

**DINÁMICA COMERCIAL DEL SECTOR EXTERNO DEL DEPARTAMENTO DE  
NORTE DE SANTANDER, OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS CON ALGUNOS  
PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA (UE) 2000-2007.**

**ELIANA MURILLO PALENCIA**

**COD 2051207.**

**MARCELA RINCÓN MARTÍNEZ**

**COD 2051526.**

**BUCARAMANGA  
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN  
2010**

**DINÁMICA COMERCIAL DEL SECTOR EXTERNO DEL DEPARTAMENTO DE  
NORTE DE SANTANDER, OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS CON ALGUNOS  
PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA (UE) 2000-2007.**

**ELIANA MURILLO PALENCIA  
MARCELA RINCÓN MARTÍNEZ**

**Proyecto de grado presentado como  
Requisito para optar al título de  
Economista**

**Director: ISAAC GUERRERO RINCÓN**

**BUCARAMANGA  
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN  
2010**

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN .....	15
MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES.....	18
1.1 Integración económica .....	18
1.2 Procesos de integración comercial.....	21
1.3 Acuerdos comerciales en América Latina .....	23
1.4 ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD.....	24
1.5 Tendencias de competitividad .....	29
1.6 Teorías de comercio internacional.....	30
CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR EXTERNO DE NORTE DE SANTANDER.....	37
2.1 DESCRIPCIÓN DE NORTE DE SANTANDER .....	37
2.2 Dinámica comercial de norte de Santander.....	42
2.2.1 La balanza comercial .....	42
2.2.2 Exportaciones .....	43
2.2.3 Importaciones.....	47
2.3 DESCRIPCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA .....	51
2.4 DINAMICA COMERCIAL DE NORTE DE SANTANDER CON LA UNION EUROPEA.....	53
2.4.1 La balanza comercial .....	53
2.4.2 Exportaciones .....	54
2.4.3 Importaciones.....	58
2.5 CONCLUSIONES Y HALLAZGOS .....	61
ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS CON ALGUNOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA.....	64
3.1 POSIBILIDADES COMERCIALES CON EUROPA .....	64
3.1.1 Italia.....	65

3.1.1.1 Perfil Macroeconómico .....	65
3.1.1.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior .....	67
3.1.2 España .....	69
3.1.2.1 Perfil Macroeconómico .....	69
3.1.2.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior .....	72
3.1.3 Países Bajos .....	74
3.1.3.1 Perfil Macroeconómico .....	74
3.1.3.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior .....	76
3.1.4 Francia .....	78
3.1.4.1 Perfil Macroeconómico .....	78
3.1.4.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior .....	80
3.1.5 Reino Unido .....	83
3.1.5.1 Perfil Macroeconómico .....	83
3.1.5.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior .....	85
3.1.6 Alemania .....	87
3.1.6.1 Perfil Macroeconómico .....	87
3.1.6.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior .....	88
3.2 PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD COMERCIAL .....	90
3.2.2 Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa .....	95
3.2.3 Grado de especialización de Balassa .....	99
3.2.4 Índice de Herfindahl Hirschmann .....	103
3.2.5 Índice de Krugman .....	105
3.3 ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO A PARTIR DE LA METODOLOGIA CEPAL-MAGIC .....	108
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	114
4.1 Nuevas líneas de investigación .....	120
BIBLIOGRAFÍA .....	122
ANEXOS .....	124

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Participación por ramas de la actividad económica dentro del Pib departamental .....	39
Figura 2 Balanza comercial Norte de Santander .....	42
Figura 3 Evolución de las exportaciones de Norte de Santander .....	43
Figura 4 Comportamiento sectorial de las exportaciones de Norte de Santander .	45
Figura 5 Exportaciones de Norte de Santander por país de destino.....	46
Figura 6 Evolución de las exportaciones de Norte de Santander .....	47
Figura 7 Comportamiento sectorial de las importaciones de Norte de Santander .	49
Figura 8 Importaciones de Norte de Santander por país de origen .....	50
Figura 9 Balanza Comercial de Norte de Santander con Europa .....	54
Figura 10 Exportaciones de Norte de Santander a la Unión Europea .....	55
Figura 11 Comportamiento sectorial de las exportaciones de Norte de Santander a la Unión Europea .....	56
Figura 12 Exportaciones de Norte de Santander a la Unión Europea por país de destino .....	57
Figura 13 Importaciones de Norte de Santander a la Unión Europea.....	58
Figura 14 Comportamiento sectorial de las importaciones de Norte de Santander desde la Unión Europea .....	59
Figura 15 Importaciones de Norte de Santander desde la Unión Europea por país de origen.....	61
Figura 16 Indicadores relativos de comercio exterior con Italia .....	68
Figura 17 Balanza Comercial Norte de Santander-Italia.....	69
Figura 18 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Italia.....	69
Figura 19 Indicadores relativos de comercio exterior con España.....	72
Figura 20 Balanza Comercial Norte de Santander-España .....	73
Figura 21 Comportamiento sectorial de las exportaciones a España .....	74

Figura 22 Indicadores relativos de comercio exterior con Países Bajos .....	77
Figura 23 Balanza Comercial Norte de Santander-Países Bajos.....	78
Figura 24 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Países Bajos .....	78
Figura 25 Indicadores relativos de comercio exterior con Francia.....	81
Figura 26 Balanza Comercial Norte de Santander- Francia .....	82
Figura 27 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Francia .....	82
Figura 28 Indicadores relativos de comercio exterior con Reino Unido .....	85
Figura 29 Balanza Comercial Norte de Santander-Reino Unido.....	86
Figura 30 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Reino Unido.....	86
Figura 31 Indicadores relativos de comercio exterior con Alemania .....	89
Figura 32 Balanza Comercial Norte de Santander-Alemania .....	89
Figura 33 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Alemania .....	90
Figura 34 Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente al mercado mundial. ....	92
Figura 35 Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente a la Unión Europea. ....	93
Figura 36 Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente a los Países Bajos, Italia, Francia, Alemania, España y Reino Unido .....	94
Figura 37 Estructuras Productivas Bajo el índice de krugman.....	107
Figura 38 Matriz de competitividad bajo combinación de indicadores .....	109

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Índices de los factores de competitividad del Norte de Santander.....	40
Tabla 2 Regulaciones comerciales y formación de empresa en Cúcuta.....	41
Tabla 3 Participación promedio 2000-2007 por Socios Comerciales.....	62
Tabla 4 Formula Balanza Comercial Relativa .....	91
Tabla 5 índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa .....	96
Tabla 6 Ventaja comparativa revelada de balassa .....	98
Tabla 7 Índice del grado de especialización Balassa.....	99
Tabla 8 Grado de penetración comercial .....	101
Tabla 9 Índice de concentración o diversificación.....	104
Tabla 10 índice de Krugman.....	106
Tabla 11 Matriz de competitividad .....	113

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
ANEXO A.....	124
ANEXO B.....	128
ANEXO C.....	129
ANEXO D.....	130
ANEXO E.....	131
ANEXO F.....	132
ANEXO G.....	132
ANEXO H.....	132

**TITULO: DINÁMICA COMERCIAL DEL SECTOR EXTERNO DEL DEPARTAMENTO DE NORTE DE SANTANDER, OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS CON ALGUNOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA (UE) 2000-2007.<sup>1</sup>**

**AUTORES:** Eliana Murillo Palencia  
Marcela Rincón Martínez<sup>2</sup>

**Palabras Clave:** Competitividad, Sector Externo, Balanza Comercial, Exportaciones, Indicador de Balassa, Matriz de Competitividad.

**RESUMEN**

La globalización ha ampliado el grado de interdependencia entre los países, reflejándose en el aumento de los flujos comerciales y de los procesos de integración económica. Mediante estas estrategias las naciones han buscado fortalecer su competitividad e incrementar el tamaño de sus mercados. Los acuerdos comerciales y el comercio exterior se convierten en el sustento de su estrategia de crecimiento.

Por tal razón el presente trabajo analiza la competitividad de los productos de Norte de Santander frente al comercio exterior con algunos países de la Unión Europea, con miras a establecer posibilidades y potencialidades de estos productos frente a los mercados internacionales. Para esto, se realiza una caracterización económica ex-post del sector externo de Norte de Santander, a fin de determinar la dinámica y el comportamiento de los principales productos de intercambio comercial con los mercados objetivos, acorde con la aplicación de los indicadores de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa, Grado de Especialización de Balassa, Indicador de Herfindahl-Hirschmann, Índice de Krugman. Adicionalmente se construye la matriz de competitividad de la CEPAL – Magic Plus para el periodo 2000 - 2007.

Los resultados muestran que los productos tales como manufacturas de cerámica y derivados del carbón tienen potencial de exportación al mercado de la Unión Europea de acuerdo con los criterios establecidos por los Indicadores de Competitividad Comercial calculados y puesto que presentan un comercio intraindustrial vertical de alta calidad lo que promueve altos estándares de calidad en estos productos.

---

<sup>1</sup> Proyecto de Grado.

<sup>2</sup> Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Director: Isaac Guerrero Rincón.

**TITLE: COMERCIAL DYNAMICS OF THE FOREIGN SECTOR OF THE NORTE DE SANTANDER DEPARTMENT, OPPORTUNITIES AND CHALLENGES WITH SOME COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION (UE) 2000-2007.<sup>3</sup>**

**AUTHORS:** Eliana Murillo Palencia  
Marcela Rincón Martínez<sup>4</sup>

**KEY WORDS:** Competitiveness, Foreign Trade, Trade Balance, Exports, Balassa Index, Competitiveness Matrix.

**DESCRIPTION**

The globalization process has increased the degree of interdependence among countries, turning out in an increase of the commercial flow and the development of economic integration processes. Throughout these strategies many nations have sought to strengthen their competitiveness and increase their markets. Trade agreements and foreign trade are the sustenance of their growth strategy.

Due to the above this paper analyzes the competitiveness of Norte de Santander's products towards foreign trade with some countries of the European Union, looking to establish possibilities of these products compared to international markets. Therefore, it develops an ex-post economic characterization of the foreign sector of Norte de Santander, in order to determine the dynamic and behavior of the main trade products with the target markets, according to the Balassa Index of revealed comparative advantage, the Balassa specialization index, the Herfindahl-Hirschmann index, and the Krugman Index. In addition, a competitiveness matrix is constructed based on the CEPAL – Magic methodology, for the period 2000 – 2007.

The results show that ceramic manufactures and coal derivatives have potential to be exported to some countries of the European Unión based on the criteria specified by the Commercial Competitiveness Indexes and because they offer a high quality vertical intra-industrial commerce which promotes high quality standards in those products.

---

<sup>3</sup> Work Degree.

<sup>4</sup> Faculty of Human Sciences. School of Economics and Administration. Directress: Isaac Guerrero Rincón.

## INTRODUCCIÓN

El nuevo orden económico mundial muestra a la integración comercial y la cooperación internacional como la vía más clara para conseguir un crecimiento y desarrollo económico sostenible. Actualmente, los países enfocan sus esfuerzos en tomar medidas tendientes a mejorar su posición negociadora frente a otros mercados y efectúan reformas no sólo de orden económico, sino también legal, para afrontar el desafío de insertarse en las grandes corrientes comerciales.

Pero, para lograr una participación exitosa en el mercado internacional, que permita beneficiarnos de la potenciación del comercio entre los países integrados, a través del incremento del tamaño del mercado, es necesario desarrollar una posición competitiva. Así, se requiere adecuar la estructura económica y comercial, en busca de mejores niveles de productividad y un buen desempeño competitivo, que se traduzca en una mayor capacidad de generar riqueza a través de la oferta de bienes y servicios al exterior.

En efecto, su ubicación geográfica, ha generado una integración espontánea con Venezuela, que se constituye como el principal destino exportador, y que junto con Estados Unidos, concentran más del 80% de las exportaciones de la región<sup>5</sup>. Norte de Santander, sostiene una economía basada principalmente en los servicios comerciales, bancarios y de transporte, que son jalonados por el intercambio de bienes originado por su condición fronteriza con Venezuela.

Esta clara dependencia representa una limitante al desarrollo y crecimiento económico de la región, que no ha podido diversificar su comercio exterior y mantiene su producción para la exportación orientada a éstos mercados. Sumado a esto, la magnitud y dirección del intercambio binacional tanto de bienes y

---

<sup>5</sup> Informes de Coyuntura Económica Regional –ICER- Norte de Santander. Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE- en convenio con el Banco de la República. 2008.

servicios como de fuerza laboral, son afectados por el comportamiento relativo de sus economías: por la situación del mercado mundial; y por las decisiones de política interna adoptadas como respuesta a estas situaciones.

Si bien se proclaman la cooperación, la integración binacional y el desarrollo fronterizo como objetivos nacionales, en la práctica se formulan y aplican políticas en donde priman los conceptos de nacionalismo, aislamiento y soberanía, que van en contravía del proceso de integración y en detrimento del desarrollo económico-social del departamento.

Ante el escenario del nuevo orden económico mundial y con la firma del TLC de Colombia y la Unión Europea se le abren al departamento un horizonte de oportunidades para mejorar su competitividad y, por esta vía, acelerar el crecimiento económico y aumentar el bienestar de su población.

Aunque al análisis de competitividad regional ha ganado participación recientemente, la mayoría de estudios realizados en Colombia contienen información agregada que no describe las particularidades de los contextos regionales, por tanto, se requiere de investigaciones que den cuenta del estado actual de la posición competitiva de la estructura productiva de las regiones.

El presente proyecto realiza una caracterización económica ex-post del sector externo de Norte de Santander, a fin de determinar la dinámica y el comportamiento de los principales productos de intercambio comercial con algunos de los países que conforman la Unión Europea.

La metodología implementada procura la medición de la competitividad del departamento de Norte de Santander, acorde con la aplicación de indicadores de competitividad comercial.

Así, se analiza la competitividad de los productos de Norte de Santander frente al comercio exterior con Italia, España, Países Bajos, Francia, Reino Unido y Alemania (Integrantes de la Unión Europea), para reflexionar en torno a las posibilidades y potencialidades internacionales que permitan identificar los sectores con oportunidades en el mercado Europeo para el periodo 2000-2007.

Todo esto, con el fin de establecer perfiles de exportación de productos potencialmente exportables, que sirvan de apoyo técnico para los hacedores de política económica regional.

En este contexto, y ante la inexistencia de estudios previos, el presente proyecto de investigación, se convertirá en una herramienta importante para que los hacedores de política, desarrollen estrategias, que aceleren el crecimiento económico y aumenten el bienestar de Norte de Santander.

## MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES

### 1.1 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

En el mundo de hoy, una preocupación común a todas las naciones, es la obligatoriedad de relacionarse entre ellas. Estas relaciones no abarcan solamente el ámbito político, también se enfocan en el aspecto social, cultural, económico y comercial. El interés por satisfacer esta necesidad, ha llevado a un buen número de naciones a realizar acciones acordes con su objetivo de integrarse y generar una mayor apertura comercial, buscando una mayor participación del sector privado y una menor intervención del estado.

En relación a esta visión han surgido definiciones importantes como; los acuerdos de integración económica (AIEs), que son tratados suscritos entre unidades económicas – en el caso de los AIEs internacionales, entre naciones – con el objeto de reducir las barreras reguladas por políticas que dificultan el flujo de bienes, servicios, capitales, y mano de obra, entre otros. La mayoría de los AIEs, si bien no todos, suelen ser ‘regionales’, o continentales, y la muchos de estos tiende a ser acuerdos de libre comercio (o comercio preferencial). (Baier, Bergstrand y Egger, pp. 9-10).

Dentro de este proceso se destaca el papel que han asumido los países de menor nivel de desarrollo, decidiendo establecer reformas unilaterales que les permitan una mejor y mayor integración al mercado globalizado (Ethier, Wilfred J 2001, pp. 161), no sólo en lo referente a los productos que pueden ofrecer sino al funcionamiento económico y legal interno. Todo esto, con el fin de aprovechar la potenciación del comercio entre los países integrados, a través del incremento del tamaño del mercado, generando ventajas para la producción y para el consumo.

“La mentada globalización define una época tecnológica en la cual los procesos de integración vertical y horizontal de las actividades productivas y de

comercialización se han reconstituido a escala transnacional, siguiendo un ritmo frenético de expansión de oferta y de concentración de beneficios” (Halperín, pp. 4, 2009).

De esta manera, en un mercado interior pequeño y aislado no se ofrecen muchas opciones de inversión, a consecuencia que la demanda de ningún modo podrá alcanzar un nivel que la beneficie apropiadamente. A nivel general, para cualquier tipo de país, desarrollado o en vías de desarrollo, la ampliación del mercado interno infiere en una mejor especialización y consecuentemente una eficiencia en la asignación de recursos productivos. Existe una relación entre la dimensión del mercado y el desarrollo, que puede conceptualizarse en los siguientes puntos: Primero, un mercado amplio supone una mayor demanda global que concibe viable la existencia de economías de escala en la producción. Segundo, con las economías de escala aparecerán economías externas, generando abaratamiento de costes y precios en determinadas industrias. Tercero, en un mercado amplio será mayor la especialización que pueda llevarse a cabo en la producción. Por último, con la integración de los mercados y sus economías, se percibe la posibilidad y capacidad de aumentar su peso internacional y su capacidad negociadora, tanto en lo económico como en lo político<sup>6</sup>.

El análisis de la integración económica se concentra en torno a tres tipos de temas<sup>7</sup>; el comercio internacional, la localización de actividades y las cuestiones de coordinación o armonización de políticas. En el comercio internacional se encuentra todo lo concerniente con los sucesos que el proceso de integración promueve, en la localización de actividades se analiza las incidencias de los factores de producción -propios de los Mercados Comunes- y las explicaciones que deduzcan respecto del comercio internacional resultante. Por último se plantean las cuestiones de coordinación o armonización de políticas que pueden

---

<sup>6</sup> Curso: Estructura Económica, Lección 2, 2007/2008. Pag 1 - 2

<sup>7</sup> Villanueva, Javier, *Los Esquemas Analíticos de la Integración Económica*. Boletín de Lecturas Sociales y Económicas, UCA, FCSE. Año 3, N° 15.

ser fiscales, monetarias, cambiarias y otras, entre los países participantes en los sistemas de integración. Aunque los temas están intrínsecamente relacionados entre sí, estos se desenvuelven en sus propias e independientes corrientes teóricas.

La teoría económica de la integración está constituida básicamente por los aportes de los efectos, beneficios y desventajas resultantes de las Uniones Aduaneras. “Los efectos puros y estáticos de las Uniones Aduaneras se refieren esencialmente a los beneficios (o pérdidas) de bienestar que pueden resultar del reacomodamiento de los esquemas de producción y consumo afectados por la integración” (Villanueva, pp. 42).

De tal manera, las Uniones Aduaneras generan un concepto de evaluación respecto al deseo del tipo de integración económica, evaluando el resultado de los beneficios que pudieran concebir para los países participantes y también para el resto del mundo. Efectos que pueden ser beneficiosos y nocivos para el libre comercio, estos pueden ser de creación y desviación del comercio, respectivamente. Se denomina creación de comercio cuando uno de los miembros de la unión aduanera importara bienes por primera vez según procedencia de otro miembro de la unión. La desviación de comercio se define cuando un miembro de la unión aduanera que importa determinado bien de un país, cambia a importarlo de otro país que le resulta más barato a consecuencia del establecimiento de la unión aduanera (Viner 1950).

La Unión Europea es el proceso de integración económica más exitoso del mundo, está integrado por países desarrollados aunque en los últimos años se han agregado países de un menor nivel de desarrollo. En el aspecto económico, todas las acciones de la UE deberán tener presente siempre los objetivos de la política social y búsqueda del pleno empleo. La coordinación de las políticas nacionales de empleo se supervisará por el Consejo Europeo y las demás políticas

económicas nacionales deberán incrementar su armonización dentro de la UE, siendo esta más intensa en el grupo de países del Euro<sup>8</sup>.

## **1.2 PROCESOS DE INTEGRACIÓN COMERCIAL**

La inserción comercial por sí sola no garantiza una productividad más elevada ni un mejor desempeño competitivo. Esto sólo se consigue si el país se prepara para aprovechar las ventajas de un mayor intercambio comercial, así como para afrontar con éxito los riesgos asociados, y para ello necesita transformar, con urgencia y de manera profunda, sus bases productivas. En la ciencia económica las primeras versiones del concepto “competitividad” datan del argumento clásico de ventajas comparativas, a partir del cual se erigió la relación indisoluble entre comercio internacional y posición competitiva (Cordero, 2005), sobre el argumento que el desempeño exportador es factor determinante del crecimiento<sup>9</sup>.

Colombia no ha sido ajena a este proceso. Con la apertura comercial llevada a cabo a comienzos de la década de los 90, la política de comercio exterior se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina y en la búsqueda de acceso preferencial a mercados como Estados Unidos y la Unión Europea bajo esquemas unilaterales, con el fin de negociar tratados de comercio para no perder competitividad, afrontar el reto de exportar y encontrar nuevos mercados.

Con el fin de lograr mercados más amplios, se da a lugar la conformación de esquemas regionales de integración que promueven la unificación de grupos de

---

<sup>8</sup> López Martínez, José Humberto, “El proceso de integración en Europa: breve repaso histórico”. Revista Universitaria Europea, N°2, 1999.

<sup>9</sup> La teoría de la ventaja comparativa fue desarrollada a partir del argumento clásico que planteaba: “...que sean naturales o adquiridas las ventajas que un país tenga sobre otro, no tienen importancia al respecto. Pero, desde el momento que una nación posee tales ventajas y otra carece de ellas, siempre será más ventajoso para ésta comprar en aquellas que producir por su cuenta” (Smith, 1988). De lo cual se deducen dos implicaciones: “la primera es la elevación de la productividad global de la economía nacional asociada a la concentración de recursos y de capacidad de producción en las ramas y cadenas de producción competitivas frente al exterior. (...) La segunda se refiere a la incidencia del comercio exterior en el proceso de acumulación por medio de los efectos que produce sobre el crecimiento de la producción e ingreso real, con el consiguiente aumento de las ganancias y el mejoramiento de las condiciones de la acumulación” (García, 1998).

países en torno a objetivos y esfuerzos comunes, reflejados en instituciones y mecanismos que establecieron una nueva forma de organización internacional.

Hoy en día la integración económica en sus diversas expresiones es una realidad casi universal, se usa como herramienta para un nivel de desarrollo sostenible y el logro de las estrategias políticas y económicas, además se perfila como la más superada forma de relación internacional. También es evidente, que pese a las crisis políticas que fomentan la disociación de países que conforman unidades políticas y económicas, las tendencias hacia la integración sean valorizadas, esencialmente como estrategias de desarrollo compartido, seguridad común y modo de inserción en el sistema económico mundial.

Los procesos de integración fueron motivados por diversas razones, primordialmente en el aspecto económico, en la necesidad de abrir un intercambio recíproco para la ampliación de los mercados regionales, apoyado en economías de escala e índices adecuados de crecimiento industrial; en lo político se observa la necesidad de fortalecer la capacidad de negociación conjunta, mejorar la inserción en el mercado internacional y enlazar con las tendencias de la región en la formación de bloques económicos frente a un mundo en plena expansión.

Un factor decisivo, que posibilita la conformación y desarrollo de la creación del proceso de integración y la permanencia de los mismos, es la institucionalización universal de la cláusula que sustenta la viabilidad jurídica de la integración establecida al final de la década de los cuarenta en el GATT<sup>10</sup>, denominada Cláusula de la Nación Más Favorecida (CNMF) con el objetivo de concebir un comercio internacional despojado de toda discriminación.

---

10 Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT de 1947)

Los elementos constitutivos de la integración<sup>11</sup> son: Primero, la libre circulación de factores donde la integración a través del libre comercio y la ampliación del mercado, llega a derivar en la circulación de capitales, personas, tecnología y servicios; Segundo, la armonización de Políticas busca la unificación del marco institucional de la economía; Tercero, se proyecta la profunda integración mediante la cesión de soberanía nacional a órganos legislativos, de gestión o jurisdiccionales que incorporan la cualidad de supranacionalidad, este elemento se conoce también como delegación de competencias; por último, se tiende a generar una proyección de unidad política, debido a la unificación de estructuras económicas, institucionales y socio culturales.

De tal manera, que los procesos de integración se denominan a su vez “tratados de constitución” (Solares, 2001), porque constituyen la formación de un conjunto de normas básicas y generales que se desarrollan para la permanente cooperación internacional.

El proceso de integración de Latinoamérica poseía la característica especial de estar conformado por países de menor desarrollo en comparación a la motivada integración mundial, la integración surge como aliento a la situación desfavorable y dependiente de estos países en la organización económica mundial.

### **1.3 ACUERDOS COMERCIALES EN AMÉRICA LATINA**

Mediante la firma del Tratado de Montevideo de 1960, se estableció una zona de libre comercio en la que se constituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio -ALALC-, que reunía a once países de América del Sur y México. En 1969 se dio lugar a la conformación del proceso de integración llamado Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena, que fue modificado en 1990 y es reconocido actualmente con el nombre de Comunidad Andina -CAN-. Con el objetivo de crear

---

<sup>11</sup> Solares Gaité, Alberto, *Integración Teoría y Procesos, Bolivia y la Integración*, la Paz, Bolivia, pp. 42, 2010.

un mercado común, se organizó la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI- al suscribirse el Tratado de Montevideo de 1980, compuesta por los mismos once países pertenecientes al ALALC. En el Tratado de Asunción de 1991 se instauró el Mercado Común del Sur -MERCOSUR<sup>12</sup>- integrado por Argentina, Paraguay, Brasil, Uruguay, Bolivia, Chile, Colombia, Venezuela y Ecuador. El objetivo principal es alcanzar un Mercado Común, a través del libre comercio intrazona y una política comercial común. Hacia finales de 2004 se constituyó la Comunidad Suramericana de Naciones en Cuzco, donde se reunió a todos los países de América Latina<sup>13</sup>.

Como respuesta al reto que enfrentaba la economía nacional de mejorar el nivel de integración comercial con sus socios, aumentó la discusión en torno al concepto de competitividad, convirtiéndose en un tema prioritario de la agenda nacional para el crecimiento y desarrollo económico (Loteró, 2005) y con esto, en objetivo de política económica<sup>14</sup>.

#### **1.4 ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD**

La Política Nacional de Productividad y Competitividad - PNPC<sup>15</sup>, fue establecida por el gobierno nacional como directriz para mejorar la productividad de las empresas y aumentar la competitividad de bienes y servicios a través de la armonización de políticas comerciales y empresariales, con el esfuerzo articulado de entidades de gobierno, del sector privado y de la academia. Sus principios, estrategias e instrumentos se enfocan a preparar y fortalecer el aparato productivo frente a los retos que implica la competencia en los mercados internos y externos.

