consignada en libros, revistas, documentos, artículos, entre otros. De allí que se acudió a publicaciones de la CEPAL, el DANE, la Cámara de Comercio de Bucaramanga, entre otras entidades especializadas en el tema.

Los datos que se recogieron se presentaron en forma de palabras que provienen de los documentos, observaciones o transcripciones publicados por las fuentes propuestas anteriormente y que serán abordados con la revisión documental como técnica.

El análisis de estos datos se hizo a la luz de las diferentes contribuciones teóricas que se abordaron en el enfoque teórico y del cálculo del Índice de Herfindahl Hirschmann o HH, como una herramienta fundamental que permitió obtener información de primera mano sobre el grado de concentración/diversificación exportadora del departamento.

3.2 Hipótesis

A partir del propósito investigativo, se postuló la siguiente hipótesis:

El patrón de concentración exportadora de Santander tanto en producto como en destino muestra una tendencia decreciente en el tiempo, reflejando una mejor inserción del sector empresarial del Departamento en la economía mundial que tiende a desarrollar nuevas fuentes de ventajas competitivas en otros sectores y productos.

3.3. Metodología

3.3.1. Fuentes de información

Esta investigación se fundamentó principalmente en información secundaria. Entre las principales fuentes están:

1. Base de Datos del DANE de las exportaciones por producto del departamento de Santander para el periodo 2000-2012.
2. Base de Datos del DANE de las exportaciones por destino del departamento de Santander para el periodo 2000-2012.
3. Estudios, informes, artículos científicos, planes de desarrollo, estudios de prospectiva del departamento, diagnósticos de competitividad, tesis de maestría y doctorado realizados por diferentes Universidades, artículos y documentos de investigación de Organismos Internacionales, Investigadores y Grupos de Investigación reconocidos en el tema.

3.3.2. Desarrollo de la investigación

El desarrollo de este trabajo investigativo tuvo como eje central el cálculo y posterior análisis del índice de concentración/diversificación exportadora por producto y por destino para el departamento de Santander durante el periodo 2000-2012, el cual se realizó en las siguientes etapas acorde a los objetivos propuestos:

3.3.2.1. Etapa 1. Fundamentación teórica y estructuración de la metodología base para el cálculo del índice de concentración/diversificación exportadora por producto y por destino.

De acuerdo a la teoría económica del comercio internacional, para medir el grado de concentración/diversificación de una canasta exportadora, bien sea en términos de productos o destinos, es preciso calcular el Índice de Herfindahl Hirschmann o HH, denominado así en honor a sus desarrolladores, y utilizado en economía industrial para medir el grado de concentración de los mercados.

Dicho indicador, mide el grado de concentración exportadora al ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio. Su cálculo se realiza de la siguiente forma:

$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^n P_i^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

Donde:

$P_i = \frac{X_{ij}}{XT_i}$, indica la participación de mercado del país j en las exportaciones del país i en el total de sus exportaciones al mundo (XT_i). De esta forma, “se pondera el peso de cada producto y país en el total de su comercio de modo que si el valor exportado es

reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Esto se controla al tomar el cuadrado de las participaciones de cada país” (Durán & Álvarez, 2008).

La suma de los cuadrados de todas las participaciones se conoce como Índice de Herfindahl. “Al corregir por el número de observaciones, se adopta la metodología Herfindahl-Hirschmann, que permite comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos al presentar los resultados en forma normalizada” (Durán & Álvarez, 2008).

En lo referente al análisis, un índice HH superior a 18% (0,18) muestra un mercado concentrado. Entre el 10% y 18%, moderadamente concentrado. Mientras que uno que se encuentre entre el 0% y el 10%, refleja un mercado diversificado (Durán & Álvarez, 2008).

Al ser la metodología más reconocida y de mayor uso para medir las variables de las que se ocupa este estudio, y teniendo como valor agregado, el hecho de que ha sido ampliamente aplicada por estudios empíricos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se adoptó la metodología Herfindahl-Hirschmann, para medir el grado de concentración/diversificación exportadora del Departamento de Santander, tanto por productos como por destinos, para el periodo 2000-2012.

3.3.2.2. Etapa 2. Recolección y Tratamiento de la información

En concordancia con la metodología adoptada, se adquirió en el DANE la siguiente información, necesaria para el cálculo del índice HH para cada uno de los años de estudio:

1. Base de Datos de las exportaciones por producto del departamento de Santander para el periodo 2000-2012.
2. Base de Datos de las exportaciones por destino del departamento de Santander para el periodo 2000-2012.

Para el tratamiento de estos datos estadísticos, en primer lugar, se filtró la información por Código de Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Revisión 2, para cada uno de los años. Posteriormente, para la medición del índice HH por producto, se procedió a organizar la base de datos de forma ascendente, totalizando las exportaciones por código CIIU; y, para el cálculo por destino, se construyó año a año, una tabla dinámica que totalizara las exportaciones del Departamento por país comprador.

3.3.2.3. Etapa 4. Aplicación metodológica y construcción del índice

Una vez organizada la información, se procedió a calcular:

3.3.2.3.1. Índice Herfindahl-Hirschmann por producto

Para el cálculo del Índice Herfindahl-Hirschmann por producto, la variable por la que se filtró en primera instancia la base de datos fue Código CIIU, revisión 2 adaptada para Colombia por la DIAN, categoría individual a cuatro dígitos, abarcando las 17 secciones de su estructura general y las actividades específicas de cada división. Lo anterior, tuvo por objetivo, medir con la mayor precisión posible el comportamiento de las exportaciones por producto del Departamento para cada año. Una vez filtrada la base de datos, se procedió a organizarla de forma ascendente y a totalizar las exportaciones de cada actividad registrada, respetando la clasificación CIIU.

Totalizadas las exportaciones por código CIIU, se aplicó la metodología HH para cada año, así:

$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^n P_i^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

Donde:

$P_i = \frac{x_{ij}}{XT_i}$, representa la participación de mercado de cada actividad exportadora registrada de acuerdo a la división CIIU, en el total de las exportaciones del Departamento para cada año. Elevadas al cuadrado para mantener la proporción y normalizadas para

efectos de análisis y comparación, teniendo en cuenta que n representa el número total de actividades exportadoras por año.

De esa forma se calculó el Índice Herfindahl-Hirschmann para cada uno de los años que abarcaron el periodo de estudio.

3.3.2.3.2. Índice Herfindahl-Hirschmann por producto

Para realizar la medición del Índice HH por destino, se construyó para cada año de estudio, una tabla dinámica que totalizara las exportaciones del Departamento por país comprador. Siendo éste el filtro mediante el cual se organizó la base de datos a fin de poder aplicar la metodología HH,

$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^n P_i^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

Donde:

$P_i = \frac{x_{ij}}{XT_i}$, representa la participación de mercado de cada país destino exportador de Santander, en el total de las exportaciones del Departamento para cada año. Elevadas al cuadrado para mantener la proporción y normalizadas para efectos de análisis y comparación, teniendo en cuenta que en este caso, n , representa el número total de países destino de exportación por año.

De esa forma se calculó el Índice Herfindahl-Hirschmann para cada uno de los años que abarcaron el periodo de estudio.

4. Resultados

A continuación se analizarán los resultados obtenidos de la aplicación de la metodología Herfindahl Hirschmann, para la medición del grado de concentración/diversificación exportadora por producto y destino del departamento de Santander durante el periodo 2000-2012.