---

<sup>12</sup>El Mercado Común del Sur, es una unión aduanera imperfecta donde se busca la liberalización comercial total dentro del grupo.

<sup>13</sup> Halperín, Marcelo, *Globalización, Recesión e Integración Económica*, Instituto de Integración Latinoamérica, Universidad Nacional de la Plata, Biblioteca Digital Andina. Junio de 2009.

<sup>14</sup> El Plan Estratégico Exportador Nacional realizado en 1998, estableció como objetivo aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora.

<sup>15</sup> La Política Nacional de Productividad y Competitividad (Documento CONPES 3439), es coordinada por Sistema Administrativo Nacional de Competitividad, mediante Decreto 2828 de 2006 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Así mismo, por parte de instituciones como el Ministerio de Comercio Exterior, el Departamento Nacional de Planeación - DNP, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE y con el apoyo de entidades internacionales como la Comisión Económica para América Latina – CEPAL, se han adelantado esfuerzos para medir la competitividad de la economía colombiana y de algunas regiones en particular.

Se evidencian estudios como el realizado por el DNP “Colombia: estructura industrial e internacionalización” (*Bogotá, 1998*), que analizó la competitividad comercial sectorial de Colombia, dirigido por Luís Jorge Garay; los del Ministerio de Desarrollo y el Ministerio de Comercio Exterior que en alianza con entidades públicas y privadas, han elaborado, entre otros, el “Anuario de Competitividad internacional de la industria colombiana” (*Bogotá, 1997*), la “Encuesta Nacional de Competitividad” (*Bogotá, 1997*), los “Indicadores de competitividad de la industria colombiana” sobre el sector industrial; el del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) “Los indicadores en el contexto de acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas” (Roldán, 2000), para el sector agropecuario, y el de la CEPAL “Colombia: un análisis de su competitividad internacional” (*Bogotá, 1999*), centrado en el comportamiento del comercio internacional y el desempeño competitivo de las exportaciones colombianas mediante la estimación de indicadores cuantitativos del modelo CAN (Competitive Analysis of Nations)<sup>16</sup>.

El inicio de los procesos de negociación de los Tratados de Libre Comercio (TLC), constituyen acuerdos suscritos entre dos o más países, donde se conceden determinados beneficios o preferencias que favorezcan su intercambio comercial, con tendencia a la eliminación de barreras arancelarias y restricciones en el mercado de bienes, servicios, inversiones y tecnología. La importancia de los

---

<sup>16</sup> Existen otros estudios de percepción y de carácter descriptivo, basados en la aplicación de encuestas al sector empresarial, como el de Monitor (*Informe, 1995*) y Fedesarrollo (*1999*); además de los de la definición de la “Política para la Productividad y Competitividad” (*1999b*), realizada por el mismo Ministerio y los del DANE (*2002a*).

acuerdos comerciales radica en la profundidad de sus compromisos junto con las áreas comprometidas en sus procesos de liberalización del comercio, promoviendo las condiciones para una competencia justa a través de la cooperación entre países amigos, que pese a su alcance no conllevan integración económica.

Los países andinos, bajo el liderazgo de Colombia buscaron negociar un TLC bilateral con los Estados Unidos, donde solo se concluyó la negociación con Colombia y Perú, debido a que en Ecuador por el cambio de gobierno se formó una reacción adversa a la negociación.

Ahora bien, el inicio de los procesos de negociación de tratados comerciales, trajo consigo un auge de los estudios de competitividad. En este contexto, se puede mencionar el estudio realizado por Alberto Melo (BID, 2003), quien analizó el Tratado de Libre Comercio con las Américas (ALCA), desde una perspectiva comparativa de los factores que determinan la competitividad de la economía nacional en términos internacionales.

De igual forma, se hicieron estudios más específicos ante el escenario de la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, cuyo objetivo era principalmente identificar los productos y sectores con potencial exportador dentro de los cuales se pueden mencionar el adelantado en conjunto por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Proexport y la ANDI, con Araujo Ibarra & Asociados S.A (2006)<sup>17</sup>; el de Hausmann y Klinger “Achieving Export-led growth in Colombia” (2007) que ofrece un enfoque sólido de las orientaciones a seguir para consolidar un crecimiento impulsado de las exportaciones del país, y el de International Development Ireland-IDI (2007) para identificar los productos o sectores (no se

---

<sup>17</sup> También se destaca el trabajo de Lotero, Jorge (Editor), *Industria y región en Colombia. Desarrollo espacial, productividad y competitividad comercial durante la apertura de los noventa*, Medellín, 2007.

incluye servicios) que aunque no se exportaban tradicionalmente pueden ser altamente estratégicos para Colombia en el mediano plazo.

En el ámbito regional, se pueden citar estudios que aplican diferentes metodologías de medición de la competitividad de los departamentos del país. Al respecto, cabe destacar el “Sistema de indicadores de competitividad departamental” (2002), desarrollado por el Ministerio de Comercio Exterior en convenio con el Centro de Investigación para el Desarrollo – CID – de la Universidad Nacional, que teniendo en cuenta la heterogeneidad estructural y el desarrollo propio de los departamentos, establece indicadores regionales de competitividad.

Por su parte, el Escalafón de Competitividad Regional de la CEPAL (1999), aplicando el enfoque sistémico, define la competitividad como la capacidad de una economía para hacer crecer su producción a altas tasas, de manera sostenida y promoviendo el mejoramiento sostenido del bienestar de la población (CEPAL, 2007). Los resultados del estudio “Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia” de 2002 y 2007, identifican factores determinantes, que hacen parte de las variables que la literatura sobre crecimiento económico considera decisivas para el desarrollo de las regiones.

En materia de estudios regionales específicos, los trabajos más relevantes centran su atención en Bogotá y su área metropolitana por ser el eje económico, industrial y financiero del país. Un análisis relativo de la competitividad de Bogotá frente a otras grandes ciudades de América Latina, siguiendo las categorías de análisis del FEM<sup>18</sup>, fue realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá en 1996 y fue denominado “*Creación de la Ventaja Competitiva para Colombia*”.

---

<sup>18</sup> El Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF) es una fundación sin fines de lucro con sede en Ginebra,

Desde otras perspectivas, se tiene el trabajo de Pulido, *Indicadores de ventajas competitivas comerciales de Bogotá D.C.*, teniendo en cuenta tanto la inversión extranjera como el proceso de integración regional, propone una clasificación de las actividades industriales según su participación el comercio exterior; y el estudio que definió y priorizó los *sectores estratégicos* de Bogotá y Cundinamarca en el mercado de los Estados Unidos (CID<sup>19</sup>, Universidad Nacional 2005).

Para otras regiones, los trabajos más relevantes se han hecho para la medición de la competitividad de Antioquia, la región de la Costa Atlántica, Caldas y Santander. Para la región antioqueña se elaboró el Plan Estratégico basado en la cooperación interinstitucional, el establecimiento de un sistema de indicadores cuyos resultados sean traducibles en acciones y políticas concretas y la comparación de la región en el ámbito nacional e internacional; así mismo, se puede mencionar el estudio “Desarrollo y competitividad de la industria de Antioquia en un contexto de integración económica” elaborado por el Centro de Investigaciones de la Universidad de Antioquia (2005).

Para la costa Caribe, la Fundación Prodesarrollo de Barranquilla realizó un ejercicio para establecer el nivel de competitividad de los departamentos, a partir de la metodología del FEM, llamado “*Indicadores de competitividad en la Costa Caribe Colombiana*” (2000).

Para Caldas, el Centro de Estudios Regionales, Cafeteros y Empresariales – CRECE- realizó el “*Programa de competitividad para Caldas, 2000*”, y en el diseño de indicadores contempló cinco dimensiones que van desde lo social, pasando por lo estructural e involucrando el tejido empresarial.

Finalmente, para Santander, el Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad de los Andes, aplicó la metodología del Diamante Competitivo de

---

<sup>19</sup> Centro de Investigaciones para el Desarrollo – CID, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia

Porter, para diagnosticar la competitividad del departamento (*Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2006*).

Tras la revisión bibliográfica realizada, y teniendo en cuenta que en el mediano plazo las regiones deben desempeñar un papel más activo en la esfera económica, como un espacio de análisis con vida propia que debe acoplarse a las exigencias de mercado y liderar el desarrollo de estrategias, planes y programas para mejorar la posición competitiva de su aparato productivo<sup>20</sup>, es pertinente adelantar un estudio que analice la competitividad del sector externo de Norte de Santander. Aun cuando este departamento representa uno de los principales ejes fronterizos del país, y precisamente por eso debería contar con directrices que permitan identificar y desarrollar las oportunidades y desafíos en la economía global, no existen hasta el momento estudios ni trabajos relevantes relacionados con la competitividad comercial de su sector externo, que dado el contexto económico mundial no se hacen solamente pertinentes sino necesarios.

### **1.5 TENDENCIAS DE COMPETITIVIDAD**

La competitividad, se puede definir como la capacidad de los países para insertarse exitosamente en la economía mundial. La competitividad de una nación es el grado al cual se puede producir bajo condiciones de libre mercado, bienes y servicios que satisfacen el resto de los mercados internacionales, y simultáneamente incrementar los ingresos reales de sus ciudadanos. La competitividad a nivel nacional está basada en un comportamiento superior de la productividad (Garay, 1998).

Se concibe además como un proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales ex - post, que depende de condiciones de

---

<sup>20</sup> La región ha sido redescubierta como una fuente importante de ventajas competitivas, con importantes implicaciones que se evidencian en tres variables: sistemas de producción flexibles; "proximidad" entre las firmas y redes de empresas que desarrolla externalidades de aglomeración; y la reconfiguración del poder y capacidades de los estados nacionales, en el marco de proceso de globalización (Sepúlveda, 2001).

oferta (desempeño exportador o efecto participación) y demanda (evolución de los mercados destino o efecto demanda) (Dussel, 2001). Este enfoque reconoce en la integración comercial una medida de la posición competitiva del país o región, interpretándose como la capacidad de generar riqueza a través de la oferta de bienes y servicios al exterior.

Existen interpretaciones que relacionan el término de competitividad con el de apertura comercial. La ventaja principal de la libreta comercial es el aumento de la dimensión del mercado a través de diferentes mecanismos de integración<sup>21</sup> de mercados. Estos mercados se desenvuelven en la política bajo el enfoque de competitividad, que busca entre los productores una mayor eficiencia en la producción, comercialización e inserción internacional.

Según la evolución de los principales países industrializados “el proceso de crecimiento sostenido de la competitividad estaría asociado directamente al nivel del coeficiente de inversión en el largo plazo y, además, a políticas activas de canalización de la masa de ahorros al financiamiento de prioridades sectoriales de inversión”<sup>22</sup>. De modo tal que los altos niveles de inversión estarían explicados por las acciones del Estado en la selección y promoción de las prioridades sectoriales.

## **1.6 TEORÍAS DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Una de las bases de la teoría del comercio internacional, es el pensamiento de Smith sobre “*la división del trabajo*” como fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza. Aunque la división del trabajo lograra una disminución de los costes productivos, los

---

<sup>21</sup> Algunos mecanismos de integración son: Los Tratados de Libre Comercio (TLC), el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) hoy Organización Mundial del Comercio (OMC), la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea (UE), entre otras

<sup>22</sup> Chudnovsky, Daniel y Porta Fernando, *La competitividad internacional principales cuestiones conceptuales y metodológicas*, pp. 48, Enero 1990.

beneficios de la especialización quedarían limitados por el tamaño del mercado. Con el fin de romper este esquema y lograr una ampliación del mercado, propone la liberalización del comercio permitiendo un proceso de división internacional del trabajo más intenso.

Sostenía además, que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta. Esta ventaja vendría dada por un menor coste laboral en el país exportador, determinando el trabajo como el único factor productivo empleado y que es homogéneo internacionalmente (Smith, 1988). De este modo, tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo, la extensión del mercado interno implica una mejor especialización y a su vez una mayor eficiencia en la asignación de recursos productivos.

Pero fue David Ricardo quien plantea la primera teoría elaborada de comercio internacional, teoría basada en la especialización o teoría de la ventaja comparativa, donde un país debe especializarse en la producción y exportación de bienes en el cual el coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país<sup>23</sup>.

Otras aportaciones en el mismo sentido son las expuestas por pensamiento económico de la escuela neoclásica, basada en la explicación de las ventajas comparativas y en la especialización de un país a partir de su dotación factorial. Resaltando en importancia la teoría desarrollada por Heckscher y Ohlin, en la cual tratan de explicar por qué los países individualmente considerados tienen ventajas comparativas para exportar determinados bienes.

---

<sup>23</sup> A diferencia de Smith, para Ricardo las mercancías que un país debe exportar necesariamente no tienen que ser las de menor coste internacional.

El teorema central de H-O expone las ventajas comparativas de los bienes donde se requiere para su producción de los factores relativamente más abundantes en el país. Explicando la existencia y composición del comercio internacional a partir del concepto de la abundancia relativa de los factores de producción (Hirsch, 1967).

Es de considerar la ventaja comparativa de un país como elemento clave de las ventajas asociadas a la especialización. Del mismo modo el análisis del libre comercio parte del supuesto de que *los países se especializan en bienes que tienen ventajas comparativas* (Davies, 1997, Deardoff, 1980). Para cada país, la especialización hace referencia a la prioridad de un producto o sector de un país con respecto a su posición competitiva global o un mercado de referencia<sup>24</sup>.

La teoría tradicional del comercio internacional que asumía la competencia basada en las ventajas naturales estáticas por dotación de factores ya ha sido superada, las economías nacionales deben desarrollar ventajas competitivas dinámicas mediante estrategias de desarrollo científico y tecnológico que les permitan insertarse en fracciones de mercado que posibiliten el intercambio internacional o hacer frente a los productos de bajo costo que amenacen inundar sus propios espacios, desplazando producción y empleo domésticos.

Existen interpretaciones de competitividad a nivel macroeconómico y microeconómico. Por un lado se destacan como los elementos más influyentes; el tipo de cambio, el tipo de interés o el déficit público, y por otra parte se resalta la importancia de las diferentes prácticas de gestión empresarial; Además se relacionan la competitividad con las políticas gubernamentales de carácter global, orientadas a la promoción de exportaciones o la protección industrial.

---

<sup>24</sup> Las profundas transformaciones del comercio internacional después de la II Guerra Mundial condujeron a que desde mediados del siglo XX, nacieran diversas explicaciones alternativas las cuales trataron de desmontar el cuerpo teórico predominante. Sin embargo ninguna de estas teorías logro desplazar al modelo H-O de su influyente posición.

En el ámbito de competitividad estratégica, Michael Porter (1990) desarrolla el modelo del diamante de competitividad que relaciona las cuatro fuentes de ventajas competitivas que se derivan de la ubicación de las empresas, sectores y sus interrelaciones. En el modelo interactúan cuatro elementos; por un lado la condición de la demanda, refleja la naturaleza de la demanda del producto o servicio del sector en estudio en el mercado nacional; por otro lado los factores de producción describen la situación de la nación en cuanto a los factores, dentro de estos se encuentran la obra especializada o la infraestructura de la industria; además tiene en cuenta los clúster, son los sectores conexos y de apoyo que estiman la presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos; por último, la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, manifiesta las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan, así como la naturaleza de la competencia interna.

Entre los enfoques con los cuales se ha emprendido los diferentes estudios de competitividad, se puede destacar los siguientes: la competitividad comercial de Viner (1950) se preocupó por definir la eficiencia productiva en las uniones aduaneras (UA); la competitividad de la localización Giersch (1949-1950) procura establecer cuáles son los elementos de atracción que tienden a hacer que los factores productivos se localicen en un lugar mejor que en otro, determinados por condiciones tales como la aglomeración; Markusen (1983) comercio y movilidad de factores, si la base del comercio reside en disponibilidad de factores productivos capital y mano de obra entonces la movilidad de factores son sustitutos, pero si el comercio reside en otros factores como competencia imperfecta, tecnología y rendimientos de escala, la movilidad de factores pueden ser complementarios; la nueva teoría del comercio internacional de Krugman (1992), hace referencia a una nueva teoría en la cual la existencia de un accidente inicial de localización por azar de la historia, permite a través de los rendimientos

crecientes o de la capacidad de innovación el disponer de una ventaja en el comercio.

Como se ha señalado, la integración analizada dentro de las Uniones Aduaneras, suele ser examinada casi propiamente desde el punto de vista del intercambio comercial que pudiera realizarse. Viner (1950), asegurado en las hipótesis básicas de la teoría del comercio internacional como son; movilidad perfecta interna de factores, inmovilidad internacional de los mismos, rendimientos constantes, igualdad de tecnologías, entre otras, planteó que la formación de las Uniones Aduaneras puede generar resultados positivos y negativos tanto para los países participantes en los acuerdos de integración, como para el resto del mundo, las respuestas positivas o negativas serían emanadas de la creación de comercio y el desvío de comercio, respectivamente.

En consecuencia, la eliminación de las tarifas u otras barreras comerciales para los países integrantes del acuerdo conduce generalmente a un aumento del comercio entre dichos países. Por el contrario, el desvío de comercio desde el punto de vista general, representa una reasignación de recursos más ineficiente, pues se realiza la sustitución del proveedor de más bajo costo por otro de mayor costo.

Es claro que la competitividad puede verse desde diferentes puntos de vista, para tener una idea más clara de lo que implica la competitividad mundial debemos conceptualizar todos aquellos factores que influyen en la competitividad sistémica<sup>25</sup>. La fuerte interacción entre los actores no debe encaminarse únicamente a optimizar potenciales de eficacia en los diferentes niveles del sistema, movilizand o capacidades sociales con el fin de desarrollar ventajas competitivas nacionales.

---

<sup>25</sup> El patrón básico denominado competitividad sistémica, constituye un marco de referencia para países tanto industrializados como en vías de desarrollo.

Los cuatro niveles de la competitividad sistemática son: nivel meta, desarrollo de la capacidad nacional de conducción a través de factores socioculturales y patrones básicos de organización; nivel macro, aseguramiento de condiciones macroeconómicas estables por medio de las políticas presupuestaria, monetaria, fiscal, cambiaria, comercial y de competencia; nivel micro, transición a la nueva práctica en el ciclo completo de producción, gestión de innovación, logística empresarial e interacción de proveedores-productores; y nivel meso, importancia de las políticas selectivas como son las políticas de infraestructura física e industrial, política tecnológica y educacional, política selectiva de importación e impulsora de exportación (Esser, 1994).

Una nueva visión general que está creciendo en importancia es el sistema de inteligencia competitiva. Formulada a partir del cambiante escenario en que se desenvuelve la competitividad comercial, debido a la necesidad de conocer una industria, un mercado, un producto o un competidor, la información global fiable es fundamental para nuestro éxito nacional<sup>26</sup>.

El sustento más importante de la Inteligencia Competitiva se halla en la teoría de la economía de la información (Stiglitz, 2000). En las estructuras de mercado y modelos de competencia de los economistas clásicos y neoclásicos se consideraba el tipo de información como un supuesto relevante, aunque no siempre tomaban en cuenta sus consecuencias ni implicaciones. Este marco conceptual reconoce que la información es imperfecta, costosa y pueden existir importantes asimetrías que pueden ser afectadas por las decisiones de empresas e individuos y que también dependen del pasado, puede proveer explicaciones importantes de un fenómeno socio-económico, que de lo contrario sería difícil comprender.

---

<sup>26</sup> La Sociedad de Profesionales de Inteligencia Competitiva (SCIP) en Estados Unidos la define como un proceso ético y sistemático de recolección de información, análisis y diseminación pertinente, precisa, específica, oportuna, predecible y acerca del ambiente de negocios, de los competidores y de la propia organización. 2005.

En cuanto se hace referencia a la medición de la competitividad, se evocan los diferentes concepto adoptados de competitividad y sus diversos niveles de complejidad y confiabilidad, entre ellos están: el Reporte de Competitividad Global<sup>27</sup> (GCR) elaborado en el Foro Económico Mundial desde 1979; el Anuario de la Competitividad Mundial (WYC), elaborado desde 1989 por el International Institute for Management Development (IMD); el índice de tipo de cambio real<sup>28</sup> calculado por la revista The Economist (1999); un nuevo indicador es el Doing Business<sup>29</sup> en Colombia.

De acuerdo al estudio del marco teórico y los diferentes niveles de medición de competitividad, se proyecta determinar las oportunidades y desafíos de los productos de exportación del departamento Norte de Santander hacia nuevos mercados de referencia, que potencie el desarrollo y el crecimiento económico de la región, para generar una mayor productividad en el departamento de Norte de Santander.

---

<sup>27</sup> El Reporte de Competitividad Global (GCR) mide la calidad de las instituciones, las políticas y precios que afectan el ambiente en el cual operan las empresas, elabora un índice de competitividad que compara cuestiones tales como la disponibilidad del crédito, el clima de negocios, el nivel de corrupción, el tipo de cambio, etc.

<sup>28</sup> El índice de tipo de cambio real, se destaca por su nivel de practicidad en cuanto a la estimación de la competitividad internacional, la cual permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países. The Economist, 1999.

<sup>29</sup> Doing Business, hace una medición cuantitativa de las diferentes normas que regulan las actividades en el ámbito nacional, departamental y municipal, con el objetivo de reducir la cantidad de trámites haciendo más eficiente y menos complejo. Tomado de los Sistemas de Información de las Comisiones Regionales de Competitividad – Indicadores de Competitividad.

## **CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR EXTERNO DE NORTE DE SANTANDER**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DE NORTE DE SANTANDER**

Generalmente se habla de competitividad a nivel de país, sin embargo, actualmente más que los países son las regiones las que deben competir en el entorno global. Realizar una revisión al estado de la competitividad a nivel regional permite estudiar las disparidades que se presentan entre regiones y su evolución a través del tiempo. De tal forma que encontrar los determinantes productivos y sociales que caracterizan a las regiones también ayudará a los gobiernos locales a desarrollar políticas públicas que sirvan como promotoras del desarrollo de la población. Por tal razón se considera relevante poder hacer una revisión del sector externo de Norte de Santander, y sus posibilidades de desarrollo futuro.

El Departamento de Norte de Santander cuenta con un millón doscientos mil habitantes según el censo de 2005, lo que representa el 2,9% del total de habitantes en Colombia. Según los Informes de Coyuntura Económica Regional<sup>30</sup>, Norte de Santander participa con el 1.6% del total del Producto Interno Bruto (PIB) colombiano. En el periodo comprendido entre el año 2000 y el año 2007 la economía del departamento muestra una evolución importante con tendencia al alza. Esta situación se ve reflejada en el valor del PIB por habitante que terminó el periodo en USD \$2.555<sup>31</sup>. Aun así, a pesar de la buena dinámica mencionada, el PIB por habitante del departamento se encuentra por debajo del PIB por habitante de toda Colombia (USD \$4.730), lo que muestra la necesidad de buscar estrategias que incrementen el bienestar económico de Norte de Santander.

---

<sup>30</sup> Informe de Coyuntura Económica Regional 2007 (ICER) publicado en conjunto por el Banco de la República y el Departamento Administrativo Nacional Estadística (DANE).

<sup>31</sup> Perfiles Económicos por Departamentos. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Cifras de 2007

Analizando el mercado laboral se puede ver que para el año 2001 Norte de Santander tenía una tasa de desempleo del 12,7% frente a una tasa del total nacional de 15%. Sin embargo, la evolución de este indicador muestra que para diciembre de 2007 la tasa se ubicó en 10% y 11,1% respectivamente. Esto se convierte en muestra de un proceso de recuperación económica durante el periodo citado anteriormente. Norte de Santander es un departamento fronterizo que limita con la República de Venezuela, de tal forma que su economía tiene una gran interrelación e interdependencia con lo que sucede en el país vecino. Esta característica particular permite que la economía del Norte de Santander se mueva por el comercio y el sector de transporte dados los intercambios comerciales.

No obstante, se presenta gran vulnerabilidad ante la situación de desempleo, profundizada por su condición de departamento fronterizo. Tanto la economía de Colombia, y con mayor razón la economía del Norte de Santander, tienen una gran interdependencia dado el comercio con Venezuela. Para finales del año 2007 las ventas colombianas a éste país aumentaban en un 76,8%<sup>32</sup>, lo que impulsaba de forma importante las exportaciones totales. Ahora bien, por situaciones políticas coyunturales el comercio fue fuertemente afectado en los años siguientes debido a cierres de frontera y otras medidas administrativas tomadas por el gobierno de Venezuela tales como cancelar su participación en la Comunidad Andina de Regiones, organismo que regía el comercio internacional andino.

Dentro de las demás fuentes de ingresos del departamento se destacan la agricultura en segunda posición y la industria en la tercera. Así las cosas, se puede afirmar que Norte de Santander posee una economía basada predominantemente en el sector terciario que genera alrededor de la tercera parte

---

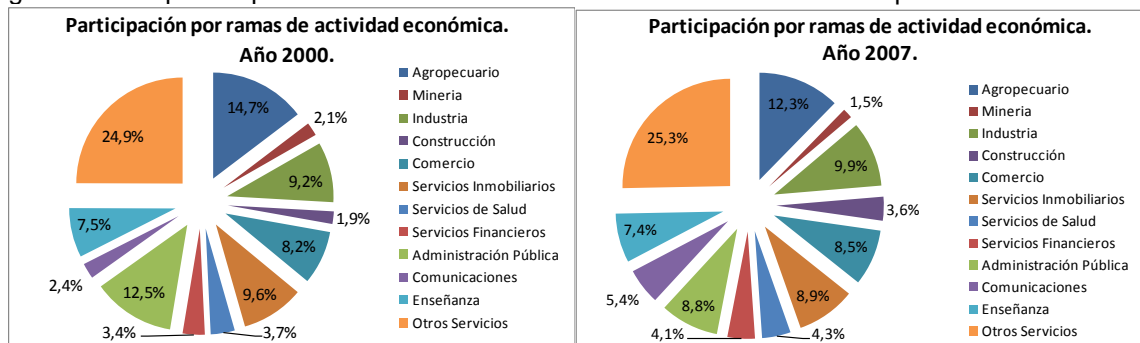
<sup>32</sup> Ver Comunicado de prensa "Venezuela jalona crecimiento de exportaciones hasta agosto". Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Disponible en [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

del Producto Interno Bruto<sup>33</sup>. También es importante mencionar que los productos de consumo, las materias primas y principalmente la gasolina y sus derivados resultan mucho más baratos en el mercado Venezolano, lo que incentiva un incremento de ventas informales hacia la frontera y el contrabando hacia el interior de Colombia<sup>34</sup>.

Para el año 2007 la economía de Norte de Santander se encontraba de cierta forma diversificada, puesto que no hay un solo sector que concentre gran parte del valor. Es importante ver que el sector agropecuario se encuentra por encima del sector industria, con una participación del 12.3% y 9.9% respectivamente.

Además, es importante resaltar que para el año 2000 estos mismos sectores contaban con una participación del 10% y el 2.3%, por lo tanto se puede confirmar un proceso de industrialización del departamento durante el periodo 2000 – 2007 (Ver Figura 1).

Figura 1 Participación por ramas de la actividad económica dentro del Pib departamental



Fuente: Los autores. Cifras DANE

En relación con las características competitivas del departamento es importante destacar el resultado del estudio “Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia”<sup>35</sup>, en el cual se hace un análisis de seis factores

<sup>33</sup> Cuentas Nacionales Departamentales. Pib por ramas de actividad. Disponible en [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

<sup>34</sup> Documento CONPES 3291.

<sup>35</sup> Ver: Parra-Peña y Ramírez. “Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia 2006”.

entre los que se encuentran la fortaleza de la economía, el capital humano, la infraestructura, la ciencia y la tecnología, las finanzas públicas y el medio ambiente. Después de ponderar los factores de competitividad se genera un escalafón que representa la posición relativa del departamento dentro de los 23 analizados, y más allá, dentro del escalafón se hace una agrupación bajo las categorías: líderes, alto, medio, bajo y muy bajo. El escalafón se genera para los años 1992, 1998, 2000, 2004 y 2006.

Para el año 2006 Norte de Santander aparece en la posición 12 y dentro de la categoría “Medio”, una situación similar a la posición obtenida en el año 1992, dentro de la misma categoría pero en la posición 14. Es importante resaltar que aunque el departamento se mantiene dentro de la misma categoría si hay una mejora en posición y esto debe entenderse como una mejora relativa de la competitividad de Norte de Santander frente a los demás departamentos. Para obtener estos resultados los autores evalúan cada factor de competitividad con un índice entre cero (menor competitividad) y 100 (mayor competitividad). Sin embargo, es un índice relativo y por lo tanto no es tan relevante el puntaje obtenido como si la ubicación dentro de los 23 departamentos. Se presenta una tabla resumen de los resultados obtenidos (Ver Tabla 1).

Tabla 1 Índices de los factores de competitividad del Norte de Santander

<b>Factor</b>	<b>Índice</b>	<b>Posición</b>
Fortaleza de la economía	19,2	14
Capital Humano	54.4	13
Infraestructura	54.3	10
Ciencia y Tecnología	16.9	13
Finanzas Públicas	43.4	20
Medio Ambiente	59.9	11

Fuente: CEPAL datos DANE

Ahora bien, dentro del estudio “Doing Business Colombia<sup>36</sup>” se compara las regulaciones comerciales que presentan 21 ciudades colombianas y que pueden afectar el ciclo de vida de una empresa y por tanto los resultados comerciales. En este estudio se hace referencia a Cúcuta, por ser la ciudad más grande y representativa del departamento. A continuación se presenta una tabla resumen de los resultados del estudio (Ver Tabla 2).

Tabla 2 Regulaciones comerciales y formación de empresa en Cúcuta

<b>Temática</b>	<b>Clasificación</b>
Hacer negocios	15
Apertura de un negocio	9
Manejo de permisos de construcción	18
Registro de propiedades	19
Pago de impuestos	3
Cumplimiento de contratos	13

Fuente: Doing Business Colombia

Los resultados muestran que en promedio Cúcuta se ubica en la posición 15 dentro de las 21 regiones analizadas, es decir, también se ubica en la parte media de la tabla. Este estudio de Doing Business se había realizado en el año 2008 y en ese entonces incluyó a 13 ciudades. Dentro de las 13 ciudades Cúcuta aparece clasificada en la sexta posición en términos de las facilidades para hacer negocios. Aunque no son resultados directamente comparables, puesto que se aumentó la base de ciudades estudiadas, si se puede ver una tendencia en la cual Cúcuta se ubica en la mitad de la media. Más allá se pueden observar grandes altibajos en los resultados obtenidos para el año 2010, tales como una buena ubicación en el pago de impuestos (3), pero una mala situación para el registro de propiedades (19).

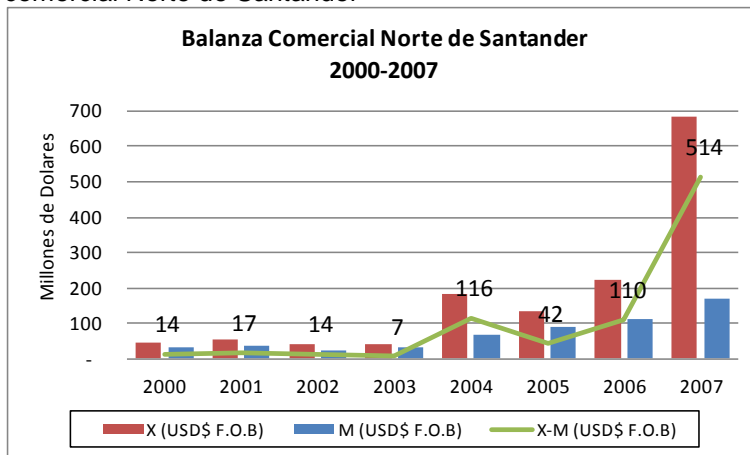
<sup>36</sup> resultados de Doing Business 2008 para la ciudad seleccionada en Cúcuta, Colombia: <http://espanol.doingbusiness.org/Data/ExploreEconomies/colombia/Sub/c%C3%BAcuta/>

Finalmente se puede deducir que Cúcuta, como capital el departamento, debe continuar mejorando su infraestructura administrativa en pro de ofrecer mejores condiciones para el desarrollo de nuevos negocios.

## 2.2 DINÁMICA COMERCIAL DE NORTE DE SANTANDER

**2.2.1 La balanza comercial** La balanza comercial de Norte de Santander ha mostrado un comportamiento favorable en el período comprendido entre 2000 y el año 2007, pues ha sido superavitaria en todos los años. Las exportaciones totales pasaron de US\$47 millones en 2000 a US\$ 682 millones en 2007, con un crecimiento promedio de 84,5%. Por su parte, las importaciones totales pasaron de US\$ 33 millones en 2000 a US\$ 168 millones en el 2007, con un crecimiento promedio del 32,34% (Ver Figura 2).

Figura 2 Balanza comercial Norte de Santander



Fuente: Los autores. Cifras DANE

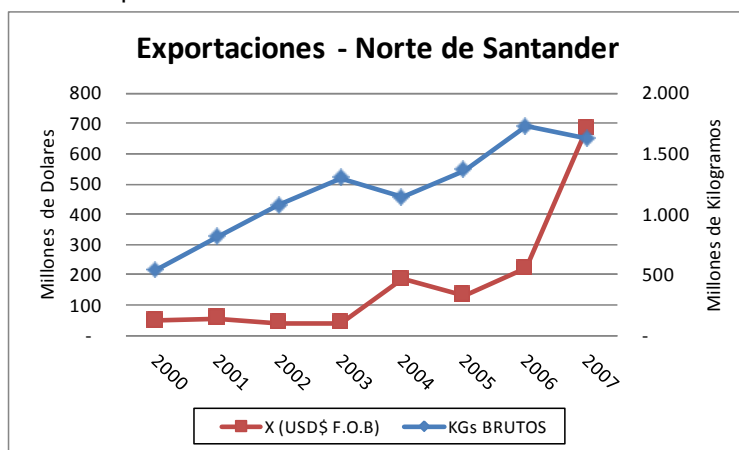
Sin embargo, en el año 2002 hubo una fuerte desaceleración del comercio exterior, evidenciada en una disminución de las importaciones y exportaciones del 34,9% y 28,15% frente a 2001, respectivamente. Este desempeño y su impacto

negativo, se refleja en gran parte por las medidas de restricción a las importaciones adoptadas en el vecino país de Venezuela.

Ahora bien, como parte de la recuperación de la economía iniciada en 2004, se evidencia una tendencia creciente significativa del sector externo. En efecto, se observa un crecimiento promedio de las exportaciones a más del 150%, con altas tasas para todos los años, excepto 2005, donde a pesar de que hubo crecimiento, fue más lento respecto a los demás años de análisis.

**2.2.2 Exportaciones** Las exportaciones totales han tenido una tendencia al alza, siendo importante resaltar los años 2004 y 2007 con un incremento porcentual del 355% y 208% respectivamente. Las exportaciones pasaron de USD\$ 47 millones en 2000 a USD\$ 682 millones en 2007, teniendo así un crecimiento porcentual anual promedio de 84.60% (Ver Figura 3).

Figura 3 Evolución de las exportaciones de Norte de Santander



Fuente: Los autores. Cifras DANE

Este desempeño puede atribuirse a que en el año 2004 las exportaciones hacia Venezuela aumentaron 93%, al igual que las de Suiza, que presentaron un

crecimiento del 190%<sup>37</sup>, y a la consolidación del proceso de recuperación y expansión económica iniciado después de la crisis de 1999.

Es importante mencionar que las exportaciones, en cantidades y en dinero, presentan una tendencia similar para el periodo de análisis. Sin embargo, un hecho particular a los picos presentados en 2004 y 2007, es que se da un efecto monetario que magnifica el crecimiento, por cuanto en dólares las exportaciones tuvieron un crecimiento de más del 200% pero en volúmenes de exportación cayeron en 13% y 6%, respectivamente. Esta situación crea una ilusión sobre el verdadero comportamiento del sector puesto que no es crecimiento real que va acompañado de mayores cantidades vendidas, sino que simplemente es un mayor valor monetario de las mismas. En este caso se entra en una situación riesgosa porque el precio del producto es una variable coyuntural y muy susceptible de las situaciones globales del mercado. Más allá, si hablamos del valor en dólares, la tasa de cambio puede ser uno de éstos determinantes que hacen inflar el valor exportado. La ilusión monetaria presentada puede afectar fuertemente el sector exportador si se llega a presentar una desinflada de precios, y las cantidades continúan disminuyendo, debido a que da muestras de un sector exportador que no es competitivo en producto sino que se deja influir por la fluctuación en el precio.

Desde una perspectiva de análisis sectorial, se observa un alto grado de concentración de las exportaciones del Norte de Santander alrededor de 60 posiciones arancelarias que representan el 80% de las exportaciones totales para el periodo de análisis.

Los principales productos exportados, de acuerdo a las divisiones CIIU Rev. 3 A.C<sup>38</sup> (en adelante CIIU), son prendas de vestir, cueros, minerales no metálicos,

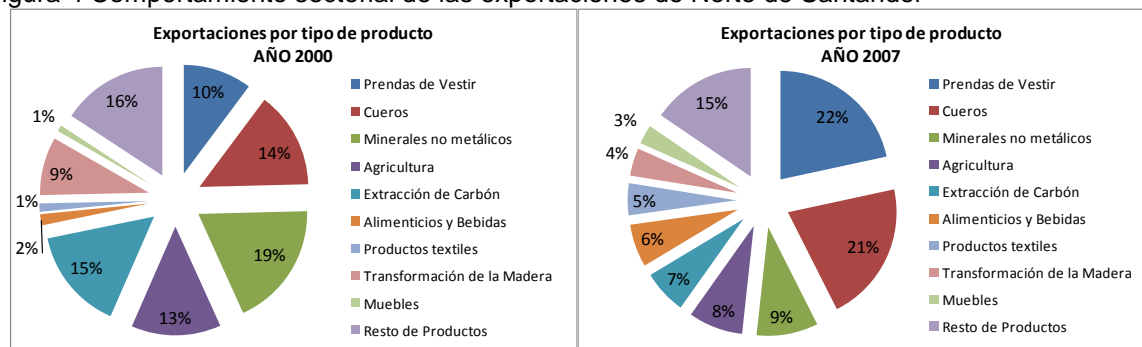
---

<sup>37</sup> Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER) 2004. Disponible en [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

<sup>38</sup> CIIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Revisión 3. Adaptada para Colombia. Los grupos se seleccionaron a 2 dígitos y los nombres fueron resumidos por los autores.

productos agrícolas, extracción de carbón (Ver [Anexo B](#)). Los grupos prendas de vestir con una participación del 22% y cueros con un 21%, fueron los más representativos para el año 2007, que junto con el grupo “resto de productos” concentraron más del 50% de las exportaciones. Sin embargo, el promedio de participación 2000-2007, muestra como sectores líderes a la extracción de carbón, minerales no metálicos y al sector agrícola, con el 26.3%, 15.4% y 14.8, respectivamente (Ver Figura 4).

Figura 4 Comportamiento sectorial de las exportaciones de Norte de Santander



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

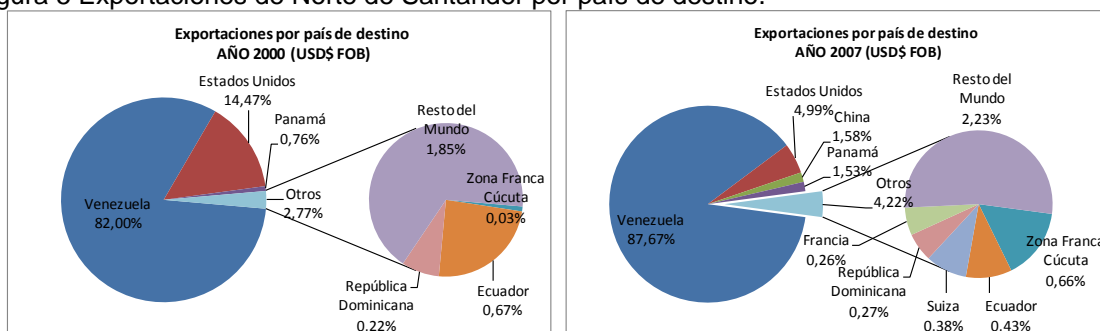
Para mencionar los cambios en la estructura participativa de los sectores productivos se hará una comparación partiendo de los resultados de 2007 frente a los resultados de los años anteriores. Como ganadores se pueden mencionar al sector prendas de vestir cuyas exportaciones pasaron de USD\$4 millones en 2000 a USD\$147 millones en 2007, con un crecimiento promedio para el periodo de 368%. De igual forma el sector cueros, paso de USD\$ 7 millones en 2000 a USD\$142 millones en 2007, con un crecimiento promedio de 156%. Sin embargo, este crecimiento no representa una apertura de nuevos mercados, responde principalmente al aumento de demanda de estos productos por parte de Venezuela.

Por su parte, dentro de los sectores que perdieron dinamismo se pueden mencionar los minerales no metálicos, extracción de carbón y agricultura. Es

importante aclarar que no hubo una pérdida de mercado, sin embargo, al ser una comparación relativa del desempeño exportador, se tiene que estos sectores crecieron a un ritmo menor.

A nivel de países, Venezuela se presenta como el principal socio comercial de Norte de Santander, ya que fue el país que tuvo mayor participación con un 68.5% en las exportaciones totales, con crecimiento promedio anual del 190%, siendo el 2007, el año de mayor incremento de sus exportaciones, con USD\$ 598 millones, seguido por los Estados Unidos con un 23.7% de participación y un crecimiento del 31.7% promedio para el periodo 2000-2007(Ver Figura 5).

Figura 5 Exportaciones de Norte de Santander por país de destino.



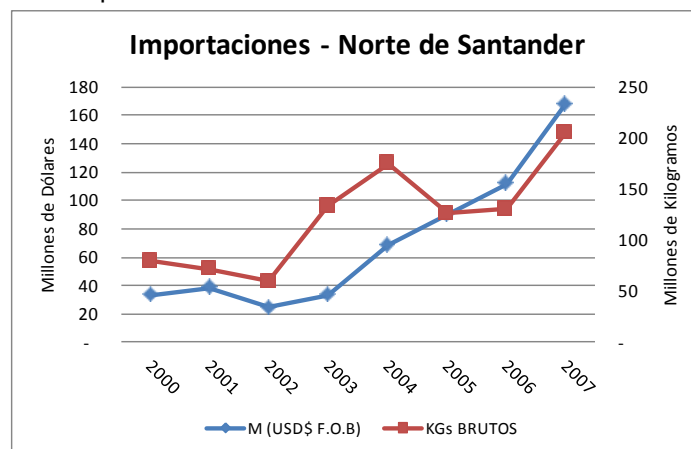
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Partiendo del comportamiento presentado en 2007, y pese a que no hubo una transformación significativa en los mercados de destino, es importante mencionar la apertura de China en 2006 como mercado destino de productos metalúrgicos básicos con un crecimiento anual a más del 40%. Así mismo, es importante resaltar la inclusión de Suiza y Francia como destinos de exportación principalmente de carbón y sus derivados, y en menor medida de productos agrícolas, que a principio de década no recibían ningún producto del Norte de Santander.

Bajo este panorama, queda clara la dependencia del departamento al intercambio binacional, y en especial, el peso que representa Venezuela como principal destino exportador y como motor que estimula o frena el desempeño comercial, gracias a la integración espontánea, como resultado de su condición fronteriza.

**2.2.3 Importaciones** El comportamiento de las importaciones totales muestra una clara tendencia al alza, que sólo se vio interrumpida en 2002 con una disminución porcentual de alrededor del 35%, como consecuencia de las restricciones al comercio binacional establecidas por Venezuela<sup>39</sup>. Las importaciones pasaron de USD\$ 33 millones en 2000 a USD\$168 millones en 2007, con un crecimiento promedio anual de 32.3%. Así mismo, se observa una tendencia similar en el crecimiento de los volúmenes importados (Ver Figura 6).

Figura 6 Evolución de las exportaciones de Norte de Santander



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Ahora bien, a partir de 2004, donde se evidenció el pico de crecimiento más alto del periodo con una variación del 107.7%, se observa un aumento sostenido de los niveles importados, que fueron jalonados principalmente por la importación de

<sup>39</sup> Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER) 2002. Disponible en [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

bienes de capital y materiales de construcción, tras la ejecución de las inversiones destinadas a mejorar la infraestructura vial<sup>40</sup>.

Las importaciones del Norte de Santander, en el año 2000, estaban constituidas por alrededor de 780 posiciones arancelarias dentro de las cuales las primeras cien concentraban más del 80% de las importaciones totales. Para el año 2007, hubo un incremento de más de 400 posiciones arancelarias, totalizando más de 1200 partidas, lo que evidencia una diversificación del mundo de productos importados. Aun así, las primeras cien concentran el 90% del valor exportado.

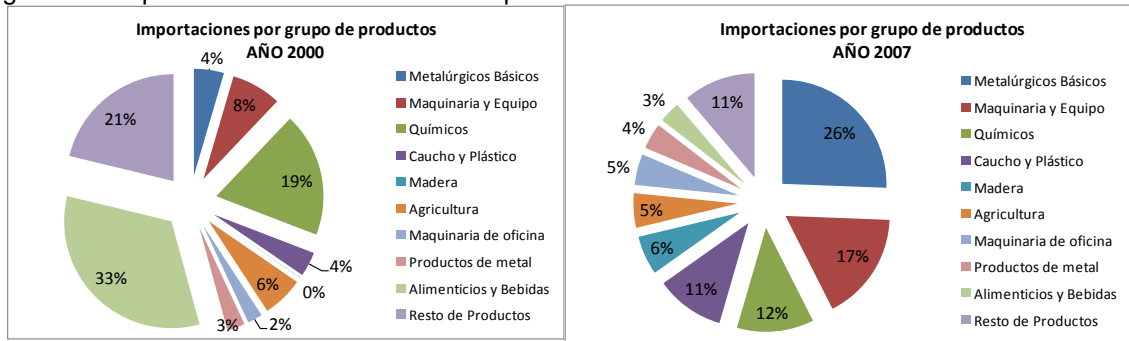
Este comportamiento muestra que se han incluido nuevos productos dentro de la oferta exportadora del departamento, no obstante, siguen existiendo pocos productos que se pueden considerar importantes para los mercados internacionales. De tal forma que se debe entrar a revisar cuales son estos productos que concentran la mayor parte de los productos enviados a los mercados internacionales.

Tomando como referencia la clasificación CIIU, las importaciones del departamento se concentran en productos alimenticios y bebidas, químicos, maquinaria y equipo, metalúrgicos básicos y caucho y plástico. Las divisiones metalúrgicos básicos, maquinaria y equipo, químicos, con una participación del 25.6%, 16.9% y 12%, respectivamente, fueron los más representativos para el año 2007, concentrando más del 50% de las exportaciones. Sin embargo, el promedio de participación 2000-2007, muestra a los productos alimenticios y bebidas, como el sector más importante, pese a la pérdida de participación en los últimos años (Ver Figura 7).

---

<sup>40</sup> "En este período se tienen previstas inversiones en infraestructura vial por \$175.699 millones las cuales incluyen: \$86.412 millones del Plan 2500 y \$19.842 millones de proyectos priorizados en Audiencias Públicas". Documento CONPES 3291.

Figura 7 Comportamiento sectorial de las importaciones de Norte de Santander



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Ahora bien, analizando los cambios ocurridos en la estructura participativa de los sectores productivos, tomando como referencia el comportamiento de 2007, se tiene que hubo una clara transformación en la demanda de productos del exterior.

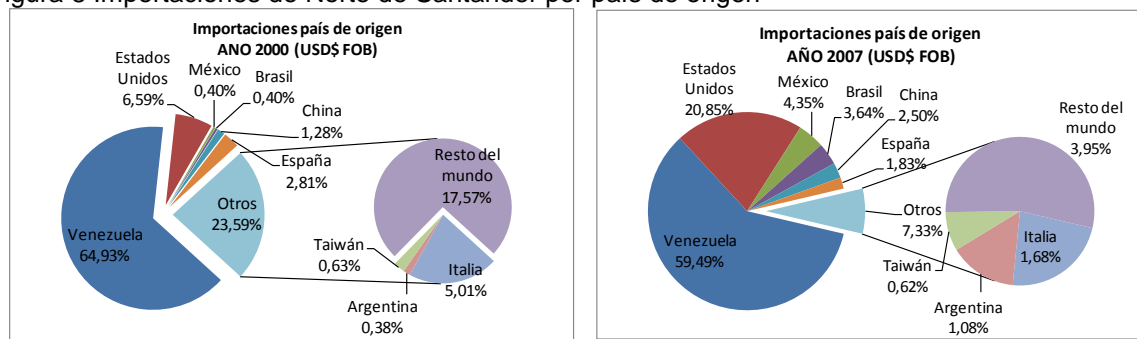
En efecto, los productos metalúrgicos básicos, que a principio de década representaban el 4% de las importaciones, pasaron de USD\$ 2 millones en 2000 a USD\$ 43 millones en 2007, con un crecimiento promedio anual superior al 100%. Similar comportamiento presentaron las divisiones que agrupan productos de “maquinaria y equipo”, “cauchos y plásticos”, quienes triplicaron y duplicaron, respectivamente, los montos importados. De esta forma, también aumentaron considerablemente su participación dentro de las importaciones.

Por otro lado, productos como “Alimentos y Bebidas” muestran una drástica reducción en su participación. Este fue un grupo de productos que llegó a importar cerca de USD\$ 20 millones en el 2001, pero para final de 2007 la cifra rondaba los USD\$ 5 millones. La principal razón fue la disminución de las importaciones de cerveza, el producto líder de esta agrupación. De igual forma se puede ver una concentración de las importaciones, puesto que el grupo de “resto de productos” disminuyó su peso dentro del total.

A nivel de países, Venezuela se presenta como el principal proveedor de Norte de Santander contando con la mayor participación de 64,9% en las importaciones totales, con un crecimiento relativamente sostenido de 36% por año en promedio.

En la segunda posición se encuentra Estados Unidos, quien junto con Venezuela, concentra alrededor del 70% del total pero es el país que presenta el mayor crecimiento en términos de participación, a lo largo del período. Este aumento se debe al crecimiento de las importaciones de maquinaria, y principalmente por el salto ocurrido entre 2006 y 2007 en el cual el valor importado tuvo un crecimiento del 324% (Ver Figura 8).

Figura 8 Importaciones de Norte de Santander por país de origen



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Los otros países proveedores del departamento tienen volatilidad en sus flujos comerciales durante el periodo, no obstante ninguno obtiene un peso representativo. Aun así se debe destacar la consolidación de México y Brasil, en el tercer y cuarto lugar respectivamente, quienes pasan a superar a España en importancia. En este caso México entra a ser un proveedor sustituto para los productos de “Caucho y Plástico” los cuales se empiezan a importar a partir del año 2005 e incrementan sustancialmente los flujos de importación.

En términos generales se puede observar un panorama de crecimiento comercial del departamento de Norte de Santander. Dentro del período analizado se ve un

incremento de las cantidades y el valor de los flujos comerciales, dentro de los cuales hay un crecimiento más pronunciado de los flujos de exportación que de los de importación por lo cual hay un aumento de la balanza comercial superavitaria. Ahora bien, lo más destacable del periodo es la diversificación de productos y países con los cuales el departamento del norte de Santander realiza intercambios comerciales.

No obstante, el peso de los principales socios comerciales, y los principales productos continúan concentrándose. En este caso se debe poner especial atención a las relaciones con Venezuela y Estados Unidos, puesto que el comportamiento general de los flujos de comercio del departamento depende de las relaciones con estos dos países. No sólo en una estricta relación comercial, pero también los determinantes políticos.

### **2.3 DESCRIPCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA**

En el capítulo anterior se hizo una exposición global del panorama comercial del departamento de Norte de Santander, en el cual se evidenció una tendencia positiva, pero con concentración del comercio. El gobierno colombiano, siguiendo una estrategia de diversificación de mercados, ha realizado diversas negociaciones de tratados de asociación comercial buscando tener un acceso preferencial para los productos nacionales. La Unión Europea (UE) se presenta como un mercado objetivo por su tamaño, poder adquisitivo y dinamismo comercial.

En la revisión hecha se encuentra que solo dos países europeos Francia y Suiza, y tan solo uno de ellos miembro de la UE (Francia), aparecen mencionados dentro del comercio de Norte de Santander. Por tal razón, y teniendo en cuenta el cambio del panorama económico a raíz de las negociaciones para establecer un tratado de libre comercio, se convierte en un factor preponderante realizar una

profundización del comercio de Norte de Santander con los países europeos. El objetivo será determinar oportunidades en términos de mercados destino y productos con potencial de comercio.