4.1. Evolución de la concentración por producto

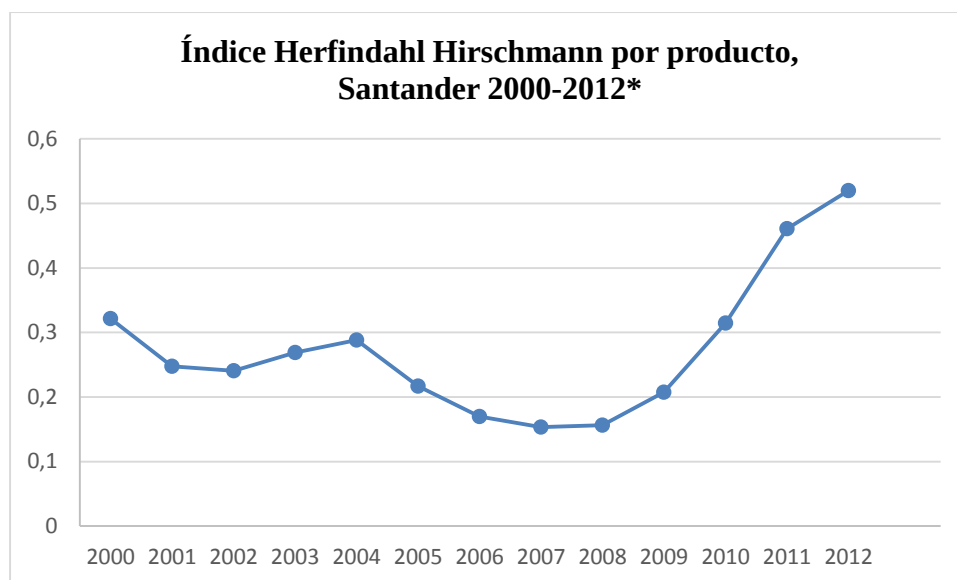


Figura 1. Índice de concentración Herfindahl Hirschmann por producto. Santander. 2000-2012

*Nota. Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Al calcular el índice HH (o IHH) por producto para Santander, se encuentra una tendencia creciente del grado de concentración que pasa de 0,32 en el año 2000 a 0,51 en 2012, tal como lo muestra la Figura 1. Lo anterior, deja ver claramente que el departamento

ha concentrado considerablemente su canasta exportadora a lo largo de los 13 años que componen el periodo de estudio¹.

Dicha concentración, se dio de 2000-2005 en tres sectores: Agricultura, caza, silvicultura y pesca, Explotación de Minas y Canteras e Industria Manufacturera. Sin embargo, tal como se aprecia en la Figura 2, a partir del 2006, contrario a lo que se esperaría de una economía en crecimiento, el sector primario desaparece de la dinámica exportadora del departamento, sin que ningún otro surja como muestra del mayor desarrollo de la economía de la región. Así, desde 2006, se observa que la tendencia a la concentración de las exportaciones se profundiza aún más, al concentrarse éstas en sólo dos sectores: Explotación de Minas y Canteras e Industria Manufacturera, comportamiento que se mantuvo así hasta 2012.

Pese a lo anterior, durante el periodo 2000-2005, el sector de Agricultura, caza, silvicultura y pesca, que aún participaba en las exportaciones del departamento, creció en promedio a una tasa anual del 5,07%, pasando de exportar USD\$17.101.571,00 en 2000, a USD\$ 23.020.062,04 en 2005, año después del cual sus ventas en el mercado internacional son prácticamente nulas.

Contrario a este comportamiento, el crecimiento promedio anual de las exportaciones de Minas y Canteras, fue del 61,71%, durante todo el periodo de estudio, pasando de registrar ventas al extranjero por valor de USD\$ 34.800,00 en el 2000 a USD\$ 18.001.978,16 en 2012.

La Industria Manufacturera, también registró una tasa de crecimiento promedio anual positiva del 16,92%, pasando de exportar USD\$ 91.132.458,00 en el 2000, a USD\$ 695.724.469,02 al final del periodo de estudio.

¹ De acuerdo a la teoría económica, un índice HH superior a 0,18 evidencia un mercado con ésta característica. (Durán & Álvarez, 2008)

4.2.Participación de los sectores en las exportaciones



Figura 2. Participación de los sectores en las exportaciones. Santander. 2000-2012

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Según la Figura 2, los sectores con mayor participación en las exportaciones de Santander son: en primer lugar y muy por encima de los demás, Industria Manufacturera; en segundo lugar, Explotación de minas y canteras, que ha mostrado una continuidad y un mayor crecimiento después del año 2005; en tercer lugar apareció hasta el año 2005 el sector primario representado por Agricultura, caza, silvicultura y pesca, que como ya se dijo prácticamente desapareció del panorama exportador; y en último lugar, el sector de Servicios comunales, sociales y personales que presenta dos periodos relevantes, uno del 2004 al 2006 donde significó un aporte al PIB regional, y un renacimiento durante el 2010 y 2011.

Los productos que componen la canasta exportadora más relevante, para el sector minas y canteras son básicamente los siguientes cinco:

1. Extracción de petróleo crudo y gas natural
2. Extracción de minerales de uranio y torio
3. Extracción de arenas y gravas silíceas
4. Extracción de minerales para la fabricación de abonos y productos químicos
5. Extracción de otros minerales no metálicos

Por su parte, para el sector de la Industria Manufacturera, se encuentran los siguientes 23 productos:

1. Carnes
2. Alimentos/bebidas
3. Café
4. Textiles
5. Calzado
6. Marroquinería
7. Tabaco
8. Artículos de Madera
9. Artículos de papel y cartón
10. Productos de la refinación del Petróleo
11. Derivados del Petróleo
12. Caucho
13. Vidrio
14. Hormigón, Cemento y Yeso
15. Hierro y Acero
16. Metal
17. Equipo Eléctrico, Médico y Quirúrgico
18. Maquinaria y Equipo
19. Relojes
20. Joyas
21. Vehículos y autopartes
22. Reciclaje

23. Productos Farmacéuticos y Medicamentos

A continuación, como lo muestra la Figura 3, se puede observar la participación de los productos descritos del sector Minas y Canteras en el total de las exportaciones del departamento de Santander.

Productos que componen la canasta exportadora del Sector Minas y Canteras de Santander y su participación en el total de sus exportaciones*				
Producto	Valor USD\$ Año 2000	% Part. Año 2000	Valor USD\$ Año 2012	% Part. Año 2012
Extracción de minerales de uranio y de torio			6.237.480,08	34,6
Extracción de petróleo crudo y de gas natural, actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección			5.795.298,14	32,2
Extracción de otros minerales no metálicos ncp			5.721.413,41	31,8
Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)			228.836,31	1,3
Extracción de minerales la fabricación de abono y productos químicos	34.800,00	100	18.500,00	0,1
Extracción de piedra, arena y arcillas comunes			420	0,0
Extracción de arenas y gravas silíceas			30,22	0,0
Total	34.800,00		18.001.978,16	

Figura 3. Productos que componen la canasta exportadora del Sector Minas y Canteras de Santander y su participación en el total de sus exportaciones

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Se observa que para el año 2000, del sector de Minas y Canteras el 100% de la participación se encontraba en la Extracción de minerales la fabricación de abono y productos químicos, esto apoyando la tendencia de crecimiento que se presentaba en este momento en el Sector primario del departamento, tendencia que cambia en 2012 donde la mayor participación del sector es de la Extracción de minerales de uranio y de torio

(34,6%); Extracción de petróleo crudo y de gas natural (32,2%), actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección; y, Extracción de otros minerales no metálicos (31,8%), demostrando la fuerza que toma este sector liderando las exportaciones del departamento, donde ha resultado un elemento dinamizador el aporte de la Refinería de Petróleo en Barrancabermeja.

Con respecto a la Industria manufacturera, los productos más exportados se muestran en la Figura 4²

Productos que componen la canasta exportadora de la industria manufacturera de Santander y su participación en las exportaciones del sector*					
Producto	Valor USD\$ Año 2000	% Part. Año 2000	Valor USD\$ Año 2012	% Part. Año 2012	Tasa Crecimiento
Carnes	3.852,00	0,004	13.021.105,50	1,872	86,835
Pdctos. Farmacéuticos y Medicamentos	140,00	0,000	145.056,65	0,021	70,590
Hierro y Acero	21.017,00	0,023	9.861.427,20	1,417	60,506
Pdctos. Refinación de Petróleo	1.278.418,00	1,403	513.386.997,02	73,792	58,595
Equipo Eléctrico, Médico y Quirúrgico	26.894,00	0,030	1.316.076,69	0,189	34,887
Metal	117.640,00	0,129	3.502.531,83	0,503	29,829
Caucho	11.534,00	0,013	259.612,02	0,037	27,065
Joyas	54.209,00	0,059	419.378,60	0,060	17,044
Vidrio	38.225,00	0,042	267.360,07	0,038	16,140
Art. Madera	229.388,00	0,252	1.594.082,13	0,229	16,082
Vehículos y Autopartes	3.494.905,00	3,835	16.863.082,13	2,424	12,870
Tabaco	819.692,00	0,899	3.427.949,88	0,493	11,635
Alimentos/Bebidas	1.247.047,00	1,368	3.860.179,72	0,555	9,081
Maquinaria y Equipo	3.311.385,00	3,634	10.238.179,57	1,472	9,071
Calzado	3.700.683,00	4,061	6.295.821,95	0,905	4,172
Marroquinería	453.736,00	0,498	525.277,40	0,076	1,133
Textiles	14.091.915,00	15,463	14.723.465,05	2,116	0,338

² Incluye la producción de café, petróleo y sus derivados.