La Unión Europea tiene sus albores en la década de 1950 con 6 miembros y bajo la filosofía de una Comunidad Económica. A través del tiempo varios otros estados europeos han sido aceptados como miembros, terminando con las adhesiones más recientes en 2007, y llegando a sumar 27 países. Entre todos los países miembros suman cerca de 500 millones de habitantes, lo que ubica a la Unión Europea como la tercera región de mayor población detrás de China e India.

La UE, como bloque económico, representa uno de los más grandes mercados a nivel mundial. El nivel de poder adquisitivo de los habitantes de los 27 países miembros (UE - 27) estuvo cerca de los USD \$21.000 millones<sup>41</sup> para el final de 2007. Esta cifra ubica a la Unión Europea dentro de los países con mayor capacidad de consumo solo superada por Estados Unidos y Japón.

La economía de la UE se concentra principalmente en el sector de servicios que concentra aproximadamente el 69% de los empleos de la región. Por otro lado, el sector de la industria emplea al 25% de los trabajadores y el sector de la agricultura tan solo el 6%<sup>42</sup>. Dentro de toda la fuerza laboral que concentra la UE, el 7.9% estaba desempleada para el final de 2006, aunque es una cifra superior a la de Estados Unidos para el mismo año continua siendo baja en términos mundiales.

La Unión Europea es una de las regiones más dinámicas en términos comerciales, tanto que sus intercambios comerciales llegan a representar una quinta parte del comercio mundial. En términos de la balanza comercial, su resultado ha sido

---

<sup>41</sup>Ver: Eurostat, disponible en <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

<sup>42</sup>Ver: "Hechos y Cifras Claves sobre Europa y los europeos". Disponible en [http://ec.europa.eu/publications/booklets/eu\\_glance/66/es.pdf](http://ec.europa.eu/publications/booklets/eu_glance/66/es.pdf)

principalmente deficitario, indicando un mayor flujo de importaciones. Estados Unidos y China se han convertido en sus principales socios comerciales.

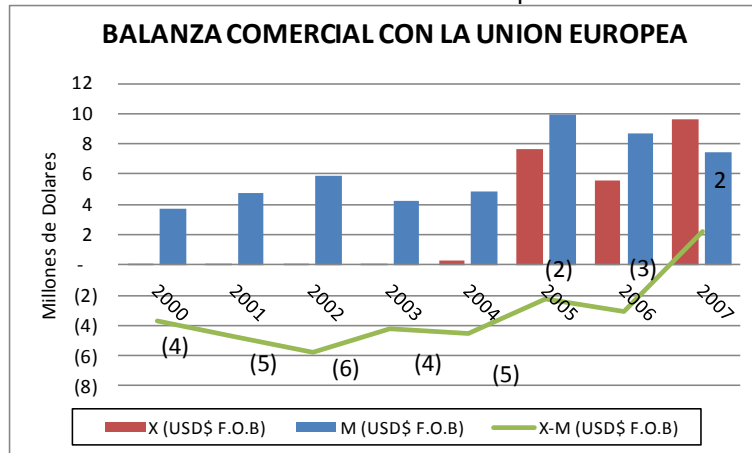
## **2.4 DINAMICA COMERCIAL DE NORTE DE SANTANDER CON LA UNION EUROPEA**

**2.4.1 La balanza comercial** La balanza comercial con la Unión Europea es deficitaria para todo el periodo analizado, con excepción del año 2007 donde el superávit comercial alcanzó los USD\$2 millones. Este cambio obedece a que en el último año analizado las exportaciones crecieron un 72%, mientras que las importaciones tuvieron un crecimiento negativo del 14%. En efecto, se puede afirmar que la relación comercial con la UE, está orientada para que actúe principalmente como proveedor de productos, más que como mercado de destino de nuestras exportaciones.

Sin embargo, es importante mencionar la apertura del mercado europeo, que a principios de la década recibía a lo sumo USD\$ 20.000 millones y que para 2007 alcanzó los USD\$ 10 millones de exportaciones de Norte de Santander, con crecimiento promedio anual del 8%. Por su parte, se puede hablar de una demanda de productos europeos más estable y sostenida en el tiempo, con crecimiento promedio anual del 16% (Ver Figura 9).

Dentro del período analizado (entre 2000 y 2007) se encuentra que hay una mayor cantidad de países europeos que sirven como proveedores que aquellos que son mercados de destino para los productos de Norte de Santander. En este caso se encuentran 11 países destino de las exportaciones mientras que hay 19 países de origen de las importaciones mencionadas. De tal forma que se puede pensar en una concentración de la oferta exportable a pocos países destino.

Figura 9 Balanza Comercial de Norte de Santander con Europa



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

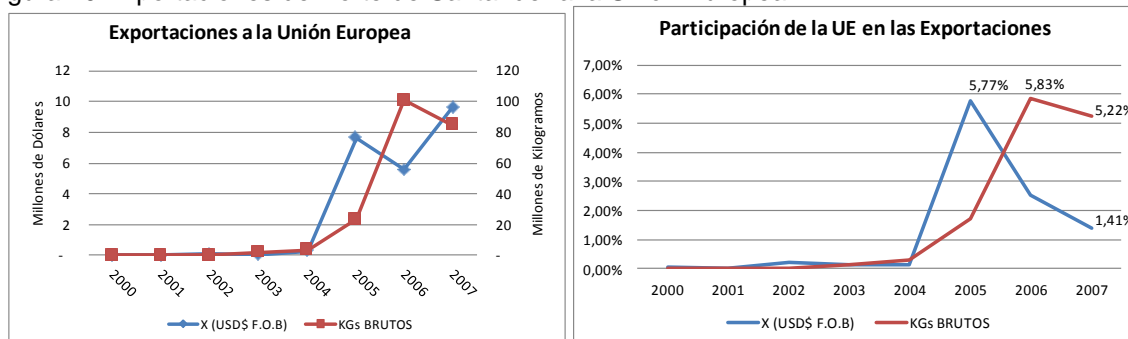
**2.4.2 Exportaciones** El comportamiento de las exportaciones evidencia que en los primeros años del periodo estudiado, el mercado de la Unión Europea era incipiente ya que las exportaciones corresponden a montos muy bajos. El comportamiento inicial da la idea de unas exportaciones esporádicas más que de un mercado consolidado.

Adicionalmente, si se revisa la participación del mercado de la Unión Europea dentro del total de exportaciones del departamento se confirma que no es un destino importante dentro de la oferta exportable. No obstante, es importante destacar el crecimiento tanto de los montos como de la participación. En cuanto a los primeros montos, Norte de Santander pasa de enviar poco más de USD \$20.000 en el año 2000 hasta cerca de los USD \$10 Millones a finales de 2007. Los volúmenes de exportación presentan un comportamiento similar, con tendencia principalmente creciente, dentro de la cual se llega a enviar cerca de 85 millones de kilogramos al mercado europeo (Ver Figura 10).

Sin embargo, el ritmo de crecimiento antes mencionado, no es necesariamente sinónimo de un aumento en la participación del mercado de la Unión Europea. De hecho, el aumento de los envíos a la UE presenta una menor dinámica respecto al comportamiento de las exportaciones total, de tal forma que no parece ganar

participación como mercado destino. La Unión Europea adquiere relevancia en los años 2006 y 2007, en los cuales se puede observar un salto de la participación llegando al 5.7% del valor exportado, pero el año 2007 parece contradecir este salto mostrando, de nuevo, una reducción.

Figura 10 Exportaciones de Norte de Santander a la Unión Europea

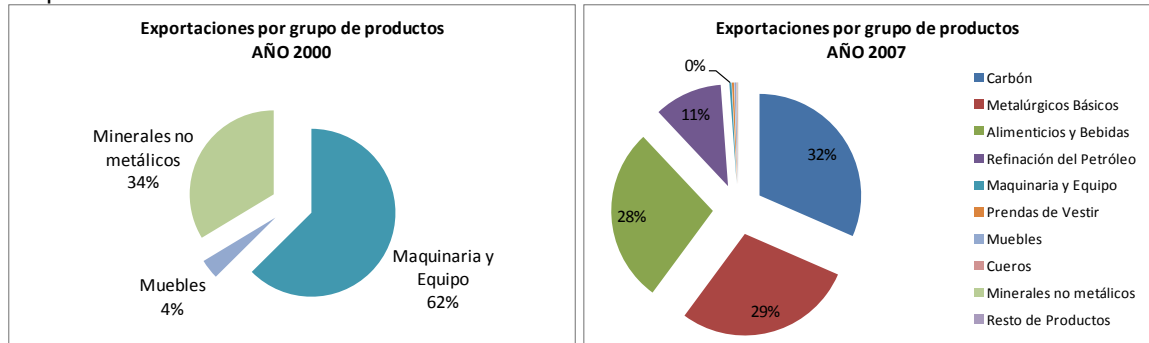


Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Revisando por partida arancelaria, se encuentra que para el departamento las exportaciones totales abarcaban más de 1800 posiciones, mientras que las destinadas al mercado de la Unión Europa se pueden agrupar en menos 80. Lo anterior ratifica, la poca representatividad de este socio comercial para el departamento.

En el año 2000, las escasas exportaciones con destino a la UE estaban comprendidas por tan solo cinco partidas, dentro de las cuales maquinaria y equipo con USD\$ 12.700 y minerales no metálicos con USD\$ 5530, concentraron el 90% del total exportado. Para el año 2007, pese a que hubo un aumento en el número de partidas exportadas, alcanzando 17 posiciones, persiste la concentración en cuatro productos. Así, las exportaciones de carbón, metalúrgicos básicos, alimentos y bebidas y refinación del petróleo consumaron alrededor de USD\$ 8.8 millones con una participación del 92% (Ver Figura 11).

Figura 11 Comportamiento sectorial de las exportaciones de Norte de Santander a la Unión Europea



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

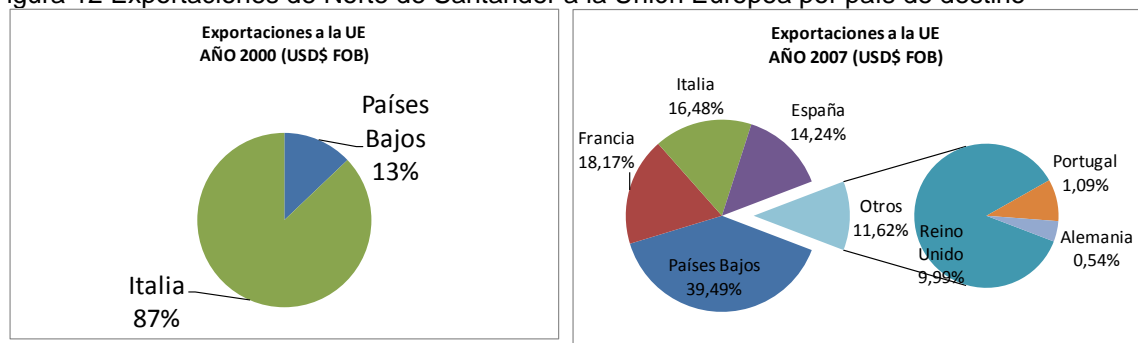
Es importante mencionar el cambio en los productos que hacen parte del comercio entre Norte de Santander y la UE, ya que ninguno de los productos exportados en 2000 hace parte de las exportaciones en 2007. A pesar de esto, se puede afirmar que la estructura exportadora se sigue basando en productos de poco valor agregado (recursos naturales o industria blanda).

En este sentido, un análisis retrospectivo desde 2007 evidencia que productos como la hulla, aleaciones a base de cobre, estaño y bronce y productos del café, participaron con un 32%, 29% y 28%, respectivamente en 2007, frente a una participación nula a principio de década, ganando espacio sobre la canasta exportable a la UE. Caso contrario, es lo ocurrido con maquinaria y moldes para caucho y plástico y con lozas y cerámicas para pavimentación, que en 2000, participaban con 62% y 34%, respectivamente, y que aunque presentaron cierto dinamismo en el periodo de estudio, perdieron representatividad en las exportaciones por crecer a ritmos muy pequeños frente a los demás productos.

Si se hace el análisis por países de destino los resultados son similares a lo ocurrido con los productos, en el sentido que hay más variedad de países compradores de los productos. En efecto, para el año 2000 existen solo dos destinos, mientras que en 2007 el grupo de países alcanzaba un total de siete.

Esta ampliación de países de destino, estuvo acompañada de importantes cambios en la participación porcentual de los mismos. Así, se puede ver que el comportamiento de países bajos que en 2000 participaba con el 13% de las exportaciones y que mantuvo una dinámica exportadora satisfactoria que lo hizo adquirir importancia hasta lograr consolidarse en 2007 con una participación de casi el 40%. Contrario a esto, se encuentra lo sucedido con Italia que aunque mantuvo exportaciones a lo largo del periodo, desaceleró su crecimiento, perdiendo importancia como destino exportador (Ver Figura 12).

Figura 12 Exportaciones de Norte de Santander a la Unión Europea por país de destino



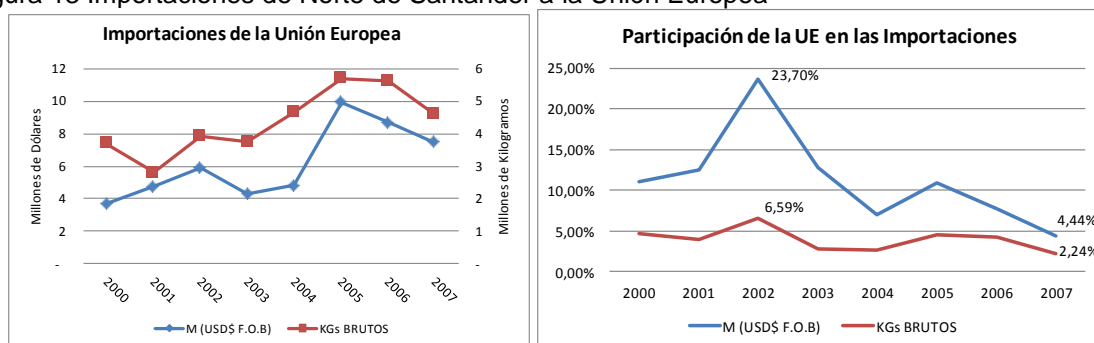
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Es importante mencionar que no existe ningún país que regularmente compre productos del Norte de Santander. Al respecto, España se podría considerar el destino más estable de la UE, ya que desde 2002, ha venido recibiendo volúmenes de exportación ininterrumpidos. Por su parte, los Países Bajos que han recibido productos desde principio de década pero no de manera constante, a partir de 2005 se vienen consolidando como mercado exportador y los volúmenes ganan participación a ritmos acelerados. Similar a este, es el desempeño mostrado por Francia quien desde 2004 ha importado más de USD\$ 10 millones.

También se pueden mencionar países como Grecia, Finlandia, Suecia, Bélgica, Portugal, Reino Unido y Alemania cuyas exportaciones son esporádicas, y no se han afianzado como mercados.

**2.4.3 Importaciones** Las importaciones de Norte de Santander muestran dos comportamientos diferentes a lo largo del periodo. En primera instancia, hay una tendencia creciente entre el año 2000 y 2005, donde alcanzó el máximo valor importado para el periodo equivalente a una cifra cercana a los USD\$ 10 millones. De forma contraria, se encuentra lo sucedido para los años 2006 y 2007 donde se presenta una disminución del 12% y el 14%, respectivamente. Así mismo, se puede ver que el comportamiento en volúmenes sigue la misma tendencia que el valor importado (Ver Figura 13).

Figura 13 Importaciones de Norte de Santander a la Unión Europea



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Hablando en términos de la participación de la Unión Europea dentro de las importaciones totales del departamento, también se observa un comportamiento creciente al principio del periodo y una posterior caída. En este caso, se puede observar un pico en el año 2002, en el cual la UE suministró el 23.70% de las exportaciones totales del Norte de Santander. Esta situación se puede explicar porque entre el año 2001 y el 2002 las importaciones desde la UE crecieron más del 23% mientras que las importaciones totales del departamento cayeron en un 34%, dadas las restricciones a las importaciones impuestas por Venezuela principal abastecedor.<sup>43</sup>. No obstante, para 2007 solo el 4.4% de la demanda tuvo como proveedor a la UE, lo que muestra una importante reducción.

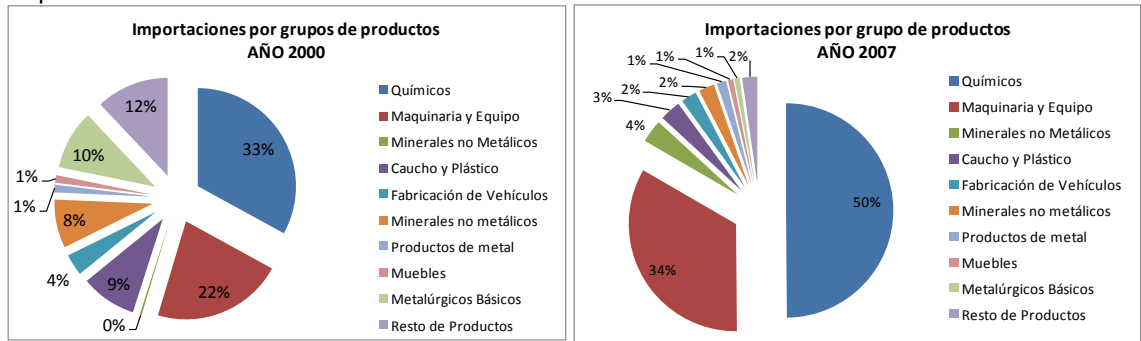
<sup>43</sup> Informe de Coyuntura Económica Regional -ICER- 2002

Se puede afirmar que las exportaciones a la UE con crecimiento promedio anual del 16.8%, presentan menor dinámica que las totales del departamento que crecieron un 32.34%.

Por partida arancelaria, se tiene que el universo de productos importados de la UE se puede agrupar en 944 posiciones, de las 2715 que describen las importaciones totales del departamento durante el periodo de análisis. En promedio, anualmente llegan al departamento entre 200 y 300 tipos de diferentes productos, y un comportamiento particular a todos los años, es que tan solo 10 posiciones concentran más del 50% de las importaciones.

En el año 2000, de acuerdo a las divisiones de la CIU, las importaciones provenientes de la UE se concentraron en productos químicos, maquinaria y equipo, minerales no metálicos y caucho y plástico, con una participación del 33%, 22%, 10% y 9%, respectivamente, que representaron más del 70% de las exportaciones del año. Para 2007, hubo un aumento en el grado de concentración, ya que productos químicos y maquinaria y equipo acapararon más del 80% de las importaciones (Ver Figura 14).

Figura 14 Comportamiento sectorial de las importaciones de Norte de Santander desde la Unión Europea



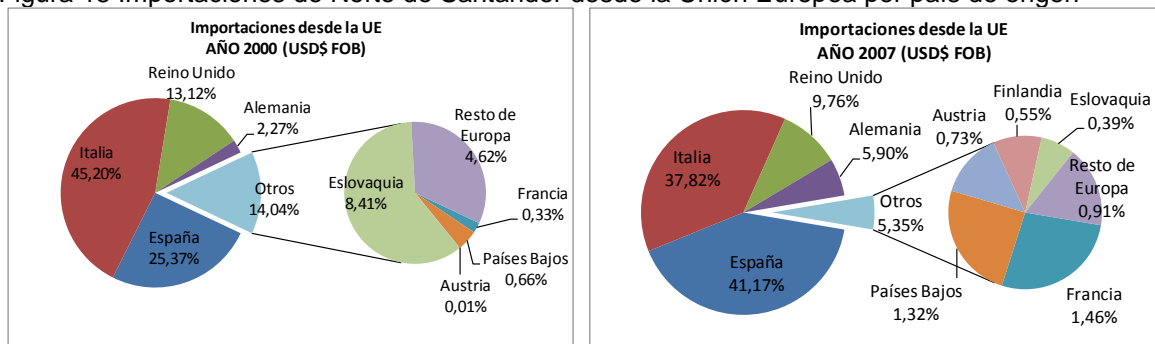
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

El análisis retrospectivo a partir de 2007, revela que la Unión Europea tiene un perfil definido para suministrar productos químicos y maquinaria y equipo. En efecto, estas dos agrupaciones han logrado consolidarse y penetrar el mercado del norte de Santander, profundizando a lo largo del periodo los volúmenes exportados, con una participación promedio año de 42% Y 32%, respectivamente. Dentro de los químicos se pueden mencionar las preparaciones capilares, vidrio, pigmentos y colores preparados y demás pinturas, entre otros. Por su parte, la maquinaria y equipo, se puede considerar como industria blanda ya que está destinada a la transformación de cerámica, productos de caucho y plástico, también se importan partes de motores y en menor medida tractores.

A nivel de países, las importaciones recibidas de la UE para el periodo de estudio, provienen de tan solo 17 orígenes, concentradas alrededor de cuatro países como son Italia, España, Reino Unido y Alemania. Para el año 2000, estos países representaron el 85% de las importaciones, con un monto que superaba los USD\$ 3.1 millones. Para 2007, hubo un aumento en la participación, alcanzando un 95% equivalente a más de USD\$ 7 millones.

Durante el periodo de estudio, España e Italia, principales proveedores de la Unión Europea, presentan un crecimiento promedio anual equivalente al 23% y 20%, respectivamente. No obstante, a partir del 2005 se evidenció una desaceleración de los montos importados, principalmente de los provenientes de Italia, que en 2007 decrecieron alrededor del 30%, cediendo el primer lugar como origen de importación a España. Contrario a esto, se encuentra lo ocurrido con el Reino Unido y Alemania, que vienen recuperando el dinamismo y consolidándose el suministro de maquinaria y equipo principalmente. Pese a esto, no logran mayor significancia dado que sus montos no son representativos (Ver Figura 15).

Figura 15 Importaciones de Norte de Santander desde la Unión Europea por país de origen



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Sin mayor relevancia y con volúmenes de importación discontinuos y volátiles se encuentran el resto de países, que a lo largo del periodo analizado han perdido participación representando en 2007 tan solo el 5% de las importaciones provenientes de la Unión Europea.

## 2.5 CONCLUSIONES Y HALLAZGOS

La dinámica del sector externo de Norte de Santander, fue analizada de manera ex-post con las series estadísticas de las exportaciones por país de destino e importaciones por país de origen para el periodo 2000-2007. Estas variables describen, el comportamiento, evolución y tendencias reales de los flujos comerciales y permiten determinar la orientación exportadora del departamento.

La tendencia comercial del departamento, revela una alta dependencia en torno a Venezuela y Estados Unidos, principales socios comerciales que para el periodo de estudio concentraron el 90% de las exportaciones y el 77% de las importaciones totales (Ver Tabla 3).

En este sentido, esta clara dependencia representa una limitante al desarrollo y crecimiento económico de la región, que no ha podido diversificar su comercio exterior y mantiene su producción para la exportación orientada a éstos mercados.

Tabla 3 Participación promedio 2000-2007 por Socios Comerciales

PAIS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	USD\$ F.O.B	%	USD\$ F.O.B	%
VENEZUELA	1.075.115.656	76,62%	357.739.054	62,93%
ESTADOS UNIDOS	186.492.641	13,29%	82.865.943	14,58%
UNION EUROPEA	23.289.519	1,66%	49.521.466	8,71%
OTROS	118.255.658	8,43%	78.310.118	13,78%
<b>TOTAL</b>	<b>1.403.153.474</b>	<b>100,00%</b>	<b>568.436.581</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Los Autores. Cifras DANE.

Ante este escenario, se vislumbra la necesidad de buscar opciones de mercados externos, distintos a los naturales ya consolidados. La Unión Europea se constituye como un mercado alternativo, dado que es una de las regiones más dinámicas en términos comerciales, tanto que sus intercambios comerciales llegan a representar una quinta parte del comercio mundial. Sumado a esto, y especialmente, con la firma del TLC de Colombia y la Unión Europea se le abren al departamento del Norte de Santander un horizonte de oportunidades para mejorar su competitividad y, por esta vía, acelerar el crecimiento económico y aumentar el bienestar de su población.

Por lo anterior, se profundizó en el estudio del desempeño comercial de Norte de Santander con la Unión Europea. Como resultado general, se destaca la balanza comercial deficitaria para la totalidad del periodo exceptuando el año de 2007, donde se alcanzó un superávit alrededor de USD\$ 2 millones. Estos resultados, permiten identificar a la Unión Europea como proveedor neto, principalmente de productos intermedios destinados a abastecer necesidades de la industria blanda del Norte de Santander.

No obstante, desde 2004 las exportaciones se han fortalecido y muestran un ritmo de crecimiento acelerado e ininterrumpido. En efecto, se han venido consolidando un grupo de países como destinos potenciales de exportación, sustentado en el

aumento de los volúmenes y variedad de productos importados, lo que permite pensar en un futuro promisorio de este socio comercial.

De acuerdo, a los resultados de las series analizadas con destino a la Unión Europea se destacan los siguientes países por su mayor participación y consolidación como destino, España, Italia, Reino Unido, Países Bajos, Francia y Alemania. A su vez, se destacan los productos que han ganado mayor participación en el periodo de estudio y que han logrado penetrar mayores destinos, como son: minerales no metálicos, maquinaria y equipo, muebles, metalúrgicos básicos, alimentos y bebidas, refinación del petróleo y carbón.

Dado que se busca ofrecer recomendaciones de política encaminadas a mejorar la posición de Norte de Santander frente a los mercados internacionales, y principalmente frente a la Unión Europea, será necesario realizar un análisis más detallado sobre los productos y mercados. En este caso se buscarán las posibilidades que tienen algunos productos específicos para el mercado de los seis países mencionados anteriormente. El análisis se llevará a cabo con base en el comportamiento histórico analizado que muestra la oferta exportable del departamento, junto con la demanda de los países europeos. Finalmente se tendrán indicadores de competitividad comercial que refuercen las posibilidades antes encontradas.

En términos generales, se puede observar un panorama de crecimiento incipiente y prometedor del sector exportador de Norte de Santander frente a la Unión Europea, se debe entonces, buscar las mejores prácticas que permitan elevar los niveles de productividad y conseguir un buen desempeño competitivo, que se traduzca en una mayor capacidad de generar riqueza a través de la oferta de bienes y servicios al exterior

## **ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS CON ALGUNOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA.**

Con el fin de establecer los productos estratégicos y sensibles de la oferta exportable de Norte de Santander, que permita determinar una tipología de la dinámica externa de estas subpartidas, tomando como referencia los principales países destino del mercado de la Unión Europea, se adelanta el presente capítulo.

El análisis parte de un estudio general del comercio con los países objetivo, tomando como referencia indicadores relativos de comercio exterior. Posterior a esto, se analiza la competitividad comercial, a través de indicadores específicos que revelen los productos estratégicos, debido a su carácter determinante en el flujo de comercio.