Art. Papel y Cartón	254.628,00	0,279	224.559,72	0,032	-0,962
Derivados del Petróleo	59.751.947,00	65,566	26.160.696,67	3,760	-6,156
Otros	2.223.915,00	2,440	689.627,56	0,099	-8,613
Hormigón, Cemento y Yeso	1.288,00	0,001	0,00	0,000	-68,834
Café	-	0,000	68.942.001,66	9,909	
Relojes		0,000		0,000	
Reciclaje		0,000		0,000	
Total	91.132.458,00	100,000	695.724.469,02	100,000	

Figura 4. Productos que componen la canasta exportadora de la industria manufacturera de Santander y su participación en las exportaciones del sector

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Este sector muestra mayor dinamismo gracias al mismo fenómeno petrolero. Pues, tal como lo muestra la Figura 4, para el año 2000, los *Derivados del petróleo*³ aportaron la mayor fuente exportadora (65,6%), equivalentes a USD\$59.751.947. Sin embargo, en 2012, su participación se redujo drásticamente al orden del 3,8%, para una tasa de crecimiento negativa del (6,2%) durante el periodo de estudio. Tal pérdida en la participación no significó en ningún momento la pérdida de dinamismo del sector manufacturero de la región en este rubro, por el contrario, este descenso obedece al creciente auge exportador que durante el periodo de estudio tuvieron los a *Productos de la refinación del Petróleo*⁴, que en 2012 representaron el 73,8% de las ventas manufactureras al extranjero del departamento, lo que significó una entrada de USD\$ 513.386.997 en ese año para la Región, pasando de exportar en el año 2000 un valor USD\$1.278.418,00 que tan solo obedecía al 1,4% de las exportaciones del sector, consolidando así una tasa de crecimiento de 58,6% para todo el periodo de estudio, que se explica, en parte, por el fortalecimiento de

³ Ídem.

⁴ Cursivas de la autora para resaltar el nombre de la partida arancelaria.

la Refinería de Barrancabermeja y la Inversión Extranjera Directa que ha llegado al departamento para este fin.

Es de resaltar también, la tasa de crecimiento, para el periodo de estudio, de las exportaciones de las Carnes en el departamento, que fue del 86,9%; los Productos Farmacéuticos y Medicamentos (70,6%); Hierro y Acero (60,5%); Equipo Eléctrico, Médico y Quirúrgico (34,9%); Metal (29,8%); y, Caucho (27,1%), que no corresponden al rubro de exportaciones tradicionales de Santander pero que revelan un aprovechamiento de las externalidades positivas alrededor del fenómeno petrolero y el desarrollo urbanístico de los principales municipio del departamento, para atender nuevos nichos de mercado.

Dentro de los productos que se cuentan como tradicionales en la vocación exportadora del departamento, se encuentran los siguientes datos relevantes: El sector de Joyería presenta una tasa de crecimiento del 17% a lo largo del periodo de estudio, ubicándose en el octavo lugar de importancia dentro de los productos que componen la canasta exportadora del sector manufacturero de Santander, pasando de un valor exportado de USD\$54.209,00 en el 2000 a USD\$419.378,60 en 2012, tal como lo muestra la Figura 5.

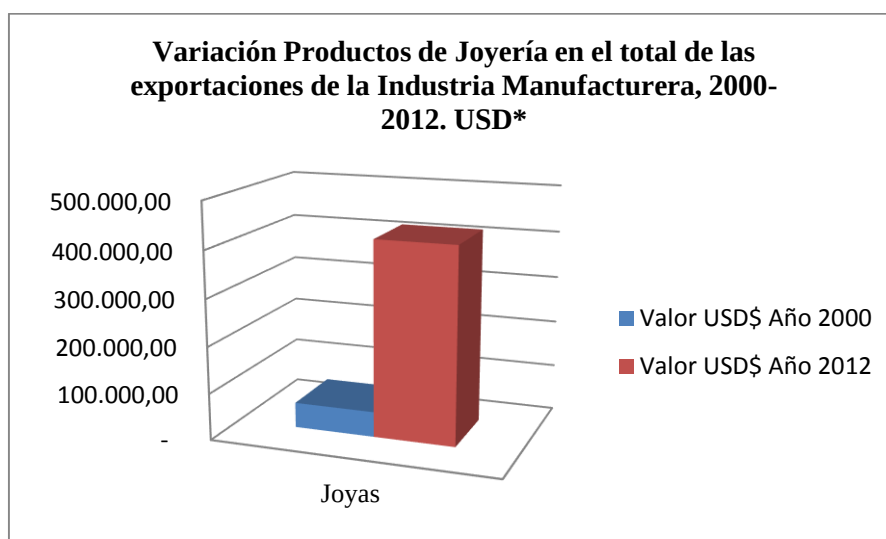


Figura 5. Variación Productos de Joyería en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Para el caso del Café, su incremento ha sido sustancial pasando de no participar en el año 2000 en las exportaciones del departamento a representar el 9,9% de las exportaciones de la Industria Manufacturera en el año 2012, que en términos monetarios se traduce en unos ingresos para el departamento por USD\$68.942.001 (Ver Figura 6).

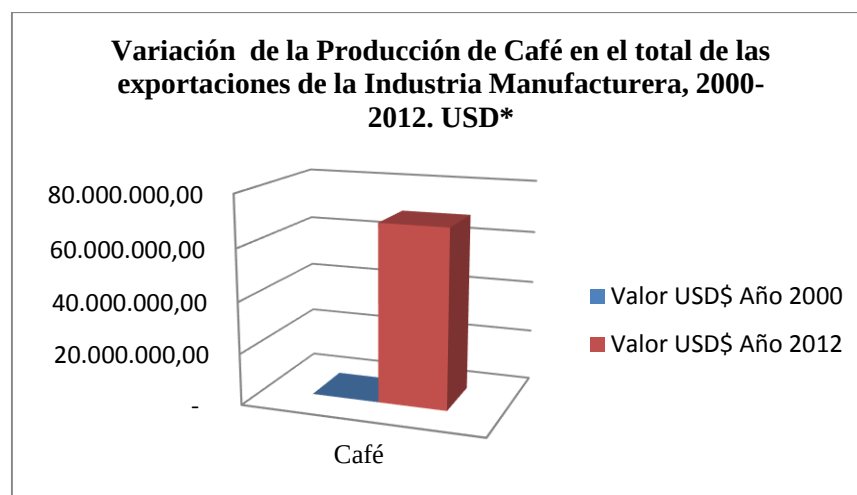


Figura 6. Variación de la Producción de Café en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

La Producción de textiles, es una de las actividades que sorprende por su participación decreciente en el total de exportaciones del sector manufacturero del departamento, pasando de 15,5% en 2000 a tan solo un 2,1% en 2012. Sin embargo, como lo muestra la Figura 7, ha crecido en términos monetarios, pasando de exportar un valor de USD\$14.091.915 en 2000 a USD\$14.723.465.

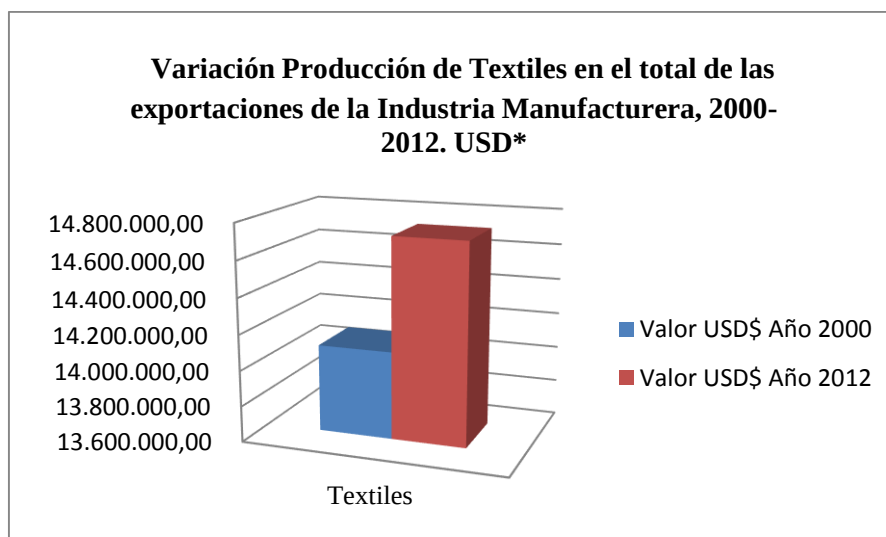


Figura 7. Variación Producción de Textiles en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Otra de las actividades tradicionales del departamento, la de la Producción de Calzado, como lo muestra la Figura 8, presenta una baja significativa de participación en el sector, pasando de 4,1% en 2000 a 0,9% en 2012, aunque en términos monetarios se presenta un incremento en este mismo periodo pasando de USD\$3.700.683 a USD\$6.295.821 en términos de valor exportado.

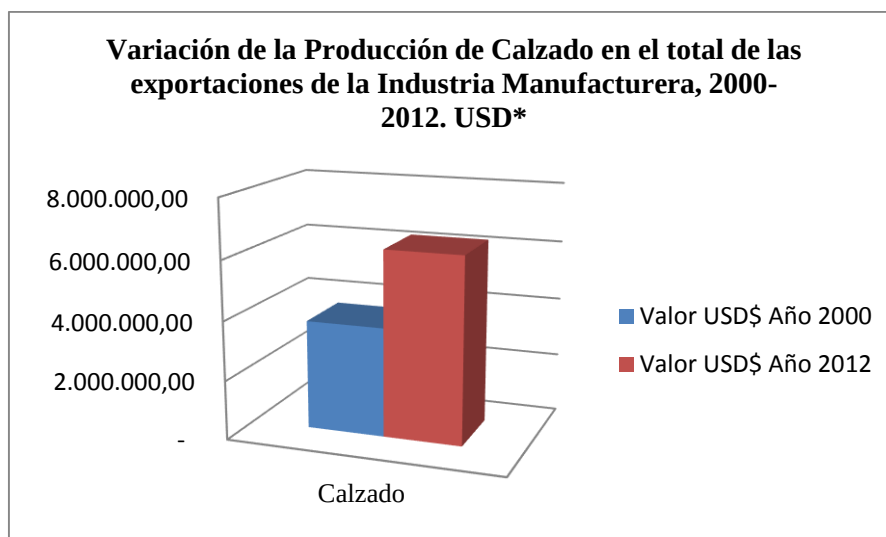


Figura 8. Variación de la Producción de Calzado en el total de las exportaciones de la Industria Manufacturera, 2000-2012. USD.

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Otro sector que participa en las exportaciones del departamento, aunque de forma leve e intermitente, es el Servicios sociales, comunales y personales, cuyo producto exportable son las actividades teatrales y musicales y otras actividades artísticas. Sin embargo, su participación se dio entre los años 2004-2006 y 2010-2011, por lo que no representa una partida representativa para el análisis.

Los demás sectores de la economía: Suministro de electricidad, gas y vapor; Obras hidráulicas y suministro de agua; Construcción; Comercio al por mayor y al por menor, y Restaurantes y hoteles; Transportes, almacenamiento y comunicaciones; y, Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas, no registran participación alguna en las exportaciones del departamento durante los 13 años que componen el periodo de estudio.

4.3. Evolución de la concentración por destino

En el apartado anterior se observó cómo se han concentrado las exportaciones por productos en el departamento durante el periodo 2000 al 2012, ahora se analizará cómo se ha comportado el sector exportador visto por variedad de destinos demandantes; para ello se presenta la Figura 9, el Índice HH por destino para el caso del departamento de Santander durante 2000-2012.

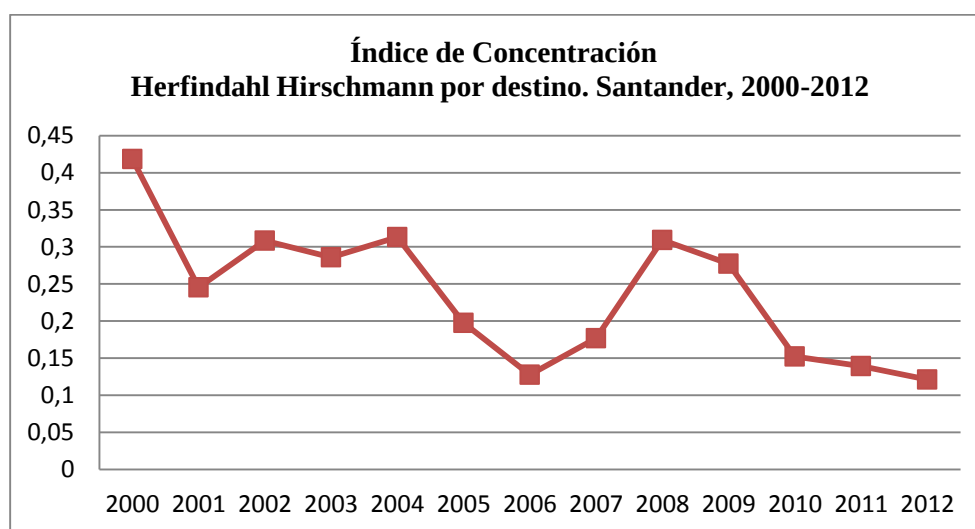


Figura 9. Índice de concentración Herfindahl Hirschmann por destino. Santander. 2000-2012

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Al calcular el índice HH para Santander, se encuentra una evolución negativa del mismo, donde el grado de concentración pasa de 0,43 en el año 2000 a 0,10 en 2012. Lo anterior, muestra claramente que el departamento ha diversificado considerablemente los países de destino de sus exportaciones, pues de acuerdo a la teoría económica, un índice HH superior a 0,18 muestra un mercado concentrado. Entre 0,10 y 0,18, moderadamente concentrado. Mientras que uno que se encuentre entre el 0 y el 0,10, refleja un mercado diversificado (Durán & Álvarez, 2008). Lo que significa, que a lo largo del periodo de estudio, Santander pasó de ser un departamento altamente concentrado en sus destinos de exportación a comienzos del siglo XXI, a ser un mercado diversificado para 2012.

Este favorable comportamiento de la dinámica exportadora del departamento en lo referente a sus destinos de exportación, se explica, entre otras cosas, por el aprovechamiento de los tratados y acuerdos comerciales en vigencia, a través de los cuales, Santander ha ampliado su mercado de exportación, que tradicionalmente estuvo entre Estados Unidos, Venezuela y Ecuador, a países como Suiza, España, Alemania, México, Perú, Canadá, China, Brasil, Noruega, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Polonia, Portugal y Reino Unido.