Italia, España, Países Bajos, Francia, Reino Unido y Alemania, se constituyen como los principales socios comerciales de la Unión Europea, dado la participación promedio anual para el periodo de estudio.

### **3.1 POSIBILIDADES COMERCIALES CON EUROPA**

Se entrará a realizar una descripción más detallada de la situación económica y comercial de los países objetivo. Se busca tener un panorama más específico sobre las posibilidades reales que tiene el departamento de aprovechar estos mercados dada su oferta exportadora.

La descripción económica analizará datos macro y de estructura sectorial, para caracterizar el comportamiento de la economía y su estado actual, con base en información suministrada por EUROSTAT, agencia estadística de la Unión Europea.

Para analizar de manera general el desempeño comercial con los países seleccionados, se determinaran los indicadores de Apertura Comercial, Coeficiente de Internacionalización, Penetración Exportadora y Penetración Importadora. Así mismo, se analizará la Balanza Comercial y la estructura de productos exportados, a fin de determinar los perfiles comerciales con cada país.

- **Apertura Económica:** mide el grado de apertura de la economía de un país, considerando su comercio exterior en relación con el conjunto de su actividad económica global<sup>44</sup>.
- **Coeficiente de penetración importadora:** Establece la relación existente entre el flujo de importaciones de una región y el consumo aparente de la misma, para determinar a qué porción equivale los bienes importados del agregado que se consume en la economía regional / nacional.
- **Coeficiente de penetración exportadora:** muestra la participación relativa de las exportaciones dentro de la producción nacional y refleja la tendencia de la competitividad comercial del país en términos de su capacidad exportadora.

### 3.1.1 Italia

**3.1.1.1 Perfil Macroeconómico** Italia cuenta con un sector público muy endeudado y por lo tanto con gran presión para manejar el déficit fiscal. Esta situación hace que la crisis financiera internacional haya golpeado de manera importante la economía italiana al no contar con la fortaleza suficiente para neutralizar sus efectos.

En términos económicos se puede dividir a Italia en dos. Por un lado, la parte norte del país cuenta con una economía más industrializada, mientras que el sur tiene características mucho más agrícolas. Las empresas italianas son en su

---

<sup>44</sup> Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Jose E Durán Lima, Mariano Alvarez. 2008

mayoría organizaciones familiares de mediano tamaño, y su gran desarrollo industrial ha sido dirigido a la producción de bienes de consumo de alta calidad en los sectores de diseño de modas, joyería, y demás producto de lujo para consumidores de gran poder adquisitivo.

La mayor parte de la economía italiana está concentrada en el sector de servicios con un 73.1% de participación, mientras que la industria y la agricultura representan el 25% y el 1.8% respectivamente. Estas participaciones muestran que la economía italiana aún cuenta con una representación interesante del sector agricultor, si es comparado con Alemania que solo tiene el 0.9% de su economía en ese sector.

El comercio internacional de Italia está concentrado en países europeos salvo Estados Unidos que representa el destino de cerca del 6% de las exportaciones, aunque no aparece como un proveedor importante para el mercado italiano. Dentro de las importaciones China y Rusia aparecen como los socios no europeos más importantes representando el 6.5% y 4.12% respectivamente.

Ahora bien, la economía italiana presenta el más bajo crecimiento dentro de los países europeos analizados. Durante el periodo 2000 a 2009 la economía italiana creció en promedio un 0.54%, una cifra que está muy por debajo del 1.54% alcanzado para los 27 países miembros de la Unión Europea y también por debajo del 0.74% alcanzado por Japón que es uno de los países con menor crecimiento económico en los últimos años. Desde el 2000 al 2007 se presentó un crecimiento débil mientras que en los años 2008 y 2009 se presentó una fuerte contracción económica, llegando a caer en 5% para este último año. Esta situación ha hecho que los consumidores italianos vieran disminuir los recursos con los que contaban para consumir en un 4%, es decir, un italiano contaba en promedio con \$20.900 euros en el año 2000 pero para el año 2009 esta cifra disminuyó a \$20.000 euros al año.

Para septiembre de 2010 el 8.3% de la población italiana se encontraba sin trabajo, una cifra inferior a la tasa de desempleo que se encuentra para los 27 países miembros de la Unión Europea que es del 9.6%, pero no tan baja como la tasa de desempleo japonesa que es del 5% solamente. En cuanto a la estabilidad de precios, el último dato disponible muestra que la inflación para el año 2009 se ubicó en 0.8% gracias a la disminución del consumo dada la crisis financiera internacional. No obstante, la inflación promedio durante los últimos 9 años ha sido del 2.33% en un rango muy similar con sus pares europeos estudiados y con la inflación promedio del bloque.

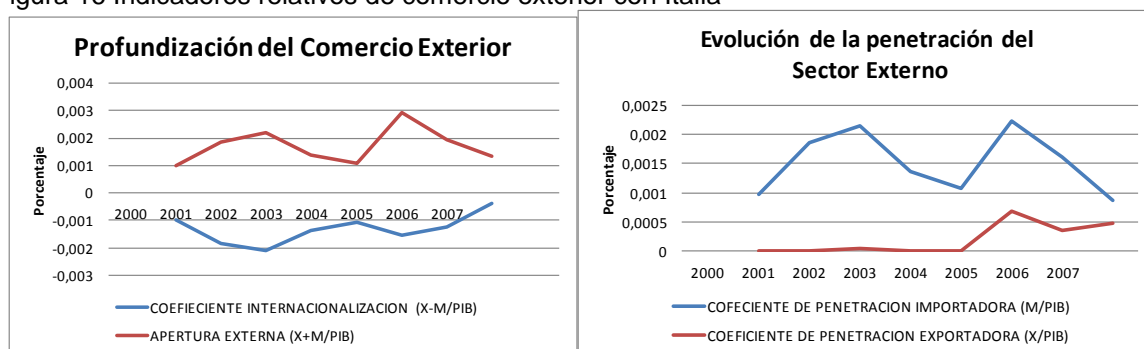
(Remitirse al [Anexo F](#) para revisar la serie de 2000 a 2009 con los principales datos macroeconómicos presentados)

**3.1.1.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior** El indicador de apertura externa muestra un comportamiento de picos y valles durante el periodo, con una caída para el año 2004 pero una recuperación y un pico para el año 2005. No obstante, a lo largo de todo el periodo no se encuentra un gran aumento del peso del sector externo dentro de la economía del departamento. El coeficiente de internacionalización tiene un valor negativo que refleja el mayor peso de las importaciones. Ahora bien, el coeficiente de internacionalización muestra un comportamiento que lo lleva a acercarse a cero, lo que refleja que en los últimos años del periodo estudiado las ventas a Italia tenían un mayor ritmo de crecimiento que las compras hechas (Ver Figura 16).

Al revisar los coeficientes de penetración se encuentra que existe un comportamiento opuesto entre las importaciones y las exportaciones dentro del comercio con Italia. El coeficiente de penetración importadora muestra un comportamiento con altibajos que resulta en que el mismo nivel del 2000 resulta en el 2007, lo que significa que las importaciones provenientes de Italia no ganaron importancia dentro del consumo del Norte de Santander. Una situación

contraria se ve en las exportaciones cuyo coeficiente de penetración presenta un claro comportamiento al alza al final del periodo a pesar que al principio tuvo un comportamiento plano y estable.

Figura 16 Indicadores relativos de comercio exterior con Italia

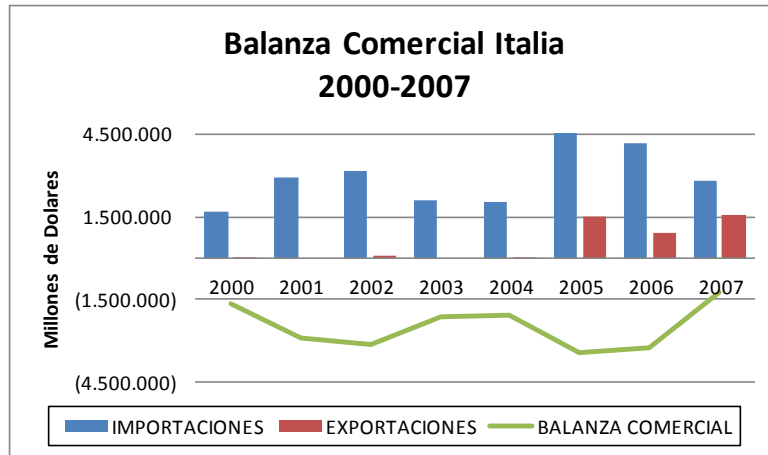


Fuente: Los autores. Cifras DANE

Al revisar la balanza comercial del departamento con Italia, que concentra alrededor del 30% de las exportaciones a la Unión Europea, se encuentra una predominancia de las importaciones frente a las exportaciones, de tal forma que la balanza comercial es negativa a lo largo de todo el período analizado. A pesar de ésta situación es importante ver la tendencia creciente, es decir una balanza menos deficitaria, a razón del crecimiento en las ventas al exterior y una aparente reducción en las compras, lo cual favorecería la intención de seguir penetrando el mercado italiano con productos locales (Ver Figura 17).

En cuanto a los productos sujetos de comercio entre Norte de Santander e Italia, se puede ver un cambio importante de la oferta. Durante el año 2000 se exportaron únicamente tres productos, a saber: moldes para caucho (7491), losas de cerámica (6624) y otros productos de cerámica (6639). Si se hace una comparación con los productos exportados durante el 2007 se encuentra que ninguno de los anteriores vuelve a aparecer.

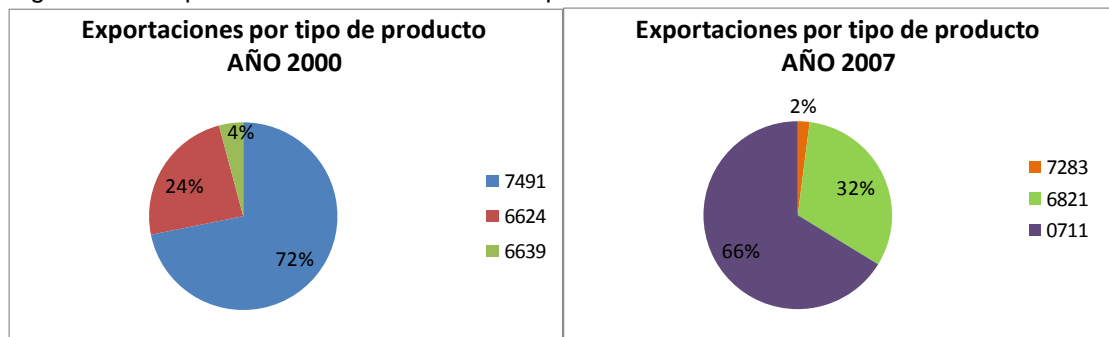
Figura 17 Balanza Comercial Norte de Santander-Italia



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Durante el último año también se exportaron tres productos que fueron maquinaria para la industria cerámica (7283), productos de bronce (6821) y café (0711). Además del cambio de la oferta de productos, es importante resaltar que las exportaciones están concentradas en uno solo de los tres productos mencionados (Ver Figura 18).

Figura 18 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Italia



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

### 3.1.2 España

**3.1.2.1 Perfil Macroeconómico** La economía española ha sido de las más afectadas por la crisis financiera internacional. Dentro de las situaciones más

apremiantes el déficit fiscal se dobló de 2008 a 2009, representando el 7.9% de PIB, un cambio drástico por ser de un año a otro. El déficit fiscal se ha visto afectado por los planes gubernamentales para intentar reactivar la economía que entró en recesión a principios del año 2008 después de tener crecimientos superiores al promedio europeo.

El crecimiento promedio de la economía española se acerca a 2.61% durante el periodo 2000 a 2009, una cifra superior al 1.54% que presentan en promedio los 27 países miembros de la Unión Europea, al igual que superior al 1.82% alcanzado por los Estados Unidos. Las cifras muestran que la economía española antes de la recesión, es decir entre los años 2000 al 2007, el promedio de crecimiento se acercaba al 3.61%, sin embargo para el año 2009 la economía española se contrae un 3.7%

Este crecimiento se veía reflejado en el poder adquisitivo de los españoles cuyo PIB per cápita par el año 2000 se encontraba cerca de los \$15.700 euros al año, y esta cifra se incrementó hasta los \$17.800 euros al año para 2007 y finalmente terminó en \$16.900 para el año 2009. Comparando el año 2000 con el 2009 se encuentra que existió un crecimiento del 7.6% en el PIB per cápita español, no obstante, es una cifra que se encuentra por debajo del monto determinado para cada habitante de la Unión Europea que alcanza los \$20.600 euros al año, y también superada por todos los países europeos incluidos dentro de este análisis. En resumen, España presenta el menor poder adquisitivo de los países estudiados.

Este indicador se ha visto afectado por el nivel de desempleo que presenta el país. Para el año 2007 cerca del 8% de la población se encontraba sin trabajo, y este porcentaje se ha ido incrementando hasta que en septiembre de 2010 se encuentra que el 20.8% de la población se encuentra desocupada. Este nivel de

desempleo se encuentra dentro de los más altos de Europa, y presenta una tendencia creciente que los programas gubernamentales no han podido contener. En cuanto al crecimiento de los precios se puede observar una relativa estabilidad que presenta una inflación promedio de 2.98% para los últimos 9 años. Ahora bien, es importante mencionar que para el año 2008 la inflación de la economía española se ubicó en un 4.1% mientras que para el año 2009 existió una deflación del 0.2%. Esta caída en los precios se presenta a raíz de la gran disminución de la demanda interna, que también fue un factor determinante para la contracción de la economía.

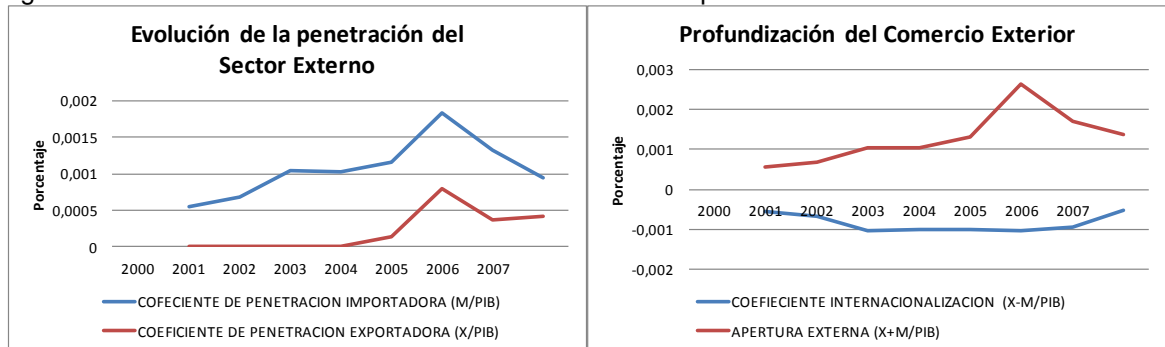
La economía española esta, al igual que sus pares europeos, concentrada en el sector de servicios que representa un 70% del total. No obstante, España mantiene un sector agricultor representativamente mayor que otros países europeos y por tanto esta actividad representa el 3.3% de la economía española. De igual forma, la industria participa con el 26.8% del total. Esta distribución muestra que comparativamente España mantiene una mayor proporción de su economía concentrada en la agricultura y la industria, y esto es un reflejo del menor desarrollo económico frente a sus pares europeos mucho más destinados al tercer sector económico como los servicios.

El revisar sus socios comerciales se encuentra que España concentra su comercio con sus vecinos europeos puesto que el 60% de sus exportaciones se dirigen exclusivamente a miembros de la Unión Europea. Al revisar el origen de las importaciones se encuentra una situación similar, salvo que aparece China y participa con el 5.8% del total de las importaciones españolas. Esta situación presenta un sector externo mucho más concentrado que los otros países dentro del análisis puesto que no solo se concentra en países europeos sino que la concentración está en países miembros del bloque económico.

(Remitirse al [Anexo F](#) para revisar la serie de 2000 a 2009 con los principales datos macroeconómicos presentados)

**3.1.2.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior** En términos generales el comercio total ha presentado una tendencia al alza durante el periodo analizado, por esta razón los coeficientes de penetración, tanto importaciones como exportaciones, y la apertura comercial presentan un comportamiento similar. El indicador de apertura comercial que muestra una tendencia creciente con un pico en el 2005 y una posterior caída. El indicador de apertura externa muestra que la relación comercial con España, entendida como la suma de las exportaciones e importaciones, ha tomado mayor importancia dentro de la economía del Norte de Santander. Sin embargo, el coeficiente de internacionalización obtiene principalmente valores negativos confirmando que el departamento tiene a Italia como un proveedor de productos más que como un mercado de destino (Ver Figura 19).

Figura 19 Indicadores relativos de comercio exterior con España



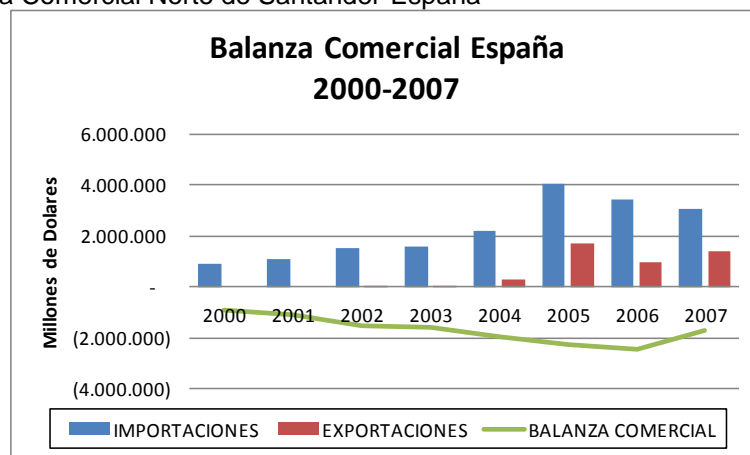
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Por otro lado, y confirmando la situación antes descrita, se presenta el coeficiente de penetración importadora (CPI) que tuvo un crecimiento importante entre el año 2000 y el año 2005, sin embargo, al final del periodo se presenta una caída importante. Este comportamiento muestra que las importaciones provenientes de

Italia estaban ganando importancia dentro del consumo del departamento. Por el lado del coeficiente de penetración exportadora (CPE), se tiene un comportamiento con un pico similar, pero al final del periodo, aunque hay una caída, no es tan pronunciada como la del CPI. De tal forma que se puede afirmar que la dinámica exportadora a España permaneció con un mejor ritmo que la dinámica importadora, aunque las importaciones de origen italiano tengan una mayor representatividad sobre el consumo del departamento del Norte de Santander.

Siguiendo en línea con los resultados expuestos arriba, se encuentra que la balanza comercial muestra un estado deficitario producto del predominio de las importaciones desde España, que para el periodo de estudio representa el 24% de las exportaciones totales a la Unión Europea. Es importante ver que solo aparecen valores representativos de las exportaciones a partir del año 2004, antes de eso España se considera como un mercado sin explorar por los productos del departamento. Finalmente, la balanza comercial tiene a aumentar su déficit a lo largo del periodo hasta un máximo en 2006, y una posterior disminución del déficit para 2007 (Ver Figura 20).

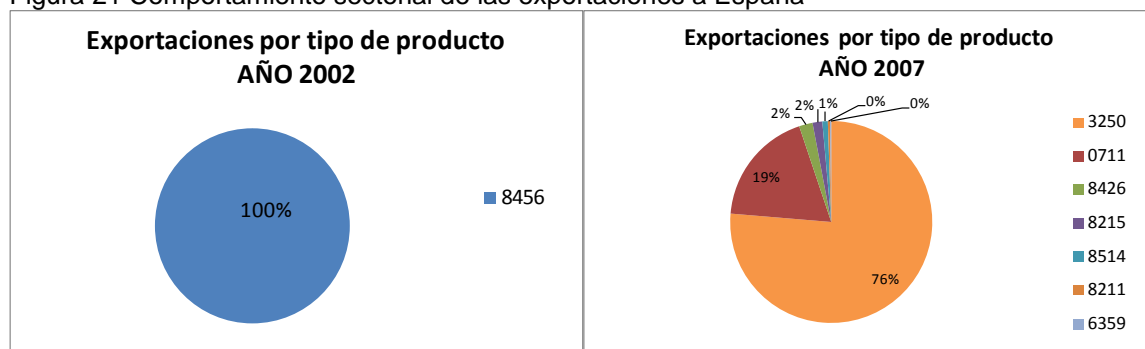
Figura 20 Balanza Comercial Norte de Santander-España



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Cuando se hace el análisis por productos exportados, de forma similar que en el comercio con Italia, hay una alta concentración en un solo producto. La venta de productos del Norte de Santander a España aparece en el año 2002, cuando únicamente se enviaron vestidos de baño para mujeres (8456). Durante el año 2007 se encuentra una mayor diversificación de productos vendidos, pero solo dos de ellos representaron el 95% del valor exportado. Los productos más importantes fueron el coque<sup>45</sup> (3250) y el café (0711), y adicionalmente hay algunas exportaciones de pantalones largos (8426), muebles de madera (8215) y calzado de cuero (8514). Se puede ver que el producto exportado en el 2002 no figura dentro de la oferta exportable del 2007 (Ver Figura 21).

Figura 21 Comportamiento sectorial de las exportaciones a España



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

### 3.1.3 Países Bajos

**3.1.3.1 Perfil Macroeconómico** La economía de los Países Bajos se considera como una economía muy abierta a los mercados internacionales y dentro de sus principales determinantes se encuentra el comercio internacional y los servicios financieros. Los Países Bajos se consideran un gran centro de acopio de las mercancías europeas dada la infraestructura portuaria que tienen y por tanto son un destino de llegada y distribución para el comercio europeo.

<sup>45</sup> El coque es un producto residuo del proceso de destilado del carbón.

Los Países Bajos son uno de los actores más importantes en términos de inversión, por un lado dentro de los países europeos es uno de los principales destinos de la inversión extranjera, y por otro es uno de los cuatro países que más invierte en los Estados Unidos. De la misma forma, los programas de inversión interna en proyectos de infraestructura se han proyectado como el mecanismo más utilizado por el gobierno para sortear la crisis financiera internacional.

Más allá, la economía de los Países Bajos está compuesta en un 74.9% por los servicios, 23.6% de industria y 1.6% de agricultura. Ahora bien, es importante decir que el sector agricultor está altamente tecnificado por lo cual se ha convertido en un importante actor del comercio exterior con el procesamiento de alimentos. Los socios comerciales de los Países Bajos son principalmente países europeos, sin embargo es importante mencionar que en este caso hay una gran participación de Alemania quien concentra el 25.5% de las exportaciones y el 17.1% de las importaciones. Dentro de los destinos de sus productos, se encuentra a Estados Unidos con el 3.9% de las exportaciones y por el lado de las importaciones se encuentra a China con el 11.6%, Estados Unidos con el 7.8% y Rusia con el 4.5%. Esta situación muestra que los socios no europeos son importantes proveedores pero no compradores de productos de los Países Bajos.

Esta exposición a la coyuntura económica internacional hizo que después de dos décadas de continua expansión la economía se contrajera un 3.9%. No obstante, el promedio durante los últimos nueve años, la economía ha presentado un crecimiento de 1.57% que está por encima del 1.54% alcanzado por el bloque europeo pero no tan alto como el 1.82% que arrojó la economía estadounidense. Cuando se revisan los resultados de la inflación, se encuentra que se presentó un pico en el año 2002 cuando el incremento en los precios terminó en 5.1%, pero aun así se presenta una relativa estabilidad que durante los últimos años da un promedio de inflación anual de 2.39%.

El mercado laboral de los Países Bajos se considera uno de los más estables en el contexto europeo. De tal forma que para septiembre de 2010 solamente el 4.4% de la población permanecía sin trabajo, lo que representa una cifra muy baja comparada con el 9.6% de desempleo presentado en conjunto por los 27 miembros de la Unión Europea. Esta situación junto con el crecimiento económico sostenido durante los últimos años ha permitido que el PIB per cápita de los Países Bajos se incremente en un 8% al comparar el año 2000 con el año 2009. Para este último año cada habitante de los Países bajos contaba en promedio con \$28.400 euros por año para su consumo, lo cual es una cifra superior a la de países como Francia y Alemania, y muy superior a los \$20.600 euros con los que en promedio cuenta cada habitante de la Unión Europea.

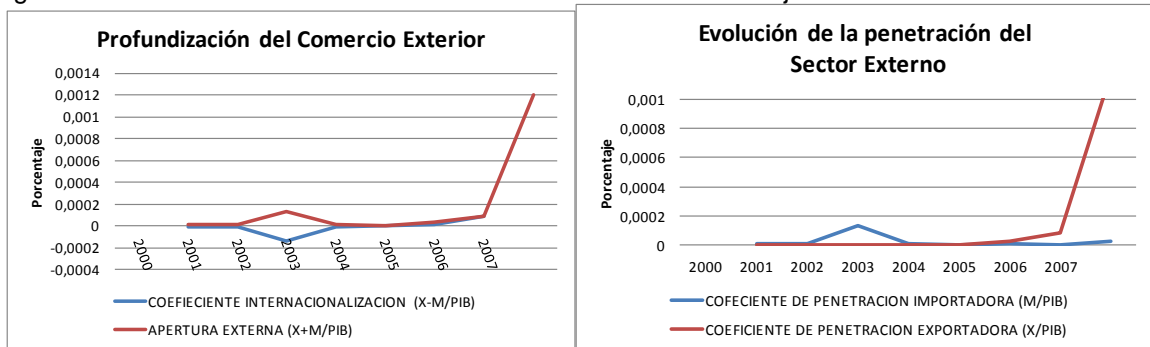
(Remitirse al [Anexo F](#) para revisar la serie de 2000 a 2009 con los principales datos macroeconómicos presentados)

**3.1.3.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior** Cuando se revisan los indicadores de comercio con los Países Bajos se encuentran un comportamiento interesante por el pico que se presenta al final del periodo analizado. El coeficiente de internacionalización y el indicador de apertura externa tienen un comportamiento casi lineal entre los años 2000 al 2006, que es una muestra del prácticamente inexistente comercio del departamento con los Países Bajos. En línea con lo anterior se puede ver que los coeficientes de penetración, tanto de importaciones como de exportaciones, se ubican en un valor muy cercano a cero mostrando el poco peso que tiene el comercio internacional con este país dentro de la economía de norte se Santander.

Sin embargo, es importante describir el impulso que se presenta en el 2007 en el cual hay un salto importante de la penetración exportadora y del indicador de apertura externa. Los indicadores parecen mostrar que los Países Bajos son un

mercado completamente nuevo para el departamento, y un mercado que hasta el año 2007 se empieza a explorar como destino de productor de Norte de Santander (Ver Figura 22).

Figura 22 Indicadores relativos de comercio exterior con Países Bajos

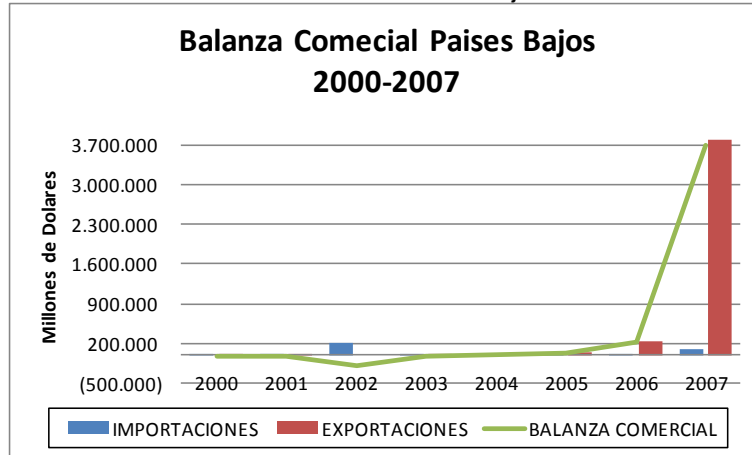


Fuente: Los Autores. Cifras DANE

La balanza comercial entre el departamento y los Países Bajos, tercer socio comercial de la Unión Europea con una participación del 20%, confirma el nulo intercambio comercial que existía antes del año 2007, anterior a eso, solo se presentan algunos flujos esporádicos y que no son representativos en valor. De tal forma que solo se puede hablar de una balanza comercial en el año 2007 cuando hay un gran flujo de exportaciones y por tal razón un superávit del intercambio comercial (Ver Figura 23).

Cuando se entra a revisar la situación por producto exportado, se presenta un contraste con los dos países mencionados anteriormente puesto que no existe una concentración tan alta. Parece ser que han realizados pequeñas exportaciones de varios productos buscando probar el mercado de los países bajos pero no hay una consolidación marcada de un solo bien como en los otros países. Para el año 2000 se enviaron productos tales como losas de cerámica (6624), otros productos de cerámica (6639), muebles (8217), partes para muebles (8218).

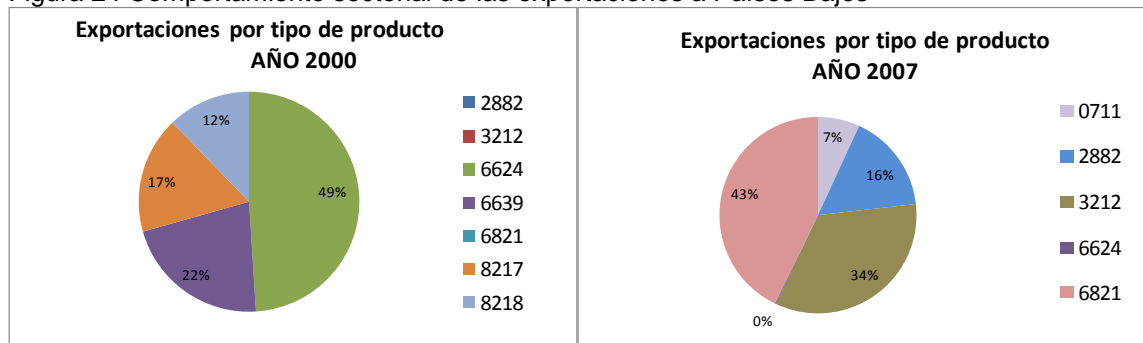
Figura 23 Balanza Comercial Norte de Santander-Países Bajos



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

En este caso también hay un cambio de oferta de productos a exportar, sin embargo vuelve a existir una amplia variedad y una concentración menor a la encontrada en otros países. Para el año 2007 se Norte de Santander le vende a los Países Bajos productos como Café (0711), desechos de cobre (2882), hullas térmicas (3212), productos de bronce (6821) (Ver Figura 24).

Figura 24 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Países Bajos



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

### 3.1.4 Francia

**3.1.4.1 Perfil Macroeconómico** La economía francesa cuenta con una economía influenciada por el sector público, de tal forma que el gobierno controla, al menos

parcialmente, grandes compañías en diferentes sectores de la economía. El sector público francés controla principalmente los sectores de energía, transporte público, y el sector de defensa. No obstante, se ha encaminado en una transición hacia una economía más regida por el mercado pero con gran intervención en cuanto a la seguridad social y por tal razón se han desarrollado procesos de privatización de varias empresas pero sin eliminar del todo la influencia gubernamental para controlar el mercado.

Por esta razón Francia ha manejado de mejor forma la reciente crisis económica mundial, por un lado por la decisión estatal de aumentar y focalizar su gasto y por otro porque la economía no se ve tan influenciada por la coyuntura internacional. Para recuperar la economía el gobierno ha destinado recursos a la infraestructura y en beneficios tributarios para las pequeñas empresas, estas políticas han deteriorado de forma importante las finanzas públicas y es de esperarse que se desarrollen reformas económicas para corregirlas. Además, es importante decir que la economía francesa se concentra en el sector de servicios, cuya actividad representa el 78.9% del PIB, mientras que la industria y la agricultura representan el 19.3% y 1.8% respectivamente.

Según cifras de Eurostat<sup>46</sup>, desde el año 2000 al 2009, la economía de Francia ha mostrado un crecimiento promedio de 1.45%, que es una cifra que se debe revisar con cuidado puesto que en el mismo periodo los 27 países miembros de la Unión Europea crecieron en promedio 1.54%, los Estados Unidos lo hicieron en 1.82% y Japón en 0.74%. En otras palabras, Francia se mantiene con un crecimiento positivo pero no con tanta fuerza como otros países de condiciones económicas similares. Ahora bien, en el año 2009 Francia presentó una contracción en su economía del 2.6% reflejando el impacto de la crisis económica mundial.

---

<sup>46</sup> Eurostat es la agencia estadística de la Unión Europea.

En cuanto al nivel de precios, la economía francesa ha logrado desenvolverse con estabilidad puesto que su inflación en promedio, para el periodo 2000 – 2009, está alrededor del 1.9%. Esta cifra refleja un mejor comportamiento de los precios que la Unión Europea como bloque que muestra un indicador del 2.1% y Estados Unidos que llega al 2.56%. Es importante decir que Francia alcanza su máximo PIB per cápita<sup>47</sup>, en el año 2007, cuando cada ciudadano francés contaba en promedio con \$25.700 euros al año. Esta cifra se ha reducido en los años 2008 y 2009, terminando en \$24.800 a causa de la crisis económica internacional. Si se revisa el comportamiento del PIB por habitante desde el 2000 hasta el 2009, se encuentra que el poder adquisitivo ha aumentado en un 4.6%, mostrando que los consumidores franceses pueden demandar una mayor cantidad de productos. Sin embargo, para septiembre de 2010 el 10% de la población se mantiene fuera del mercado laboral generando aún mayores presiones sobre la política de intervención estatal.

El comercio exterior Francés esta principalmente concentrado en sus socios europeos, se destaca la participación de Alemania con el 15.8% de las exportaciones y el 19.4% de las importaciones. Los principales socios fuera del bloque económico europeo son Estados Unidos y China que participan como proveedores pero no son destinos importantes de las exportaciones francesas.

(Remitirse al [Anexo F](#) para revisar la serie de 2000 a 2009 con los principales datos macroeconómicos presentados)

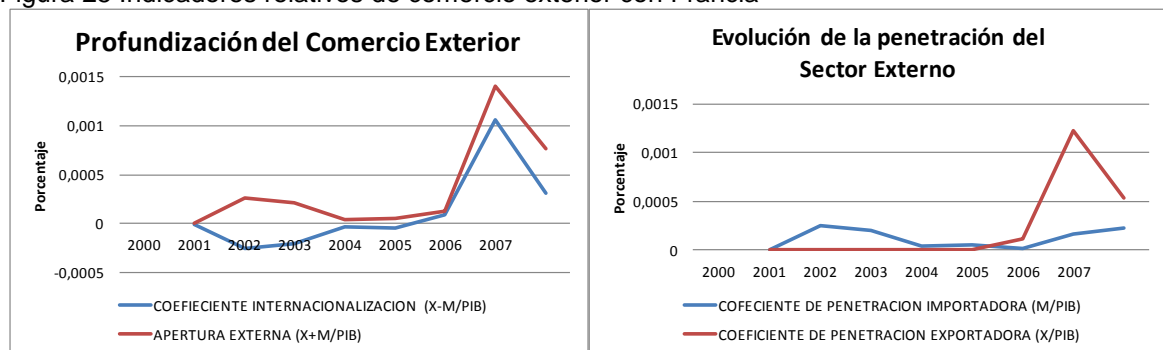
**3.1.4.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior** En términos generales el comercio no ha sido representativo en el periodo analizado, por esta razón los coeficientes de penetración, tanto importaciones como exportaciones, y la apertura comercial presentan un comportamiento similar. El indicador de apertura

---

<sup>47</sup> Eurostat calcula el PIB per cápita como el PIB real (Base año 2005) dividido por la población de ese año.

comercial que muestra una tendencia casi nula, con un pico en 2006 donde alcanzó el 0.1398% cuando exportó más de USD\$ 3 millones. El indicador de apertura externa muestra que la relación comercial con Francia, ha ganado relevancia en los últimos años dentro de la economía del Norte de Santander. Sin embargo, el coeficiente de internacionalización es negativo hasta 2005 confirmando que el departamento tiene a Francia como un proveedor de productos más que como un mercado de destino (Ver Figura 25).

Figura 25 Indicadores relativos de comercio exterior con Francia



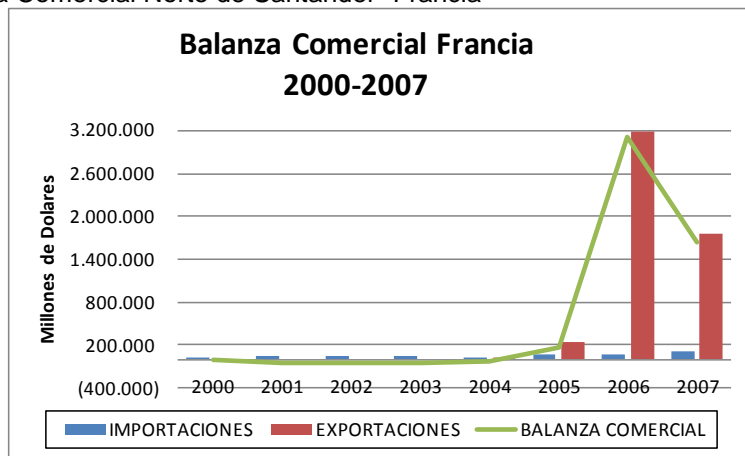
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Por otro lado, y confirmando la situación antes descrita, se presenta los coeficientes de penetración, que para el periodo 2000-2005, son poco relevantes, confirmando la poca significancia de este socio comercial. No obstante, Francia se perfila como proveedor de productos, más que como destino de exportaciones. Aun así, es importante mencionar lo ocurrido en 2006 cuando cambió la relación comercial, logrando exportar un volumen significativo, alcanzando un índice de penetración del 0,13%.

En concordancia con lo anterior, se encuentra que la balanza comercial muestra un estado deficitario producto de la gran predominancia de las importaciones desde Francia. Es importante ver que solo aparecen valores representativos de las exportaciones a partir del año 2005, antes de eso Francia se considera como un mercado sin explorar por los productos del departamento. Finalmente, la

balanza comercial tiene un déficit sostenido a lo largo del periodo hasta 2005 donde se revierte la tendencia, para presentar superávit comercial (Ver Figura 26).

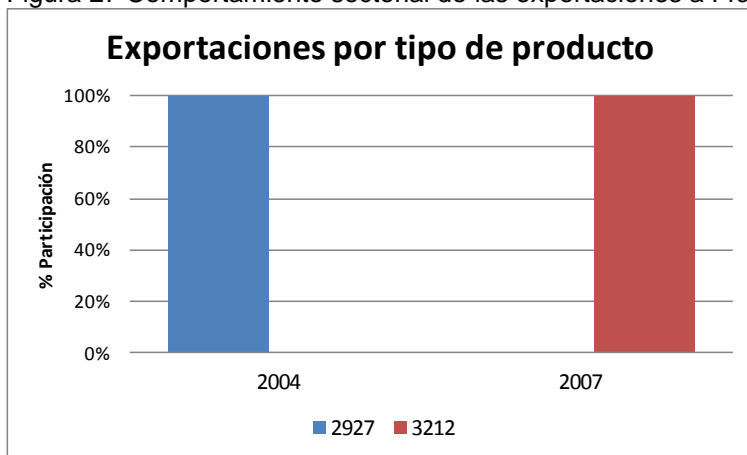
Figura 26 Balanza Comercial Norte de Santander- Francia



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

El análisis por productos, revela que la relación comercial entre el departamento y Francia está poco diversificada, ya que para 2004, año en que se abre el comercio hacia este país los claveles frescos (2927) concentraron el 100%, y para 2007, fueron las hullas térmicas (3212) el único producto exportado. (Ver Figura 27).

Figura 27 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Francia



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

### 3.1.5 Reino Unido

**3.1.5.1 Perfil Macroeconómico** El Reino Unido ha sido uno de los actores más importantes dentro de la historia económica mundial. Se ha caracterizado por un ser uno de los centros financieros más importantes a nivel mundial al igual que una de las potencias comerciales en el mundo. Dentro de su desarrollo económico el gobierno del Reino Unido ha optado por reducir su intervención en el mercado al reducir la propiedad pública de las empresas, y de igual manera ha limitado su intervención en los programas de seguridad social. De esta forma concentra una economía que se rige más por los principios de la propiedad privada y el libre mercado.

La crisis de las hipotecas tuvo una gran influencia en el perfil de deuda de los consumidores quienes tuvieron que disminuir el consumo privado. Estas características hicieron que la crisis financiera de los últimos años golpeará fuertemente la economía y llevaron al gobierno a tomar medidas de estabilización para el sector financiero, incluyendo proyectos de nacionalización parcial del sector. La crisis de las hipotecas tuvo una gran influencia en el perfil de deuda de los consumidores quienes tuvieron que disminuir el consumo privado. Estos proyectos lograron deteriorar las finanzas públicas llevando a la economía a un débil comportamiento en términos de crecimiento. Para el año 2008 la economía se contrajo un -0.1%, pero para el 2009 tuvo una gran caída del 5%. No obstante, en el promedio desde el año 2000 hasta el 2009 el crecimiento económico del Reino Unido alcanza un 1,69%, superior al promedio de 1.54% alcanzado por los 27 miembros de la Unión Europea, y un crecimiento superior al obtenido por Alemania, Francia y los Países Bajos.

En cuanto a los niveles de inflación, para el año 2009 el Reino Unido presento un crecimiento de 2.2% en sus precios. En promedio durante los últimos 9 años los precios han crecido un 1.85% por año, que es un crecimiento inferior al que

obtuvieron la Unión Europea con 2.16% y Estados Unidos con 2.56%. Ahora bien, el último dato disponible en Eurostat sobre la población sin trabajo dentro del Reino Unido muestra que para Julio del 2010, el 7.7% de la población estaba desempleada. Esta cifra es inferior al desempleo presentado para la Unión Europea con 9.6% y para Estados Unidos 9.5%, para el mismo periodo mencionado. Conseguir una estabilidad del nivel de precios y un desempleo relativamente bajo ha logrado mantener un buen nivel de vida para su población.

Desde el 1992 el Reino Unido tuvo un periodo de expansión económica que lo llevo a sobre pasar a muchos de sus pares europeos y por tal razón llega a tener unos de los PIB per cápita más altos. Para el año 2009, el PIB per cápita del Reino Unido se ubicó en \$29.400 euros, lo cual es superior al PIB per cápita, de \$20.600 euros, obtenido por la Unión Europea para el mismo año. Al comparar el poder adquisitivo de los habitantes para el año 2000 frente al año 2009 se encuentra un crecimiento del 8.1%, sin embargo el máximo valor alcanzado se encuentra en el año 2007 con unos \$31.400 euros. Es importante decir que este poder adquisitivo de los habitantes de Reino Unido es muy superior al de sus similares europeos, por ejemplo comparando con Alemania o los Países Bajos que alcanzan \$26.500 y \$28.400 respectivamente.

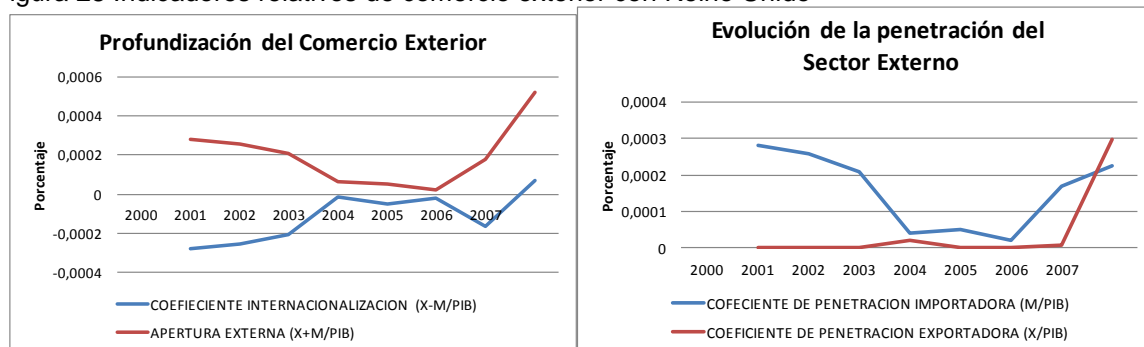
Siguiendo con la tendencia de los países desarrollados, la economía del Reino Unido responde principalmente a su sector de servicios que concentra el 75% del total, mientras que la industria y la agricultura participan con el 23.8% y el 1.2% respectivamente. No obstante, el Reino Unido cuenta con una tecnificada agricultura que le ha permitido producir gran parte de los productos alimenticios consumidos internamente. Frente a sus principales socios comerciales se puede decir que al contrario de los demás países analizados su principal destino de exportaciones no corresponde a un país europeo, puesto que Estados Unidos se lleva el 14.7% de los productos exportados, no obstante los demás socios comerciales si responden a sus vecinos europeos. Al revisar el origen de sus

importaciones se encuentra que Estados Unidos con el 9.7% y China con el 8.9% se destacan como los principales socios no europeos, pero los demás países de origen vuelven a concentrarse en sus cercanos europeos.

(Remitirse al [Anexo F](#) para revisar la serie de 2000 a 2009 con los principales datos macroeconómicos presentados)

**3.1.5.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior** Para el periodo de análisis se observa una activa relación comercial con el Reino Unido, impulsada principalmente por los volúmenes importados. No obstante, es evidente una desaceleración de la relación comercial entre los años 2003-2005 donde se encuentran los menores grados de apertura económica. Lo anterior se ratifica con el coeficiente de internacionalización que para todo el periodo tuvo valores negativos, dada la nula exportación, exceptuando 2007, donde las exportaciones superaron los montos importados, haciendo el coeficiente positivo (Ver Figura 28).

Figura 28 Indicadores relativos de comercio exterior con Reino Unido



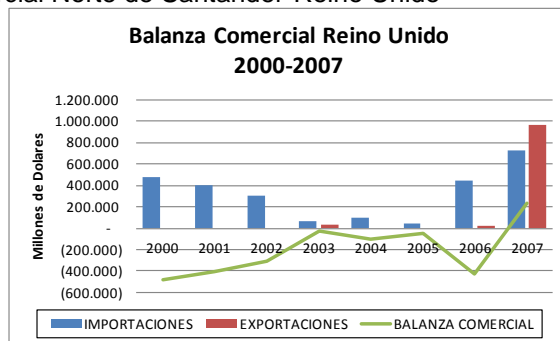
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Esta tendencia es reafirmada por los coeficientes de penetración, que para el caso de las importaciones realizadas a este país, desaceleraron desde comienzo de periodo hasta 2006, donde evidencian una recuperación. Por su parte, las exportaciones fueron nulas para el periodo, excepto para el año 2007, donde el

coeficiente toma un valor de 0,0072%. Es bueno aclarar la poca significancia de los valores hallados.

El análisis de la Balanza Comercial, refuerza el comportamiento anteriormente descrito. En efecto, se tiene déficit para todo el periodo, profundizado en el año 2006 donde las exportaciones aumentaron a más del 900%. No obstante, se revierte la situación en 2007, cuando se logra el único superávit comercial equivalente a más de USD\$200.000 (Ver Figura 29).

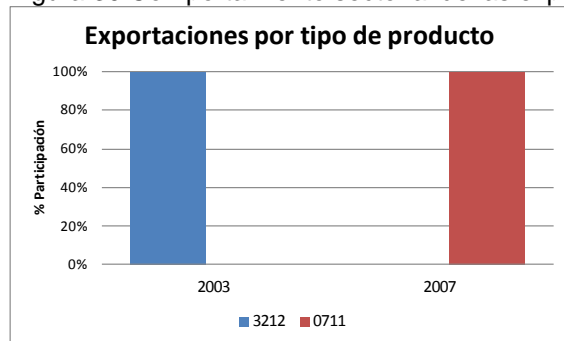
Figura 29 Balanza Comercial Norte de Santander-Reino Unido



Fuente: Cálculos propios. Cifras DANE

A nivel de productos, el comportamiento es similar al evidenciado por Francia. En 2003, primer año de exportación, el único producto exportado fue el 3212, las hullas térmicas. En 2007 por su parte, el café sin tostar y descafeinar (0711), concentra el 100% de las exportaciones. Lo anterior evidencia, el poco dinamismo y transitividad de los productos enviados al Reino Unido (Ver Figura 30).

Figura 30 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Reino Unido



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

### 3.1.6 Alemania

**3.1.6.1 Perfil Macroeconómico** La economía alemana es la más grande de toda Europa, y su crecimiento se basa en los sectores de maquinaria, automóviles y químicos. El principal inconveniente que presenta la economía alemana está en los costos que debe incurrir para continuar integrando los aparatos productivos heredados de la Alemania oriental desarrollados durante el modelo comunista. El proceso de reunificación económica requiere de esfuerzos gubernamentales que han generado presiones sobre el presupuesto público.

La crisis económica mundial asestó un duro golpe a la economía alemana generando una concentración del 4.7%. La recuperación de esta recesión estuvo de la mano del comercio internacional, especialmente con socios comerciales no europeos, y por una estabilidad en el consumo privado de sus habitantes. Ahora bien, se espera que la situación económica futura no sea tan prospera por dificultades para mantener el crecimiento de su sector externo.

La economía alemana está concentrada en el sector de servicios con un 72.3%, pero la industria mantiene un peso importante con un 26.8%, mientras que el sector agricultor no resulta de gran importancia para los alemanes representando tan solo el 0.9%. Por otro lado, el comercio internacional se enfoca a sus socios europeos aunque no todos pertenecientes a la Unión Europea, debido a esto el comercio alemán está mucho más diversificado que la de sus pares pertenecientes al bloque europeo. En este caso Estados Unidos con el 6.7% y China con el 4.5% si aparecen como destinos de peso dentro del comercio internacional de Alemania.

Al revisar el crecimiento promedio del PIB, durante el periodo 2000 a 2009, se encuentra que la economía alemana creció tan solo 0.86%, muy por debajo del crecimiento promedio de la Unión Europea con 1.54%. El crecimiento económico

alemán está determinado por la coyuntura económica internacional puesto que su sector externo y sus políticas de libre mercado lo hacen más vulnerable a los cambios internacionales.

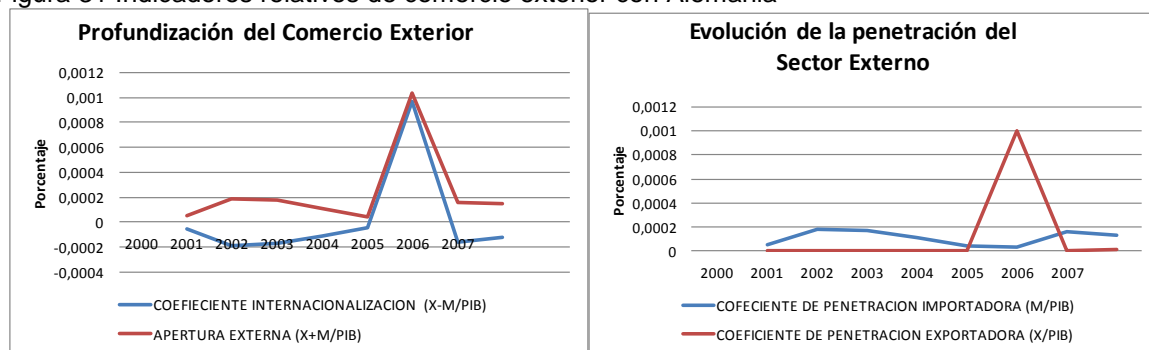
Alemania mantiene una baja tasa de desempleo, que para septiembre de 2010 se situó en 6.7%, comparado con el desempleo dentro de todo el bloque que alcanza el 9.6%, y el de Estados Unidos con un porcentaje similar. El bajo desempleo junto con una estabilidad de precios ha hecho que los consumidores alemanes cuenten con mayores posibilidades de consumo si se compara su situación en el año 2000 con lo ocurrido en el año 2009. En cuanto a la inflación, durante este periodo, se tiene un crecimiento promedio de 1.65%, por debajo del crecimiento del 2.1% que se obtiene para todo el bloque europeo. Al hablar del PIB per cápita se encuentra que para el año 2009 los alemanes contaban con \$26.500 euros al año lo que representa un 5.6% más de recursos frente al año 2000. El valor más alto fue alcanzado en el año 2008 cuando cada habitante contaba en promedio con \$27.700 euros. En comparación los alemanes cuentan con un mayor poder adquisitivo que los franceses, pero se encuentra por debajo de los ingleses y los holandeses.

(Remitirse al [Anexo F](#) para revisar la serie de 2000 a 2009 con los principales datos macroeconómicos presentados)

**3.1.6.2 Indicadores Relativos de Comercio Exterior** Se constituye en el destino menos dinámico de la Unión Europea, con una participación del 4,1%. Entre 2000 y 2004, el coeficiente de apertura muestra valores positivos generados por los volúmenes importados. En contraposición, se tiene lo evidenciado por el coeficiente de internacionalización que fue negativo, debido a la inactividad exportadora. En 2005, se presenta el mayor dinamismo comercial, que arroja valores positivos de apertura e internacionalización, sin embargo, en 2006 cae este comportamiento favorable.