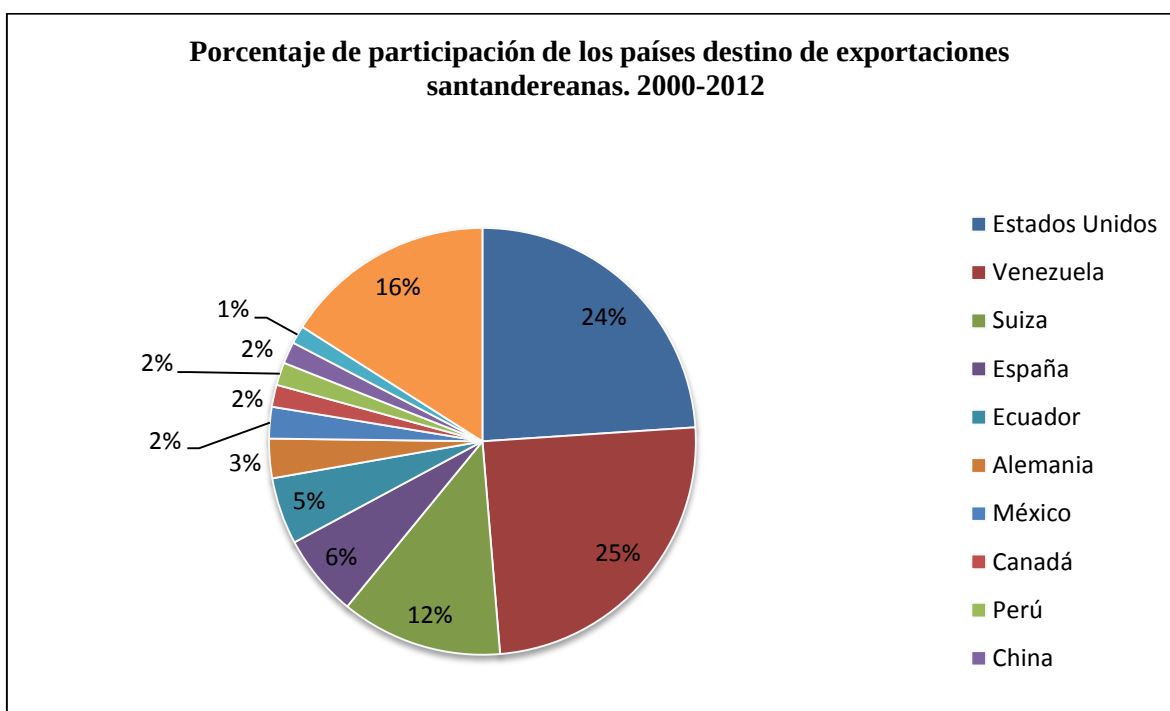


Figura 10. Porcentaje de participación de los países destino de exportaciones santandereanas. 2000-2012

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Tal como se observa en la Figura 10, los principales países destino de las exportaciones santandereanas, en orden de participación sobre el total exportado durante el periodo 2000-2012, son: Estados Unidos, Venezuela, Suiza y España. La Figura 11, muestra los principales países destinos de las exportaciones Santandereanas, su participación sobre

el total de las mismas para el periodo 2000-2012, y su tasa de crecimiento promedio para el periodo de estudio.

Porcentaje de participación de las exportaciones santandereanas por destino 2000-2012		
País	%	Tasa de Crecimiento
Otros	15,99%	-
España	6,24%	61,34%
China	1,65%	55,91%
Brasil	1,37%	47,87%
Alemania	2,98%	46,49%
Perú	1,73%	40,50%
México	2,39%	34,40%
Canadá	1,67%	30,55%
Ecuador	5,07%	25,53%
Estados Unidos	23,95%	9,51%
Venezuela	24,73%	6,20%
Suiza ⁵	12,24%	-5,36%

Figura 11. Porcentaje de participación de las exportaciones santandereanas por destino 2000-2012

*Nota: Cálculos realizados por la autora. Datos: DANE.

Estos niveles de participación, obedecen a patrones históricos y socioculturales, pero también, a la vigencia de algunos tratados comerciales, como:

⁵ Tasa de crecimiento de las ventas a este país calculada para el periodo 2000-2011, teniendo en cuenta que en 2012 no se registró venta alguna.

1. *Tratado de Libre Comercio entre Colombia-México*. País con el que las exportaciones santandereanas crecieron a una tasa del 34,40% anual en el periodo 2000-2012.

2. *Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*. Bajo la CAN, las exportaciones del Departamento de 2000 a 2012, crecieron así:

- ✓ Bolivia: 27,37%;
- ✓ Ecuador: 25,53%; y,
- ✓ Perú: 40,50%.

3. *MERCOSUR: Colombia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay*. Acuerdo comercial en el que las exportaciones de Santander han crecido en el periodo 2000-2012, así:

- ✓ Brasil: 47,87%,
- ✓ Argentina: 47,01%,
- ✓ Uruguay: 12,40%
- ✓ un 105,06% con Paraguay, país con el que Santander incursionó en sus exportaciones desde 2007.

4. *Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA): Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia*. Para el mismo periodo de estudio, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones santandereanas con estos países fueron:

- ✓ Estados Unidos: 9,51%
- ✓ Suiza: -5,36%
- ✓ Noruega: 18,30% (donde las relaciones comerciales comenzaron desde 2005).

5. *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá*, en el que las exportaciones santandereanas crecieron a un ritmo anual del 30,55% durante el periodo 2000-2012.

6. *Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAP.C N° 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela*. País en el que las ventas del Departamento crecieron a una tasa promedio anual del 6,20% para todo el periodo de estudio. Rescatando dos periodos de importante crecimiento en volumen de exportación: 1) 2007-2009, en el que las exportaciones crecieron a una tasa del 26,83% anual; y, 2) 2009-

2012, donde se registra un positivo crecimiento del 50,24% en las ventas de Santander al país vecino.

7. *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú.* El crecimiento promedio de las ventas del Departamento a los países que cobijan este acuerdo comercial se ha dado de la siguiente manera, para el periodo 2000-2012:

- ✓ Alemania: 46,49%;
- ✓ Dinamarca: 88,17% (desde 2004);
- ✓ Eslovenia: 37,84% (desde 2004);
- ✓ España: 61,34%;
- ✓ Finlandia: 26,93% (desde 2005);
- ✓ Francia: 31,21%;
- ✓ Grecia: 2,76% (desde 2005);
- ✓ Italia: 43,75% (desde 2001);
- ✓ Países Bajos: 34,61% (desde 2001);
- ✓ Polonia: 188,82% (desde 2005);
- ✓ Portugal: 1,59% (desde 2005);
- ✓ Reino Unido: 3,05%; y,
- ✓ Suecia: 78,95%.

Sin embargo, otros tratados y acuerdos comerciales no han tenido tanta trascendencia en el territorio Santandereano son:

1. Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras
2. Acuerdo de complementación económica N° 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba
3. Acuerdo Colombia-Chile
4. Acuerdo de alcance parcial suscrito entre la República de Colombia y la República de Nicaragua
5. Acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM): Trinidad y Tobago,

Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.

Lo anterior se evidencia en que el departamento registra pocas o nulas ventas a estos destinos durante el periodo de estudio.

5. Discusión

5.1. Lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación exportadora por producto en Santander

Desde 1991, cuando Colombia inició su proceso de apertura económica, los departamentos iniciaron en mayor o menor grado sus procesos de internacionalización. Santander en ese proceso acusó de falencias en cuanto a su internacionalización dado sus bajos niveles de diversificación en productos y en destino. Sin embargo, no se había realizado ningún estudio que utilizara una metodología científica para analizar qué estaba sucediendo en términos de concentración/ diversificación tanto en producto como destino y por tanto que indicara claramente las tendencias para trazar derroteros de política pública. Es por ello que este trabajo calculó el IHH del departamento, para conocer de manera concreta que está sucediendo en estas dos variables.