El coeficiente de penetración importadora es constante para el periodo, lo que evidencia un suministro estable de productos alemanes, sin embargo, la significancia es irrelevante. Por su parte, la penetración de exportaciones solo evidencia un comportamiento favorable en 2005, evidenciando la falta de un mercado establecido en este país para los productos de Norte de Santander. Se puede considerar a Alemania como un destino esporádico (Ver Figura 31).

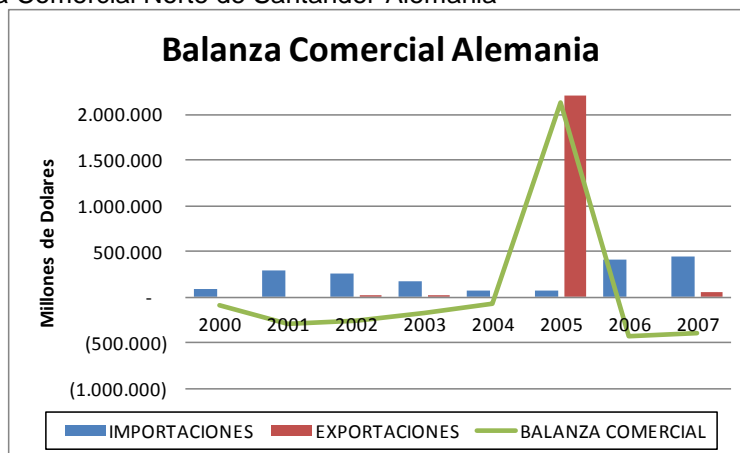
Figura 31 Indicadores relativos de comercio exterior con Alemania



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

De acuerdo con lo anterior, la Balanza Comercial refleja déficit comercial en todos los años de estudio, excepto en 2005. Así las cosas, se puede considerar a Alemania como proveedor neto, ya que el superávit alcanzado en 2005 responde a una exportación esporádica de café (Ver Figura 32).

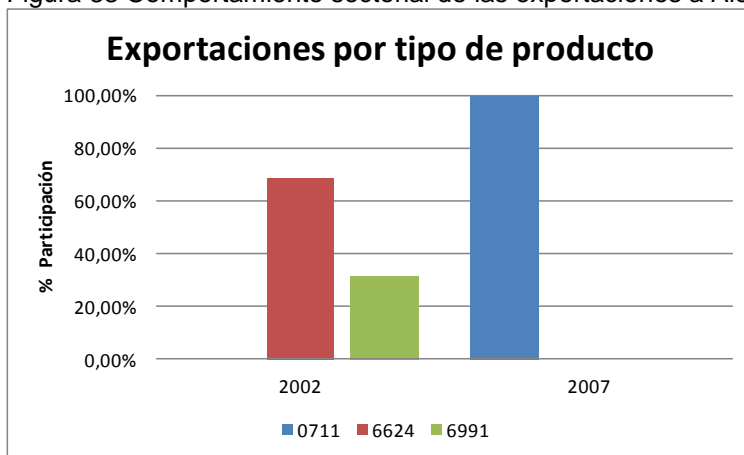
Figura 32 Balanza Comercial Norte de Santander-Alemania



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

A nivel de producto, se puede ver que la poca diversificación con este socio, se concentró aún más a final del periodo de análisis. En efecto, para el año 2000 los ladrillos de construcción y cerámica (6211) y herrajes y artículos similares de metal (6991) concentraron el 62% y 38%, respectivamente. Para 2007, estos productos cedieron su total participación, dando paso al café sin tostar y sin descafeinar (0711) que fue el único artículo enviado a Alemania (Ver Figura 33).

Figura 33 Comportamiento sectorial de las exportaciones a Alemania



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

### 3.2 PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD COMERCIAL

La competitividad comercial es uno de los temas que ha adquirido mayor importancia en el debate académico y en el establecimiento de políticas económicas para los países industrializados y los países en desarrollo. La competitividad se convirtió en el tema central de la Agenda Nacional para el Crecimiento y Desarrollo Económico (Loteró, 2005), además se enmarcan en objetivo de Política Económica en el Plan Estratégico Exportador Nacional realizado en 1998, que estableció como objetivo aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora.

Esta investigación es de carácter exploratorio y pretende realizar un estudio a nivel general de algunos de los indicadores más importantes de competitividad

comerciales para el departamento de Norte de Santander con los países de Alemania, Países Bajos, España, Italia, Reino Unido y Francia (Integrantes de la Unión Europea). Con el objetivo de determinar cuáles de los productos exportados por el departamento cuentan con algún grado de oportunidad de competencia en estos mercados, se seguirán unas estrategias comerciales a fin de poder impulsar los productos potencialmente exportables identificados.

3.2.1 Balanza Comercial Relativa Antes de construir los indicadores de competitividad comercial, se realizara un análisis de la Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente a cada uno de los países seleccionados de la Unión Europea. Con el fin de estipular la ventaja o desventaja competitiva del departamento y a su vez determinar la naturaleza comercial del mismo, es decir, si está clasificado como exportador, importador o sensible al comercio. . Uno de los criterios a tener en cuenta se contempla en la de la Tabla 4.

Tabla 4 Formula Balanza Comercial Relativa

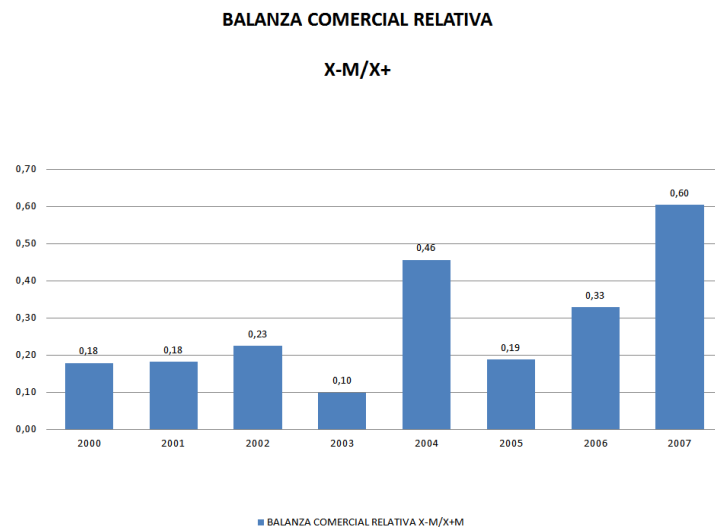
Indicador de Competitividad	Formula
<b>Balanza Comercial Relativa</b>	$BCR = \left[ \frac{X - M}{X + M} \right]$

Fuente: Balassa

El indicador se interpreta de la siguiente manera: Si el BCR es > 0,66 significa que es exportador neto, describiendo ventajas competitivas para la región; si el BCR está entre -0,66 y 0.66 significa que es sensible al comercio, por lo tanto, maneja una tendencia hacia un comercio intraproducto; y si el BCR es < -0,66 significa que es importador neto, es decir, posee desventaja competitiva para la región. A continuación se analizan los diferentes indicadores de Balanza Comercial Relativa para el departamento de Norte de Santander a nivel del mercado mundial, de la unión europea y los países de estudio.

La región de Norte de Santander presento unos indicadores de Balanza Comercial con tendencia hacia un comercio intraproducto<sup>48</sup> durante el periodo 2000-2007, en la Figura 34, se observa el comportamiento constante que presento la balanza comercial relativa de la región al mercado mundial. Al observar el grafico, denotamos que en ninguno de los años se presentó una Balanza Comercial Relativa con ventaja competitiva, al contrario el indicador se encuentra ubicado en el rango de 0,10 a 0,60 lo que origina al departamento del Norte de Santander una percepción de economía sensible.

Figura 34 Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente al mercado mundial.



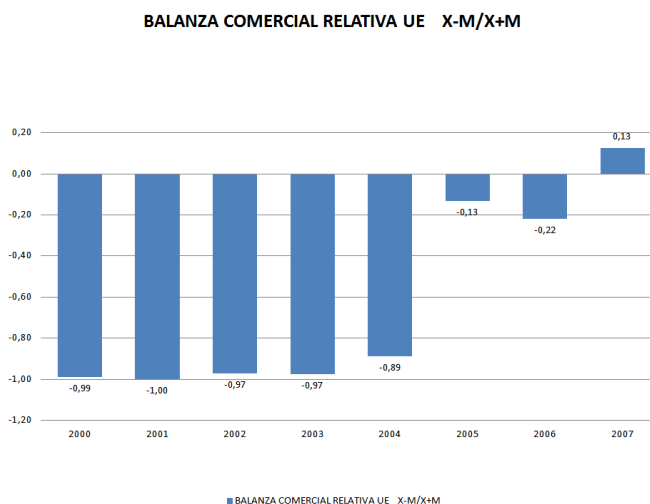
Fuente: Los Autores. Cifras DANE

A pesar que la tendencia de la BCR al mundo es positiva, el indicador no alcanza a obtener valores por encima de 0,60 aunque en el 2007 se evidencia un aumento en el potencial productivo exportador, es decir, el aumento proporcional de sus exportaciones. De igual manera, las importaciones obtuvieron también un crecimiento en el último año, limitando la ampliación del coeficiente más que proporcional.

<sup>48</sup> Arndt, 1998, *Especialización intraproducto*, el comercio intraproducto implica la exportación e importación de componentes utilizados en la creación de un producto final, esto significa que los productos se reducen cada vez más a la categoría de componentes constitutivos que pueden ser armados y ensamblados en cualquier lugar del mundo.

En la Figura 35, representa la dinámica comercial relativa de las exportaciones de Norte de Santander hacia el total de países que conforman la Unión Europea entre 2000-2007. En este sentido, se observa en los primeros cinco años un comportamiento negativo de la BCR correspondiente a un valor menor a -0,66, clasificando a Norte de Santander como productor importador neto de la Unión Europea. Además, se mantiene la tendencia negativa pero en un menor porcentaje de modo tal que en el periodo 2005 y 2006 se indica una preferencia hacia un comercio intraproducto.

Figura 35 Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente a la Unión Europea.

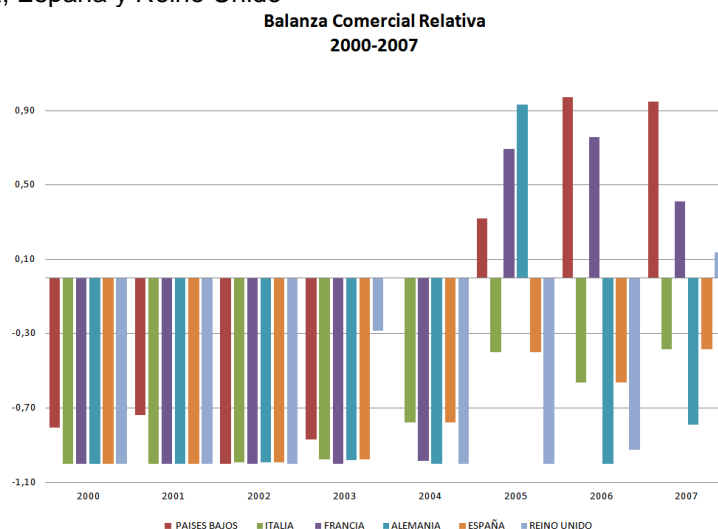


Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Si bien las exportaciones finalizan el periodo con una tendencia positiva, la evolución de la Balanza Comercial Relativa del departamento se mantiene con la tendencia de desventaja competitiva para la región. Esta desventaja es dada a consecuencia del desarrollo negativo del indicador que solo refleja un índice positivo en el último año, la cual implica que el departamento del Norte de Santander progresa en procesos que incentivan los productos de exportación.

Al analizar la Figura 36, se manifiesta una Balanza Comercial Relativa negativa para todos los países de estudio en el periodo 2000 al 2003, debido a que en estos años el peso y el monto de las exportaciones no es altamente significativo. Por tal motivo, Norte de Santander es clasificado durante este periodo como Importador Neto de los países seleccionados de la Unión Europea.

Figura 36 Balanza Comercial Relativa de Norte de Santander frente a los Países Bajos, Italia, Francia, Alemania, España y Reino Unido



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

En el año 2004, Norte de Santander sigue manteniendo una desventaja competitiva frente a los países de estudio de la Unión Europea, aunque Países Bajos en este año presenta un indicador de BCR igual a cero, los demás países mantienen la misma propensión.

En 2005 se evidencia una ventaja comercial hacia Alemania y Francia, con una BCR mayor a 0,66 correspondiente a 0,93 y 0,70, indicadores que clasifican al departamento Norte de Santander como Exportadores Netos frente a los países mencionados en relación. Los productos a destacar que ayudan a impulsar las exportaciones en 2005 son los productos de café sin tostar, sin descafeinar y las

Hullas térmicas. Ese mismo año, se presenta una desventaja comercial con Reino Unido, y una tendencia constante hacia los Países Bajos, Italia y España.

Para el año 2006, se analizan los indicadores de los países frente a los cuales se posee una Ventaja Competitiva, los cuales son Francia y Países Bajos para quienes se asume la BCR mayor a 0,66, con valores respectivos de 0,76 y 0,97. Los productos que contribuyen a obtener un valor positivo en el indicador de BCR son Hullas térmicas y coques y semicoques de hulla.

Otros indicadores de competitividad comercial a tener en cuenta, para el análisis la dinámica comercial de Norte de Santander frente a algunos países de la Unión Europea son: El Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa, el Grado de Especialización de Balassa, el Índice de Concentración o Diversificación de Herfindahl y Hirschmann, el Índice de Krugman y la metodología CEPAL-MAGIC.

**3.2.2 Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa** El índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa, mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo, este índice también se conoce como IVCR de las exportaciones<sup>49</sup>:

Con este indicador de Balassa se puede reflejar la Ventaja Comparativa Revelada de cada producto de Norte de Santander en cada uno de los países de estudio. Un primer análisis de la tabla 6, denota un aumento de la dinámica comercial de Norte de Santander tanto en productos como países de destino de exportación. En el año 2000, las exportaciones hacia Países Bajos e Italia suman un total de siete productos que representan un 0,04% de las exportaciones totales de Norte de Santander, aunque este porcentaje no es muy representativo, se destaca que

---

<sup>49</sup> Durán Lima, José E. y Álvarez, Mariano, Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) – Colección Documentos de Proyectos, pp. 24, Noviembre 2008.

todos los productos de exportación de este año poseen notablemente una ventaja comparativa en el mercado europeo. Los sectores a destacar según Clasificación CUCI<sup>50</sup>, 4 dígitos son: 6624 – Las demás placas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte; 6639 – Las demás manufacturas de cerámica; 8217 – Muebles de otras materias, incluido el roto, mimbre, bambú o materiales similares; 8218 – Las demás partes para muebles.

Tabla 5 Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}} ; \text{Dónde:}$$

$X_{ij}^k$	Exportaciones del producto $k$ realizadas por el país $i$ hacia el país $j$ .
$XT_{ij}$	Exportaciones totales del país $i$ al país $j$ .
$X_{iw}^k$	Exportaciones del producto $k$ realizadas por el país $i$ hacia el mundo ( $w$ ).
$XT_{iw}$	Exportaciones totales del país $i$ al mundo ( $w$ ).

Para la lectura del indicador se utilizará las siguientes escalas:

Entre +0.33 y +1	Existe ventaja para el país
Entre -0.33 y +0.33	Existe desventaja para el país
Entre -0.33 y -1	Existe tendencia hacia un comercio intraproducto

Fuente: Los Autores. Formula de Balassa

En comparación al año 2007, donde las exportaciones están dirigidas a Países Bajos, Italia, Francia, Alemania, España y Reino Unido sumando un total de 16 productos de los cuales existe ventaja para el país en dos con tendencia a un comercio intraproducto, el número de productos en total representan el 1,40% de las exportaciones totales de Norte de Santander, generando una variación positiva de 1,36% en relación al año 2000. La mayor representación del 2007 recae sobre los productos exportados a Países Bajos con un 0,56% del total de participación

<sup>50</sup> Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional según la secuencia de la tercera revisión.

de exportaciones del año respectivo. Los nuevos productos incluidos en el mercado con mayor valor monetario según Clasificación CUCI, son: 0711 – Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar; 2882 – Los demás desperdicios y desechos de cobre; 3212 – Hullas térmicas; 6359 – Las demás manufacturas de madera; 8426 – Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos; 8514 – Los demás calzados, con suela de caucho, plástico o cuero artificial regenerado y parte superior (corte) de cuero natural; 6821 – Aleaciones a base de cobre-estaño (bronce); 8215 – Los demás muebles de madera y muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios.

Entre los años de 2005 y 2006, la participación de las exportaciones de Norte de Santander en los países europeos aumento significativamente. En efecto, hubo una variación de 2,68% a 4,06%, respectivamente, generando un crecimiento de 1,38% de un año a otro. En este periodo la canasta de productos de exportación se altera en una diferenciación de 18 a 22 productos, en el cual la mayoría de sus bienes poseen ventaja comparativa frente al país de la Unión Europea, con un total de 16 y 19 productos, proporcionalmente. En el 2005 los países con los mayores niveles de comercio fueron Italia y España, mientras en el 2006 fueron Francia y Alemania, con los siguientes productos de mayor contribución en las exportaciones según clasificación CUCI; 0711 – Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar, 3250 – Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados, y 3212 – Hullas térmicas.

Se observa en el periodo 2000 a 2007 una tendencia creciente de las exportaciones hacia los países seleccionados de la UE, logrando consolidar un superávit comercial en el año 2007. Este superávit es el resultado del crecimiento de las exportaciones sumado a la reducción de las importaciones en el mismo año. No obstante, se observa una pérdida de la participación porcentual de las exportaciones totales, lo que implica que el sector externo creció hacia los otros socios comerciales en una mayor proporción que el crecimiento reflejado por la

Unión Europea. El índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa evidencia la existencia de ventaja en la mayoría de los productos que conforman el mercado de exportación hacia la Unión Europea, evidenciando un fortalecimiento de la producción Norte Santandereana en el sector cafetero, minero y de artículos manufacturados (Ver Tabla 6).

Tabla 6 Ventaja comparativa revelada de balassa

<b>VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR)</b>				
AÑOS	PAISES	Existe	Comercio	Participación en las X Totales X País / X Total
		Ventaja IB > 0,33	Intraproducto 0 < IB < 0,33	
2000	PAISES BAJOS	4		0,01%
	ITALIA	3		0,04%
	FRANCIA			
	ALEMANIA			
	ESPAÑA			
	REINO UNIDO			
	<b>Total Productos</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0,04%</b>
2001	PAISES BAJOS	4		0,01%
	ITALIA			
	FRANCIA			
	ALEMANIA			
	ESPAÑA			
	REINO UNIDO			
	<b>Total Productos</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0,01%</b>
2002	PAISES BAJOS			
	ITALIA	1		0,20%
	FRANCIA			
	ALEMANIA			
	ESPAÑA	1		0,02%
	REINO UNIDO			
	<b>Total Productos</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0,22%</b>
2003	PAISES BAJOS	2		0,00%
	ITALIA			
	FRANCIA			
	ALEMANIA			
	ESPAÑA	3		0,05%
	REINO UNIDO	1		0,08%
	<b>Total Productos</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0,14%</b>
2004	PAISES BAJOS			
	ITALIA		1	0,01%
	FRANCIA	1		0,00%
	ALEMANIA	2		0,00%
	ESPAÑA	11	1	0,15%
	REINO UNIDO			
	<b>Total Productos</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>0,16%</b>

Tabla 6 (Continuación)

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR)				
AÑOS	PAISES	Existe	Comercio	Participación en las X Totales X País / X Total
		Ventaja IB > 0,33	Intraproducto 0 < IB < 0,33	
2005	PAISES BAJOS	1	1	0,04%
	ITALIA	1		1,14%
	FRANCIA	1		0,18%
	ALEMANIA	1		0,00%
	ESPAÑA	12	1	1,31%
	REINO UNIDO			
	<b>Total Productos</b>		<b>16</b>	<b>2</b>
2006	PAISES BAJOS	1		0,10%
	ITALIA	2	2	0,41%
	FRANCIA	2		1,44%
	ALEMANIA	1		1,67%
	ESPAÑA	12	1	0,43%
	REINO UNIDO	1		0,01%
	<b>Total Productos</b>		<b>19</b>	<b>3</b>
2007	PAISES BAJOS	4		0,56%
	ITALIA	3		0,23%
	FRANCIA	1		0,26%
	ALEMANIA	1		0,01%
	ESPAÑA	6	2	0,20%
	REINO UNIDO	1		0,14%
	<b>Total Productos</b>		<b>16</b>	<b>2</b>

Fuente: Los Autores. Cifras DANE

**3.2.3 Grado de especialización de Balassa** Para analizar la posición competitiva de los productos o sector de un país, se ha utilizado en la literatura empírica el Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa con algunas variaciones.

Tabla 7 Índice del grado de especialización Balassa

$$IB = \left[ \frac{X_{i-j}^k / XT_{iw}}{MT_{j-i} / MT_{j-w}} \right]; \text{ Dónde:}$$

$X_{i-j}^k$  Exportaciones del país  $i$  hacia  $j$  del producto  $k$

$XT_{iw}$  Exportaciones totales del país  $i$  al mundo ( $w$ ).

$MT_{j-i}$  Importaciones totales de  $j$  desde el país  $i$ .

$MT_{j-w}$  Importaciones totales de  $j$  desde el mundo ( $w$ ).

Fuente: Los Autores. Índice de Balassa con algunas variaciones.

Este indicador me permite medir los patrones de especialización de los países, identificando el grado de especialización (GE) (Duran y Álvarez, pp. 24-25, 2008).

El Grado de especialización tiene tres alternativas posibles de clasificación de acuerdo a los diferentes escenarios de la dinámica de las exportaciones de Norte de Santander:

- $GE > 1$  Norte de Santander se especializa en el bien, porque su participación es mayor al promedio de las importaciones del bien que realiza el mercado de referencia.
- $GE < 1$  Norte de Santander no se especializa en el bien, porque la participación es menor al promedio de las importaciones del bien que realiza el mercado de referencia.
- $GE = 1$  Norte de Santander participa en el mercado del producto en proporción similar al promedio de su participación en dicho mercado, es decir, no tiene ventaja ni desventaja revelada en el bien.

El indicador se encontró solo para 51 productos que coincidían con la característica esencial de ser productos de exportación de Norte de Santander y productos de importación de los países Europeos de estudio. De acuerdo a las precisiones realizadas se obtuvo el grado de especialización para el periodo de años 2000 al 2007, mostrando a la mayoría de los productos de análisis como bienes en los cuales no se especializa Norte de Santander.

En el análisis de la tabla 8, se determina en promedio un producto de exportación por país de estudio, es decir, Norte de Santander refleja una especialización en sus productos de exportación hacia estos mercados.

En el periodo de estudio se evidencia una inclinación de los productos en un grado de no especialización de los mismos.

Tabla 8 Grado de penetración comercial

GRADO DE PENETRACIÓN COMERCIAL				
AÑOS	PAISES	Se Especializa GE > 1	No se Especializa GE < 1	Es constante GE = 1
2000	PAISES BAJOS	2	2	0
	ITALIA	2	1	0
	FRANCIA			
	ALEMANIA			
	ESPAÑA			
	REINO UNIDO			
<b>Total Productos</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
2001	PAISES BAJOS	1	3	0
	ITALIA			
	FRANCIA			
	ALEMANIA			
	ESPAÑA			
	REINO UNIDO			
<b>Total Productos</b>		<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
2002	PAISES BAJOS			
	ITALIA	1	0	0
	FRANCIA			
	ALEMANIA	2	0	0
	ESPAÑA	1	0	0
	REINO UNIDO			
<b>Total Productos</b>		<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2003	PAISES BAJOS	2	0	0
	ITALIA			
	FRANCIA			
	ALEMANIA	1	0	0
	ESPAÑA	1	2	0
	REINO UNIDO	1	1	0
<b>Total Productos</b>		<b>5</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
2004	PAISES BAJOS			
	ITALIA	0	1	0
	FRANCIA	1	1	0
	ALEMANIA			
	ESPAÑA	1	11	0
	REINO UNIDO			
<b>Total Productos</b>		<b>2</b>	<b>13</b>	<b>0</b>
2005	PAISES BAJOS	1	0	0
	ITALIA	1	0	0
	FRANCIA	1	1	0
	ALEMANIA	1	0	0
	ESPAÑA	1	13	0
	REINO UNIDO			
<b>Total Productos</b>		<b>5</b>	<b>14</b>	<b>0</b>
2006	PAISES BAJOS	1	0	0
	ITALIA	1	3	0
	FRANCIA	1	1	0
	ALEMANIA			
	ESPAÑA	0	13	0
	REINO UNIDO	1	1	0
<b>Total Productos</b>		<b>4</b>	<b>18</b>	<b>0</b>
2007	PAISES BAJOS	0	5	0
	ITALIA	0	3	0
	FRANCIA	0	0	0
	ALEMANIA	1	0	0
	ESPAÑA	0	10	0
	REINO UNIDO	0	0	0
<b>Total Productos</b>		<b>1</b>	<b>18</b>	<b>0</b>

Fuente: Los Autores. Cifras DANE

En el primer año de un total de siete productos exportados se refleja la especialización en solo cuatro productos con destino de exportación a Países Bajos e Italia, determinados según clasificación CUCI, son: 6624 – Las demás placas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte; 6639 – Las demás manufacturas de cerámica; 8218 – Las demás partes para muebles.

En el segundo año se observa solo un producto de especialización correspondiente al código CUCI 6624 – Las demás placas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte. Para el tercer año, Norte de Santander penetra el mercado Alemán y Español con los siguientes productos de especialización; 6691- Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares, 8456 – Bañadores, de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas y nuevamente el código 6624, descrito en el párrafo anterior.

Para los años siguientes sobresalen los siguientes productos por obtener un indicador de grado de especialización mayor a uno, estos son: 6624; 6633 – Tejas, losetas, losas y artículos similares de cemento, hormigón o piedra artificial, para la construcción; 8519 – Suelas y tacones (tacos), de caucho o de plástico; 2485 – Madera moldurada, distinta de las de coníferas; y 3212 – Hullas térmicas; ; 0711 – Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar, 3250 – Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados.

Es notable resaltar los productos con un grado de especialización favorable tienen una permanencia igual o mayor a tres años en el periodo de estudio, es decir, el producto clasificado según CUCI, 6624 es constante en el periodo del año 2000 al 2003. De la misma manera se refleja el producto especializado correspondiente al código 0711 en el periodo de 2005 a 2007. Otro producto que posee esta característica similar es el 3212 que es frecuente en los años 2003, 2005 y 2006.