En este orden de ideas, las dos grandes conclusiones del cálculo del IHH para el departamento de Santander tanto en producto como en destino, durante el periodo 2000-2012 son:

1. SE HA PRESENTADO UNA CONCENTRACION DE LA OFERTA EXPORTABLE.
2. SE HA PRESENTADO UNA DIVERSIFICACION EN DESTINOS DE EXPORTACION

Lo anterior, quiere decir, que si bien los empresarios de la región han incursionado en nuevos mercados, producto de la crisis política de 2007 con Venezuela, la posterior crisis económica mundial del 2008 y la firma reciente de diversos tratados de libre comercio con otras naciones diferentes a los destinos tradicionales de exportación, la oferta exportable ha venido concentrándose básicamente en dos sectores económicos: Minas y

Canteras e Industria Manufacturera, con productos provenientes de la actividad meramente extractiva y de baja transformación o valor agregado, que sin duda alguna representa una involución sistemática de la Política Comercial del departamento, que ha permitido que la vocación exportadora de la región se reduzca a actividades de por sí ya tradicionales en el departamento, dejando de lado, la innovación proveniente de la incursión en otros sectores económicos de mayor transformación, valor agregado y complejidad tecnológica.

Todo ello advierte sobre un posible caso de Síndrome Holandés en Santander que, producto del auge en Inversión Extranjera Directa en el departamento que durante la última mitad del periodo de estudio experimentaron los sectores de Minas y Canteras y Refinación de Petróleo, ha acarreado consigo un auge en las exportaciones de recursos naturales o commodities, trayendo un gran flujo de divisas, pero dejando a su vez en una situación de vulnerabilidad a los demás sectores exportadores. Esto es grave en el mediano y largo plazo pues la pérdida de competitividad de dichos sectores, irradiaría un efecto negativo a toda la economía, debilitándola y deprimiendo, con el tiempo, sus tasas de crecimiento (Sachs & Warner 1995; Torvik, 2001) lo que sin duda se constituiría en un hecho nefasto para el desarrollo económico de la región (Meller, 2002).

Desde esa perspectiva, y en aras de dar un giro a esta situación, se plantean los siguientes lineamientos que deben ser tenidos en cuenta a la hora de diseñar una política pública a la luz de lo encontrado al calcular el IHH:

1. **Identificación de nuevos sectores y productos que se sumen a la canasta exportadora**

Si bien es cierto que el Gobierno Departamental y Local en alianza con las Cámaras de Comercio, la Comisión Regional de Competitividad, la Red Adelco, los CUEE y la Empresa Privada, han trabajado desde el 2000 a la fecha, en el desarrollo empresarial con capacidad exportadora en la Región, también lo es, que su trabajo se ha enfocado hacia factores transversales tales como logística, bilingüismo, infraestructura en pro de fortalecer los sectores económicos que ya están exportando identificados por este estudio, en especial, el manufacturero y dentro de este, la misma gama de productos de exportación entre los que se destacan joyería, calzado, textiles y alimentos, atendiendo a la vocación exportadora de Santander. Sin embargo, es necesario, que desde la Red Adelco, más específicamente la ADEL Metropolitana y la Comisión Regional de Competitividad, se estructure en una primera fase un estudio que permita identificar otros productos y sectores que puedan configurar una nueva vocación exportadora del departamento más orientada a exportaciones con alto contenido de valor agregado y con un importante componente de innovación y desarrollo tecnológico, aprovechando, entre otras cosas, la ciudadela universitaria del Área Metropolitana de Bucaramanga y las externalidades de transferencia de conocimiento producto del auge en el sector minero y petrolero en diferentes municipios de Santander. estructuración de una Agenda Vertical para el desarrollo de cada nuevo sector (o producto) identificado, a fin de garantizar un marco institucional, responsabilidades y presupuesto a la tarea de promover una nueva vocación exportadora en Santander. Esta tarea debe cobijar a los gobiernos locales tanto del Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB) como de los diversos municipios y debe establecerse como tema obligatorio en los planes de desarrollo de toda la región, con líneas de acción, metas e indicadores de producto medibles en el tiempo.

2. Diseño de un componente vertical de política

En una segunda fase, se requiere que a partir de los resultados de dicho estudio, el departamento reconfigure sus bases de Política Pública de Desarrollo Empresarial e Internacionalización, haciendo énfasis puntualmente, en la estructuración de una Agenda Vertical para el desarrollo de cada nuevo sector (o producto) identificado, a fin de garantizar un marco institucional, responsabilidades y presupuesto a la tarea de promover

una nueva vocación exportadora en Santander. Esta tarea debe cobijar a los gobiernos locales tanto del Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB) como de los diversos municipios y debe establecerse como tema obligatorio en los planes de desarrollo de toda la región, con líneas de acción, metas e indicadores de producto medibles en el tiempo.

3. Política pública departamental incluyendo todos los municipios.

A partir de estas bases de política pública, el gobierno departamental debe establecer lo que sería la Política Pública de Desarrollo Empresarial e Internacionalización para Santander, a partir de la cual, cada municipio esté obligado a incluir programas de gobierno que apunten al cumplimiento de la misma, centrando su enfoque en la reconfiguración o ampliación de la vocación exportadora del departamento para dar cabida y apoyo a una nueva generación de empresarios.

4. Rediseño de la institucionalidad de internacionalización en Bucaramanga. Caso OFAI

Para el caso de Bucaramanga y su Área Metropolitana, se requiere en primer lugar, la actualización de los estudios que dictaminan las bases de su Política Pública de Desarrollo Empresarial e Internacionalización, que deben estar alineadas con el departamento en aras de promover el emprendimiento hacia otros sectores económicos y servicios, haciendo a un lado el mito de que en la ciudad sólo se producen joyas, calzado y marroquinería, para dar paso al surgimiento de una nueva dinámica y un nuevo portafolio exportador. En ese sentido, es prioritario que la Oficina de Asuntos Internacionales, OFAI, del Municipio de Bucaramanga sea fortalecida en equipo humano y recursos económicos de forma tal que sus esfuerzos se concentren en dirigir el descubrimiento de estos nuevos empresarios y en el diseño e implementación de programas de formación, eventos, ruedas, macro ruedas de negocios y misiones exportadoras, que apoyen la materialización de lo que sería la diversificación del portafolio de productos exportables de la Ciudad.

5. Rediseño de la institucionalidad de internacionalización en Bucaramanga. Caso IMEBU

De igual forma, el Instituto Municipal de Empleo de Bucaramanga, IMEBU, debe fortalecido y reestructurado en su misión, visión y objetivos, de manera tal que quede habilitado para fomentar y apoyar de manera especial planes de negocio exportador innovadores tanto en sector como en productos. Para que esto sea posible, la institución debe ser fortalecida con expertos en el área y adicional a ello, debe reestructurar sus políticas y alianzas para el programa Capital Semilla, que hasta ahora, han tenido un sesgo muy marcado hacia joyería, calzado, marroquinería y textiles.

6. Programa de apoyo a empresarios exportadores no tradicionales

De todo este trabajo debe derivarse una red de nuevos empresarios que debe ser acogida tanto por el IMEBU, la OFAI municipal y departamental, la Comisión Regional de Competitividad y el CUEES (Comité Universidad Empresa Estado), de manera que los nuevos brotes de innovación sean apoyados, debidamente documentados y apoyados y puedan llegar a inscribirse como experiencias exitosas sostenibles en el tiempo. Éstos deben ser agremiados, cobijados por los planes de desarrollo, y apoyados económica e institucionalmente, de manera que incentiven una verdadera reconfiguración hacia la exploración de nuevos sectores y productos de exportación de la región.

En suma, el gobierno departamental y local, debe trabajar de la mano con las instituciones pertinentes, en crear un marco institucional sólido en estructura y recursos, que permita la exploración e introducción exitosa de los empresarios santandereanos en sectores y productos diferentes a los llamados tradicionales o de vocación exportadora del departamento, de manera tal, que el auge minero y petrolero en Santander, lejos de seguir emitiendo señales de un posible síndrome holandés, se traduzca en la reconfiguración de una nueva vocación exportadora más especializada y de mayor valor agregado que propenda por un verdadero desarrollo económico en la región en el mediano y largo plazo.

5.2. Lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación exportadora por destino en Santander

A partir de la revisión de la diversificación de destinos exportadores se encuentran dos importantes tendencias:

1. En primer lugar el poco aprovechamiento como destinos exportadores a Centroamérica, particularmente a salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Las Islas del Caribe y Chile.
2. La aparición de nuevos países donde su tasa de crecimiento como destino exportador es bastante alta, destacándose países de la Unión Europea como España y Alemania junto con China, Brasil y Perú.

De acuerdo a estas tendencias se sugieren los siguientes lineamientos:

1. Diseño de una estrategia integral de aprovechamiento de los tratados firmados con Chile, Cuba y los países de Centroamérica

Se debe diseñar un programa, alineado al eje estratégico de internacionalización y competitividad de los planes de desarrollo departamental y municipal, que busque incentivar el comercio con los países ya mencionados, aprovechando que ya existen TLC firmados con ellos. Para ello, se sugiere incluir como metas de producto de dicho programa, la realización de misiones comerciales a cargo de las Oficinas de Asuntos Internacionales tanto del municipio como del departamento, el establecimiento de cámaras de comercio conjuntas, y la revisión de los análisis de PROEXPORT respecto a dichos mercados, que permitan orientar y acompañar de forma eficiente a los empresarios del departamento hacia la incursión en estos mercados de exportación.

2. **Análisis de las estrategias exitosas de exportación a Europa.**

Teniendo en cuenta el importante crecimiento de las exportaciones a la Unión Europea, se deben llevar a cabo, en una primera instancia, estudios que analicen, documenten y divulguen las estrategias exitosas que están llevando a cabo empresarios enfocados en dicho destino, a fin de establecer pautas certeras para el acompañamiento institucional a aquellos empresarios que deseen incursionar en este mercado de exportación, haciendo énfasis en el cumplimiento de los estándares de calidad de los productos y demás tipos de barreras no arancelarias que dispongan dichos países para el ingreso de los productos provenientes de nuestra región.. En un segundo momento, y ya con el tema de calidad y cumplimiento de normas internacionales superado, se debe diseñar un programa de misiones comerciales y macro ruedas de negocios con empresarios de estos países, de manera que se garantice el acceso no sólo seguro sino sostenido de los empresarios santandereanos a este importante mercado.

Así, al fortalecer el conocimiento institucional respecto a estos mercados que actualmente están siendo desaprovechados por los empresarios de la región, el gobierno departamental y local, estará en capacidad de incentivar y guiar exitosamente la incursión de un número cada vez mayor de empresas en nuevos destinos internacionales, favoreciendo con ello una mayor diversificación exportadora y por ende, un mayor crecimiento económico de la región.

6. Conclusiones

El IHH por producto para Santander, muestra claramente que el departamento ha concentrado considerablemente su canasta exportadora a lo largo de los 13 años que componen el periodo de estudio, particularmente desde 2006, año en el que este fenómeno se profundiza aún más, al concentrarse la oferta exportable del departamento en sólo dos sectores: Explotación de Minas y Canteras e Industria Manufacturera, comportamiento que se mantuvo así hasta 2012.

Los productos que componen la canasta exportadora para el sector minas y canteras, provienen de actividades meramente extractivas de recursos naturales con poco o ningún grado de transformación y/o aporte de valor agregado entre las que se cuentan: Extracción de petróleo crudo y gas natural; de minerales de uranio y torio; de arenas y gravas silíceas; de minerales para la fabricación de abonos y productos químicos; y de otros minerales no metálicos. Todas ellas altamente correlacionadas con el boom minero energético que se presentó en la región desde 2006 hasta el último año de estudio.

En la Industria Manufacturera, segundo sector exportador de Santander, los siguientes productos componen su oferta exportable: Carnes, Alimentos/bebidas, Café, Textiles, Calzado, Marroquinería, Tabaco, Artículos de Madera, Artículos de papel y cartón, Productos de la refinación del Petróleo, Derivados del Petróleo, Caucho, Vidrio, Hormigón, Cemento y Yeso, Hierro y Acero, Metal, Equipo Eléctrico, Médico y Quirúrgico, Maquinaria y Equipo, Relojes, Joyas, Vehículos y autopartes, Reciclaje, Productos Farmacéuticos y Medicamentos. La mayoría de estos productos, corresponden a las exportaciones ya tradicionales del departamento y cuentan con muy bajo nivel de transformación y aporte de valor agregado, razón por la cual preocupa una concentración de las exportaciones en esta canasta de bienes que no promueven el desarrollo de procesos de innovación tecnológica que irradian el desarrollo de otros sectores de la economía santandereana.

El fenómeno de concentración exportadora por producto en Santander, refleja un estado de involución sistemática de la Política Comercial del departamento, que ha permitido que la vocación exportadora de la región se reduzca a actividades de por sí ya tradicionales en el departamento, dejando de lado, la innovación proveniente de la incursión en otros sectores económicos de mayor transformación, valor agregado y complejidad tecnológica, tal como lo advierten los trabajos de Sachs & Warner (1995); Larraín et al, (1999) Krugman, (1987) y Grossman & Helpman (1991).

El HH para Santander por destinos de exportación, muestra que, contrario a lo que ocurre con la oferta exportable, el departamento ha diversificado considerablemente los países de destino de sus exportaciones, pasando de ser un departamento altamente concentrado en sus destinos de exportación a comienzos del siglo XXI, a ser un mercado diversificado para 2012. Lo anterior, se explica, entre otras cosas, por el aprovechamiento de los tratados y acuerdos comerciales en vigencia, a través de los cuales, Santander ha ampliado su mercado de exportación, que tradicionalmente estuvo entre Estados Unidos, Venezuela y Ecuador, a países como Suiza, España, Alemania, México, Perú, Canadá, China, Brasil, Noruega, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Polonia, Portugal y Reino Unido.

En aras de detener el fenómeno de concentración exportadora por producto, el gobierno departamental y local, debe trabajar en el diseño e implementación de una política pública transversal a toda la región, que permita la exploración e introducción exitosa de los empresarios santandereanos en sectores y productos diferentes a los llamados tradicionales o de *vocación exportadora* de Santander (textiles, joyas y calzado), de manera tal, que el auge minero y petrolero que experimenta desde mediados del 2000 la región, lejos de seguir emitiendo señales de un posible síndrome holandés con sus nefastas consecuencias para el desarrollo económico en el mediano y largo plazo, de acuerdo a lo analizado por Sachs & Warner (1995) y Torvik (2001), se traduzca en la configuración de una nueva institucionalidad eficiente y preparada para fomentar en el departamento una vocación exportadora más especializada y de mayor valor agregado e impacto tecnológico, que propenda por un desarrollo económico sostenible en el mediano y largo plazo, tal y

como lo comprueban las investigaciones de Acemoglu et al (2003), Hausman et al (2006), Robinson (2006) y Mehlum et al (2006).

A fin de seguir siendo un mercado diversificado en destinos de exportación, la política pública regional deben establecer políticas de incentivo para el aprovechamiento de tratados comerciales ya firmados con naciones como Chile, Cuba y los países de Centroamérica, entre las que se cuentan la realización de misiones comerciales, el establecimiento de cámaras de comercio conjuntas, y la revisión de los análisis de PROEXPORT respecto a dichos mercados que al término de este estudio aún no han sido aprovechados de forma eficiente por los empresarios santandereanos. Así las cosas, que el gobierno local y departamental de manera conjunta, fortalezcan el conocimiento institucional respecto a estos mercados, a fin de estar en capacidad de incentivar y guiar exitosamente la incursión de un número cada vez mayor de empresas en nuevos destinos internacionales, debe ser una de las tareas más importantes en el diseño de los futuros planes de desarrollo del departamento, favoreciendo con ello una mayor diversificación exportadora y por ende, un mayor crecimiento económico de la región, en plena concordancia con la evidencia científica documentada al respecto por los trabajos de las investigaciones de Acemoglu et al (2003), Hausman et al (2006), Robinson (2006) y Mehlum et al (2006).

Bibliografía

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2003): An African Success Story: Botswana, in Dani Rodrik, ed. In Search of Prosperity: Analytical Narrative on Economic Growth, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Antón, A., & Villegas, A. (2010). *El papel de la tasa de interés real en el ciclo económico de México*. México D.F.: CIDE. Disponible en internet:

<http://www.cide.edu/publicaciones/status/dts/DTE%20500.pdf>

Bancoldex (2006). *Estudio Régimen Legal Colombiano*. Bogotá: Autor. Disponible en la web en:

http://www.bancoldex.com/documentos/269_7capitulo_v_regimen_cambiario.pdf

Basal, J., Licandro, G. y Rodríguez, H. (2011). Una nueva metodología de medición de la rentabilidad de la industria exportadora uruguaya. Banco Central del Uruguay.

BBVA. (2012). *Observatorio económico*. Bogotá: Autor.

Bedoya Marulanda, John Fredy (2010). *Panorama de la inversión extranjera en Colombia. Documentos no. 81 de la escuela*. Medellín: Escuela Nacional Sindical. Recuperado el 3 de octubre de 2014. Disponible en la web en: <http://www.ens.org.co/apc-aa-files/45bdec76fa6b8848acf029430d10bb5a/IED.pdf>

Bonaglia, F. y Fukasaku, K. (2003). Export diversification in low income countries. Documento de trabajo 209, OECD Development Centre.

Bonilla Uribe, M. J., & Martínez Gallego, M. A. (2009). *Análisis de la metodología para evaluar la competitividad: Caso Foro económico Mundial y realidad empresarial colombiana*. Bogotá: Universidad del Rosario. Disponible en internet:

<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/1448/1/1020715287.pdf>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. Santander Compite 360. Indicadores Económicos de Santander. 2012. En línea. <http://www.sintramites.com/temas/indicadoresantander/> Consultado: 06/08/2013.

Cámara de Comercio de Bucaramanga. Santander Compite 360. Documentos Estratégicos de Santander. 2013. En línea. <http://www.compite360.com/Documentos-Estrategicos-de-Santander.aspx>. Consultado: 06/08/2013.

CEPAL. (2009). *Comercio internacional y desempeño económico. Indicadores seleccionados para economías pequeñas*. México D.F.: Autor.

Delgado, L. (2009). Las políticas públicas. El ciclo de las políticas públicas. Clases de políticas públicas. Eficacia, legalidad y control. Indicadores de gestión. En L. Delgado, *Documentación sobre gerencia pública, del Subgrupo A2, Cuerpo Técnico, especialidad de Gestión Administrativa, de la Administración de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha* (págs. 4-9). La Mancha: Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. Consejería de Administraciones Públicas. Escuela de Administración Regional.

De Ferranti, D., Lederman, D., Maloney, W., Perry, G. (2001). *From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality*. Advance Conference Edition. Banco Mundial.

Di Paula, C., Paladino, L., Plottier, C., Silveira, L. (2008). Políticas activas para la promoción de exportaciones. *Exportación Inteligente*. Un puente entre el sector exportador y la Academia. Jornada Académica 2008, pp. 39–128.

Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2011). *Manual del comercio exterior y política comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Esquivel, G., & Larraín, F. (2001). *¿Cómo atraer Inversión Extranjera Directa?* Mexico: Universidad de Harvard. Disponible en internet:

http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/fdi/fdi_esquivel_larraín.pdf

Fondo Monetario Internacional. (2002). *Programación financiera: Métodos y aplicación al caso Colombia*. Autor.

Garay S., Luis Jorge. *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Bogotá: Banrep. Disponible en la web en:

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/168.htm>

Gobernación de Santander. Plan Departamental de Desarrollo 2012-2015: “Santander en Serio, El Gobierno de la Gente”. Bucaramanga. 2012.

Grossman, G. & Helpman, E. (1991). “Quality Ladders in the Theory of Growth”, *The Review of Economic Studies*, Vol. 58, No. 1. (Jan., 1991), pp. 43-61.

Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72, 2, pp. 603–633.

Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D., (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12, 1, pp. 1–25.

Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). Metodología de la Investigación. En R. Hernandez Sampieri, C. Fernández Collado, & P. Baptista Lucio, *Metodología de la Investigación* (págs. 14-16). México: Mc Graw Hill.

Herzer, D. y Nowak-Lehmann, F. (2006). What does export diversification do for growth? An econometric Analysis. *Applied Economics*, 38, 15, pp. 1825–1838

Imbs, J. y Wacziarg, R. (2003). Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93, 1, pp. 63–86.

IMEBU. (2013). *Industria del calzado y su visualización internacional*. Bucaramanga.

Krugman, Paul, 1987. "The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher: Notes on trade in the presence of dynamic scale economies," *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 27(1-2), pages 41-55, October.

Larraín, F., J. Sachs, y A. Warner (1999): A structural analysis of Chile's long term growth: history, prospects and policy implications, mimeo, Min. de Hacienda, Chile, September.

Lederman D. y W. Maloney (2001): Open questions about the link between natural resources and economic growth: Sachs and Warner revisited, mimeo, World Bank, Washington D.C.

Lederman, D. y Maloney, W. (2002). Open questions about the Link Between Natural Resources and Economic Growth: Sachs and Warner Revisited. Documento de trabajo 141, Banco Central de Chile.

Lederman, D., Olarreaga, M. & Perry, G. (eds.) (2007). "Latin America's Response to China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications", Lederman, D., Olarreaga, M. & Perry, G. (eds.) (2009), op. cit., pp. 3-35.

Lederman, D., Olarreaga, M. & Perry, G. (eds.) (2009). "China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?". The World Bank, Washington D.C.

Márquez Escobar, P. (2001). *Economía de la inversión extranjera en Colombia*. Bogotá. Disponible en internet:

<http://129.3.20.41/eps/it/papers/0404/0404003.pdf>

Mehlum, H., Moene, K. & Torvik, R., 2006. "Cursed by Resources or Institutions?," *The World Economy*, Wiley Blackwell, vol. 29(8), pages 1117-1131, 08.

Meller, P. (2002): *Dilemas y Debates en Torno al Cobre*. Santiago: Dolmen Ediciones.

Meller, P., & Moser, R. (2012). *Análisis de las exportaciones en latinoamérica diversificación/concencración*. Santiago: CAF-CIEPLAN.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Comercio Exterior. Acuerdos Comerciales. 2013. En línea. <https://www.mincomercio.gov.co/index.php>. Consultado: 06/08/2013.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Diciembre de 2010). *Importaciones colombianas: hacia la modernidad o el estancamiento*. Recuperado el 2 de Octubre de 2014, de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15870>

Minsiterio de Comercio, Industria y turismo. (Junio de 2010). *Dinámica exportadora de Colombia (2002-2009)*. Recuperado el Octubre de 2 de 2014, de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15870>

Muller, P. (1998). La producción de las políticas públicas. *INNOVAR, revista de ciencias administrativas y sociales*, 66-67.

Municipio de Bucaramanga. Plan de Desarrollo 2012-2015: “Bucaramanga, Capital Sostenible”. Bucaramanga, 2012.

Prebisch, R. (1950). The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. Reimpreso en Economic Bulletin for Latin America, 7, 1, 1962.

Presidencia de la República. (2008). *Diagnóstico Socioeconómico del Departamento de Santander*. Bogotá: Autor.

Quiroz Cuenca, S. (2008). *Tendencia de la inversión extranjera directa en México 2005-2008*. México D.F.: Revista Economía Actual . Disponible en internet:

http://www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/Economia%20actual/EA_13/EA1-3-SARA.pdf

Robinson, J., Torvik, R. & Verdier, T. (2006). "Political foundations of the resource curse," *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 79(2), pages 447-468, April.

Sachs, J. y Warner, A. (1997). Natural Resource Abundance and Economic Growth—Revised. Documento de trabajo. Center for International Development. Harvard Institute for International Development, Harvard University.

- Singer, H. (1950). US Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. *American Economic Review*, 40, 2, pp. 473–485.
- Torvik, R., (2001): Learning by doing and the Dutch disease. *European Economic Review* 45, 285– 306.
- Vásquez, S., Plottier, C., y Zuasnabar, A. (2011). Diversificación y Dinamismo Exportador, ¿Todas son buenas noticias? Jornadas Académicas. Universidad Católica del Uruguay.
- Velásquez, R. (2009). Hacia una nueva definición del concepto de "política pública". *Desafíos*, 156.
- World Bank (2002). "From Natural Resources to the Knowledge Economy", World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington D.C.