Se puede determinar que el Departamento de Norte de Santander cuenta con muy pocos productos en los cuales presente un grado de especialización positivo, prevaleciendo los productos con referencia a las placas de cerámica para pavimentación, el café sin tostar y las Hullas térmica; pero en los pocos que tiene se observa que su permanencia le da un gran nivel de competitividad y se podrían convertir en los posibles ganadores frente el nuevo escenario del acuerdo con la Unión Europea.

**3.2.4 Índice de Herfindahl Hirschmann** El índice de Herfindahl Hirschmann ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración de los mercados. Tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio. Comparando los resultados entre diversos conjuntos de productos y países de destino de exportaciones.

$$IHH = \frac{\left( \sum_{j=1}^n p_j^2 - \frac{1}{n} \right)}{1 - \frac{1}{n}}$$

Dónde:

$P_i = X_{ij} / XT_i$  indica la participación de mercado del país  $j$  en las exportaciones del país  $i$  en el total de sus exportaciones al mundo ( $XT_i$ ). La suma de los cuadrados de las participaciones se conoce como Índice de Herfindahl, estas se corrigen mediante el número de observaciones que permite comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos. El IHH ha sido utilizado en la economía industrial como indicador de la concentración de los mercados, un índice entre el rango 0.0 y 0.10 se considera diversificado, entre 0.10 y 0.18 se considera moderadamente concentrado, mientras un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado concentrado (Duran y Álvarez, pp. 28, 2008).

La tabla 9, entrega resultados de IHH para la concentración y diversificación en exportaciones totales, permitiendo cuantificar el grado de concentración existente según país y año. Este índice es propuesto como una medida de estructura de mercado, ya que toma en cuenta tanto el número de países competidores en el mercado como su participación relativa en el mismo. Se advierte que en forma simple se puede inferir conclusiones bastantes solidas sobre los patrones de comercio de Norte de Santander, donde en términos relativos, el nivel de concentración de los productos de exportación en los países de selección de la Unión Europea se consideran de alta concentración.

Tabla 9 Índice de concentración o diversificación

AÑO	INDICE DE CONCENTRACIÓN O DIVERSIFICACIÓN					
	PAISES BAJOS	ITALIA	FRANCIA	ALEMANIA	ESPAÑA	REINO UNIDO
2000	0,11	0,36				
2001	0,19	1,00				
2002				0,14	1,00	
2003	0,01			1,00	0,84	1,00
2004		0,16	1,00		0,63	
2005	1,00	1,00	1,00	1,00	0,71	
2006	1,00	1,00	0,94		0,39	1,00
2007	0,16	0,31	1,00	1,00	0,57	1,00
<b>TOTAL PAIS</b>	<b>0,25</b>	<b>0,71</b>	<b>0,97</b>	<b>1,00</b>	<b>0,58</b>	<b>0,87</b>

Fuente: Los Autores. Cifras DANE

De modo tal, los IHH se encuentran en el rango mayor de 0.18, lo que demuestra un mercado concentrado de las exportaciones para los países de Italia, Francia, Alemania, España y Reino Unido. En síntesis, el mercado de exportación de Norte de Santander hacia la Unión Europea indica un aumento de poder de mercado.

Para el 2003 el IHH de Países Bajos presenta un comportamiento muy por debajo 0,1 lo que indica un índice altamente competitivo, es decir, el indicador revela un mercado entre productos competitivos sin tener ningún país dominante. En este mercado diversificado se encuentran los productos que presentan peso sobre la oferta exportable, según clasificación CUCI, estos son; 6624 – Las demás placas y

losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte, y 6633 – Tejas, losetas, losas y artículos similares de cemento, hormigón o piedra artificial, para la construcción. Es importante resaltar el valor del grado de diversificación en sus exportaciones, pues es una fuente de ventaja para obtener provecho de la inserción de los procesos tecnológicos en la producción y el intercambio de niveles a nivel mundial.

Los países en relación a los años según el cual el IHH me revela un mercado de concentración moderada son los siguientes; En el año 2000 se observa un indicador de 0,11 para Países Bajos, este valor es influido por los productos expuestos a continuación: 6624 – Las demás placas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte; 6639 – Las demás manufacturas de cerámica; 8217 – Muebles de otras materias, incluido el roten (ratán), mimbre, bambú o materiales similares, y 8218 – Las demás partes para muebles.

En el 2002, Alemania presenta un índice de concentración moderada de 0.14, correspondiente al peso de: ladrillos de construcción, de cerámica; las demás baldosas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento; y las demás guarniciones, herrajes y artículos similares de metal.

De igual manera, Italia en el 2004 y Países Bajos en el 2007 exhiben un valor mutuo de concentración moderada equivalente a 0.16, clasificando sus productos de exportación como moderadamente competitivos. Para Italia los productos de exportación pertenecen al capítulo 84 según clasificación CUCI correspondiente a Prendas y Accesorios de Vestir, y para Países Bajos los productos son 3212 – Hullas térmicas y 2882 – los demás desperdicios y desechos, de cobre.

**3.2.5 Índice de Krugman** El índice de Krugman mide la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada

industria en el total del valor agregado industrial de un país y la participación de esa misma industria en el valor agregado industrial del país tomado como referencia (Ver Tabla 10).

Tabla 10 índice de Krugman

$$IK_i = \sum_{k=1}^n |P_i^k - P_j^k|$$

; Donde

$P_i^k$  Participación del producto  $k$  en las exportaciones totales del país  $i$ .

$P_j^k$  Participación del producto  $k$  en las exportaciones totales del país  $j$ .

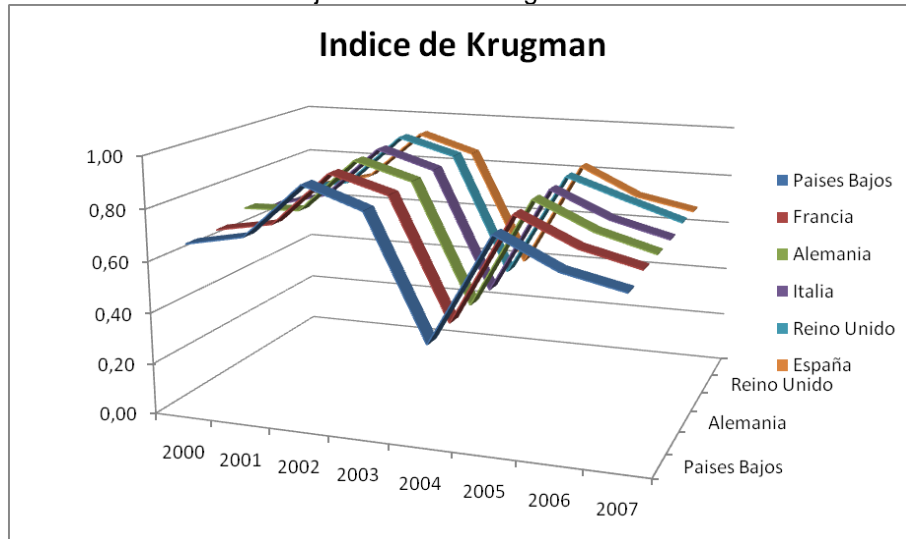
$n$  Número de productos.

Si el índice de Krugman varía entre cero se consideran las estructuras iguales y si el índice varía entre dos se entiende que no hay ninguna superposición entre las estructuras de los dos países (Duran y Álvarez, pp. 35, 2008).

Conocer los cambios que se generan en las estructuras productivas territoriales es primordial para valorar la capacidad competitiva del departamento frente a los diferentes territorios considerados.

Según los reportes del indicador de Krugman, si los índices alcanzan valores cercanos a cero, Norte de Santander presenta una estructura productiva idéntica a cada uno de sus socios comerciales de la Unión Europea. En nuestro caso, comparando la estructura productiva con los países de estudio considerados, se puede apreciar un comportamiento similar en las estructuras productivas del departamento con los países de la Unión Europea con un indicador que varía de 0 a 1, denotando en el año 2004 una estructura de exportación idéntica en un índice de Krugman de variación de 0,36 a 0,41 indicando igualdad del mercado de Norte de Santander frente al mercado europeo (Ver Figura 37).

Figura 37 Estructuras Productivas Bajo el índice de Krugman



Fuente: Los Autores. Cifras DANE

Lo ideal es que de acuerdo a la similitud de estructuras de exportación, Norte de Santander busque alternativas sofisticadas dentro de sus apuestas productivas. De tal modo, se deben identificar los productos específicos que deberían fortalecer el departamento para impulsar los productos potencialmente exportables a la Unión Europea, determinando aquellos factores que los hacen más competitivos sobre los cuales se implementa una gran oportunidad y reto para los exportadores del departamento.

Igualmente los resultados obtenidos por el indicador de Krugman, permiten analizar la evolución de la estructura productiva de Norte de Santander y compararla con los países europeos durante los años analizados, señalando que no se han producido grandes transformaciones en el patrón de la oferta exportable e importable en sus mercados.

### 3.3 ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO A PARTIR DE LA METODOLOGIA CEPAL-MAGIC<sup>51</sup>

La metodología CEPAL – MAGIC<sup>52</sup>, establece que si un producto aumenta su participación en el comercio mundial y en especial, en los sectores donde la demanda por estos productos es dinámica, obtendrá un mayor incremento de competitividad en el mercado global (Máttar, 1999).

El modelo genera una matriz de competitividad, definida en cuatro combinaciones específicas por país de la posición competitiva y la atracción de mercado. La esencia de esta metodología se encuentra en el análisis de la relación de dos variables: El Efecto Demanda (ED) y el Efecto Participación (EP) se relaciona con el factor exógeno y factor endógeno del mercado, respectivamente. Con el fin de medir la competitividad de un país, región o producto.

El Efecto Demanda equivale a determinar la expansión de las exportaciones atribuida solamente al incremento del mercado, es decir, cuanto habrían cambiado las importaciones de un producto en el mercado Europeo, si la participación del país fuera constante:

$$ED = s_j^{COL 2001} \times (M_j 2006 - M_j 2001)$$

El Efecto Participación equivale a determinar en cuanto habrían cambiado las exportaciones de un producto en el mercado Europeo, si la demanda fuera constante:

$$EP = M_j 2001 \times (s_j^{COL 2006} - s_j^{COL 2001})$$

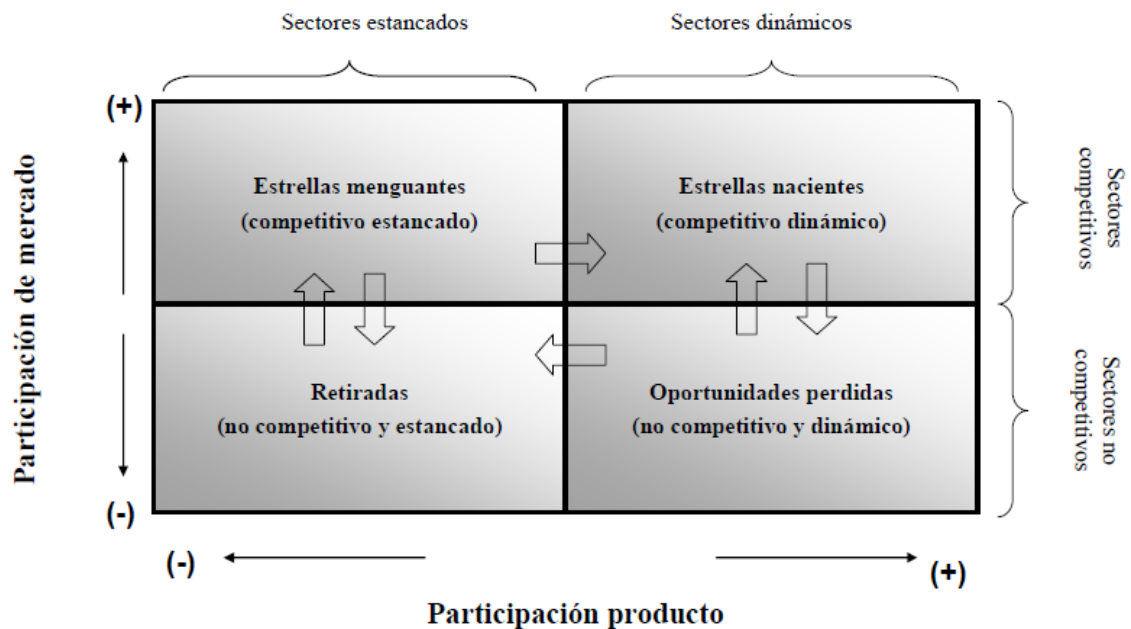
---

<sup>51</sup> Ousméne J. Mandeng, 1991, desarrolló un modelo de ecuación única para determinar descriptiva y analíticamente los cambios en las modalidades de competitividad y especialización del comercio internacional requeridos, frente a la evolución de la demanda mundial para lograr una competitividad global sostenida.

<sup>52</sup> Hernández, René A. y Romero, Indira, *Modulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus)*, CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, N° 107, México D. F., marzo de 2009.

De acuerdo, a los indicadores de ED y EP, se realiza la clasificación de los productos en la Matriz de Competitividad a partir de la combinación de los dos efectos:

Figura 38 Matriz de competitividad bajo combinación de indicadores



Fuente: CEPAL<sup>53</sup>

Descripción de las clasificaciones de la matriz de competitividad:

1. Estrellas menguantes; representan los grupos o sectores estancados y competitivos, donde el departamento pierde participación de producto y gana participación de mercado. Se manifiesta una contracción de la demanda, a través de una pérdida de dinamismo en el mercado de la Unión Europea.

**ED < 0; EP ≥ 0**

<sup>53</sup> *Modulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus)*, la Matriz de Competitividad, Serie Estudios y Perspectivas, pp. 19, N° 107, México D. F., marzo de 2009.

2. Estrellas nacientes; representan los grupos o sectores dinámicos y competitivos, donde el departamento gana participación en el mercado y en el producto. Se muestra un favorable aumento en la participación de las importaciones que realizan los países de estudio.

**$ED \geq 0; EP > 0$**

3. Retiradas; representan los grupos o sectores estancados y no competitivos, donde el departamento pierde participación de mercado y de producto. Se refleja un comportamiento descendente en su nivel de participación en las importaciones que realizan los países seleccionados de la Unión Europea.

**$ED \leq 0; EP < 0$**

4. Oportunidades Perdidas; representan los grupos o sectores dinámicos y no competitivos, donde el departamento pierde participación de mercado y gana participación de producto. Se manifiesta un crecimiento significativo de las importaciones de los socios comerciales por encima del promedio, evidenciando la señal de expansión de mercado.

**$ED > 0; EP \leq 0$**

La realización de la matriz de competitividad analizara la tipología de dinámicas del comercio internacional con el fin de establecer el dinamismo o riesgo de los productos en ese mercado específico. De acuerdo al objetivo de encontrar en las exportaciones totales de Norte de Santander, los productos potenciales al mercado de los países que conforman la Unión Europea. Se definió a partir de las exportaciones totales del departamento, una muestra seleccionada de 28 productos, cuya característica principal es el aporte de los mismos en las importaciones de los países de Europa establecidos. Es decir, el criterio de

selección se basa en la inclusión del producto en el estudio, si y solo si, figura como producto de importación de Norte de Santander y como producto de importación de la Unión Europea.

De tal manera, que la clasificación de los productos seleccionados se genera específicamente en el lado del cuadrante de la matriz de competitividad, donde el Efecto Demanda es mayor o igual a cero, este juicio se cumple únicamente en los Países Bajos, Italia, Francia, Alemania y España. Por el contrario, en Reino Unido la matriz está compuesta al menos por un indicador en cada cuadrante.

A nivel general, se puede observar un promedio de 19 productos situados como estrellas nacientes según país de la Unión Europea y nueve productos ubicados como oportunidades perdidas. En concordancia a esta clasificación general se determinan los productos potencialmente exportables para cada uno de los países de estudio, según el periodo de 2000 a 2007.

Los productos exportables de Norte de Santander que tienen respuesta positiva frente a las importaciones que realizan los seis países de estudio de la Unión Europea, se determinan según clasificación CUCI 4 dígitos, así: (Ver Tabla 11)

2882 – Los demás desperdicios y desechos, de cobre.

6633 – Tejas, losetas, losas y artículos similares de cemento.

6639 – Las demás manufacturas de cerámica.

6821 – Aleaciones a base de cobre-estaño (bronce).

6978 – Las demás estatuillas y objetos de adorno, de metal común.

6991 – Candados de metal común.

6996 – Las demás manufacturas moldeadas de fundición, de hierro o de acero.

7812 – Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo.

8122 – Los demás fregaderos, lavabos y aparatos similares para usos sanitarios.

8211 – Los demás asientos con armazón de madera.

- 8217 – Muebles de otras materias, incluido el roten, mimbre o bambú.
- 8414 – Pantalones largos, pantalones con peto, calzones y shorts.
- 8456 – Bañadores, de punto, fibras sintéticas, para mujeres y niñas.
- 8515 – Los demás calzados, con suela de caucho, plástico o cuero natural.
- 9310 – Menajes.

Al analizar los productos potencialmente exportables se observan aquellos que poseen mayor relevancia según clasificación CUCI por secciones, estos son: los productos encasillados en el código 6 – Artículos manufactureros, clasificados principalmente según el material, y el código 8 – Artículos manufacturados diversos. La clasificación mide la participación de los productos de exportación señalados en las importaciones de los países de la Unión Europea como función de factores estructurales y competitivos.

Por lo tanto, los productos destacados que se encuentran ubicados en el cuadrante derecho superior, se identifican como los productos potencialmente exportables por cumplir con las condiciones de competitividad y dinamismo en el mercado europeo, a través de los indicadores positivos de una activa y creciente demanda, además de un alto índice de penetración y participación.

Tabla 11 Matriz de competitividad

MATRIZ DE PRODUCTOS DINAMICOS Y COMPETITIVOS

PAISES	PAISES BAJOS		ITALIA		FRANCIA		ALEMANIA		ESPAÑA		REINO UNIDO	
	Estrellas Nacientes	Oportunidades Perdidas	Estrellas Nacientes	Oportunidades Perdidas	Estrellas Nacientes	Oportunidades Perdidas	Estrellas Nacientes	Oportunidades Perdidas	Estrellas Nacientes	Oportunidades Perdidas	Estrellas Nacientes	Oportunidades Perdidas
1	2882		2882		2882		2882		2882		2882	
2		6354		6354		6354		6354		6354		6354
3		6359		6359		6359		6359		6359		6359
4		6584		6584		6584		6584		6584		6584
5	6624		6624		6624		6624		6624		6624	
6	6633		6633		6633		6633		6633		6633	
7	6639		6639		6639		6639		6639		6639	
8	6821		6821		6821		6821		6821		6821	
9	6978		6978		6978		6978		6978		6978	
10	6991		6991		6991		6991		6991		6991	
11	6996		6996		6996		6996		6996		6996	
12	7812		7812		7812		7812		7812		7812	
13	8122		8122		8122		8122		8122		8122	
14		8131		8131		8131		8131		8131		8131
15	8211		8211		8211		8211		8211		8211	
16		8213		8213	8213		8213		8213		8213	
17		8215		8215		8215		8215		8215		8215
18	8217		8217		8217		8217		8217		8217	
19		8218		8218		8218		8218		8218		8218
20	8414		8414		8414		8414		8414		8414	
21	8426		8426		8426		8426		8426		8426	
22	8456		8456		8456		8456		8456		8456	
23	8514			8514	8514		8514			8514		8514
24	8515		8515		8515		8515		8515		8515	
25		8519		8519		8519		8519		8519		
26	8992		8992		8992		8992		8992			
27		8993		8993		8993		8993		8993		8993
28	9310		9310		9310		9310		9310		9310	
<b>TOTAL N°</b>	<b>19</b>	<b>9</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>7</b>

Fuente: Los Autores. Cifras DANE

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La globalización ha ampliado el grado de interdependencia entre los países, reflejándose en el aumento de los flujos comerciales y procesos de integración económica, mediante las cuales las naciones han buscado fortalecer sus relaciones internacionales a través de acuerdos comerciales, procurando una solución vía comercio exterior a la estrechez de sus mercados y bajos niveles de competitividad e inserción internacional.

La Unión Europea, se ha convertido en un caso exitoso de integración y cooperación internacional, logrando por este medio alcanzar posiciones de liderazgo en el nuevo orden internacional, especialmente, en su potencial político y económico. Lo anterior, ha conllevado a que Colombia se interese en los distintos mercados miembros de esta unión, concertando un tratado de libre comercio, a fin de fortalecer las relaciones económicas entre ambas partes.

La Unión Europea, se convierte entonces, en una valiosa alternativa para promover el desarrollo económico de Colombia y sus departamentos, caso concreto el de Norte de Santander. Por esta vía, se pretende solucionar de una vez por todas, la marcada dependencia comercial que se tiene de los mercados naturales como son Venezuela y Estados Unidos. Así mismo, se buscan nuevas opciones de crecimiento económico para el sector empresarial del departamento, aprovechando el fenómeno de globalización e internacionalización económica, donde no solamente se encuentra el futuro del país, sino el del departamento.

Esta oportunidad de cooperación económica suscrita entre Colombia y la Unión Europea, debe ser aprovechada para aumentar la competitividad de las empresas del departamento, cuya producción está orientada hacia las exportaciones, fomentando instrumentos de inversión y de intercambio comercial.

Para lograr esto, se debe apoyar el nivel técnico y productivo de las pequeñas y medianas empresas, de tal forma que puedan ampliar sus mercados y maximizar sus rentabilidades. Para esto, se hace imprescindible generar una política de apoyo a las Mipymes, por representar el grueso de la base productiva del sector empresarial del Norte de Santander, siendo además, las principales fuentes de empleo formal y estable para sus habitantes. Todo esto, contribuye al desarrollo económico y social de su población, convirtiéndose en actores de primer lugar para solucionar los problemas de marginalización y pobreza.

Por lo tanto se requiere de un programa que proporcione servicios integrales de comercio exterior, que sean congruentes con las necesidades propias de estas unidades productivas, apoyando la formación de capital y la generación de empleo, mediante el establecimiento de estrategias y acciones de negocio que permitan la introducción y posicionamiento de los principales productos de exportación en el mercado europeo.

Al respecto, el análisis de la evolución del sector externo de Norte de Santander para el periodo 2000-2007, evidencia que Venezuela, socio comercial espontáneo, participa con el 65% promedio anual de las exportaciones totales del departamento. Este primer lugar, ha sido permanente en los años, presentando desaceleraciones en los años 2002, 2002 y 2005. Estas disminuciones en los volúmenes de comercio exterior, responden principalmente a cierres a las relaciones binacionales que afectan directamente el sector externo, pero que no modifican estructuralmente la dependencia comercial.

Ahora bien, Estados Unidos se consolida como segundo socio comercial del departamento, con un 23% de participación sobre las exportaciones totales. Una característica importante a mencionar es su condición de destino sustituto de las exportaciones a Venezuela del departamento, ya que existe una clara relación

inversa entre los comportamientos presentados por los flujos comerciales de estos dos mercados.

Bajo este panorama se encuentra a la Unión Europea, un mercado comercial incipiente cuyo promedio de participación anual en el periodo de estudio fue de 1,3%. No obstante, lo sucedido en 2005, cuando exportó más de USD\$7 millones, concentrando más del 5% de las exportaciones totales para ese año, revela su gran potencial como destino de exportaciones.

En efecto, pese a la poca participación sobre las exportaciones totales del departamento, la Unión Europea y especialmente, algunos de sus países miembros, se revelan como atractivos destinos para la canasta exportable de Norte de Santander, al mostrar un aumento del dinamismo y diversificación de los productos exportados principalmente para finales del periodo de estudio.

Lo anterior refleja grandes oportunidades para la apertura, explotación, penetración y consolidación de nuevos mercados de exportación, que hasta ahora presentan desempeños dinámicos, pero esporádicos y que se constituyen en mercados susceptibles de profundización.

El principal problema para el aprovechamiento de estas oportunidades, es la baja formación del tejido empresarial del departamento, la falta de cultura, liderazgo y compromiso. Así las cosas, es necesario que el empresariado se concientice de que es el momento de estudiar y capacitarse para poder penetrar un mercado inexplorado pero con gran potencial para las pequeñas y medianas empresas de Norte de Santander. Con esto, se debe lograr que el empresario exportador del departamento, disminuya la costumbre a exportar a mercados conocidos como son Venezuela y Estados Unidos.

En este contexto se presenta el mercado Europeo con una ventaja comparativa frente a estos mercados conocidos, debido a que en éstos, se compite con precios

bajos, mientras que en el de la Unión Europea, se compite no solamente con precios, sino con calidad, lo cual permite que las empresas puedan producir una gama reducida del bien, pero de alta calidad (Comercio Intraindustrial Vertical Alto), logrando economías de escala con rendimientos crecientes y costos decrecientes, mejorando la relación de beneficios para dichas empresas.

En definitiva, en el mercado de la Unión Europea, existen nichos donde hay oportunidades para todo tipo de empresas, independientemente de su tamaño. Los europeos exigen empresas capacitadas y actualizadas, y ese es el reto que los empresarios del departamento deben asumir con gran responsabilidad a fin de poder diversificar sus mercados e incrementar la participación en el nuevo orden internacional.

Otro de los retos es el cambio cultural, pasar de una cultura individualista que provoca aislamiento y vulnerabilidad para empezar a trabajar como grupos haciendo necesario el desarrollo en el departamento de una política de competitividad a través de los clúster.

Los clusters son formas de organización que tienen su origen en las economías externas propuestas originalmente por Marshall A. (1920). Se adaptan a las exigencias actuales de un mercado altamente competitivo que requiere empresas con un proceso de cooperación y apoyo más intenso.

Estos, consolidan un proceso de maduración de los negocios que se apoyan mutuamente para ser competitivos y ser capaces de crear, a través del tiempo y como respuesta a la demanda regional, nacional e internacional, cadenas de valor con integración vertical y horizontal.

Este proceso debe ser impulsado por los nexos de las empresas nacionales con el exterior o las empresas nacionales dispuestas a crecer y buscar mercados, como

la Unión Europea, donde la intervención y apoyo del gobierno es fundamental propiciando las condiciones que favorezcan este proceso.

Por lo tanto, la hipótesis que dio inicio a esta tesis queda comprobada, al evidenciar las numerosas oportunidades que tiene el departamento de Norte de Santander para ampliar y diversificar la oferta exportable.

Para su aprovechamiento se requiere de programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, programas que deberían ser de un costo económico muy bajo, promocionado a todos los niveles. Igualmente se requiere un cambio cultural de los empresarios a fin que le permitan asumir riesgos y dejar el temor hacia la búsqueda de nuevos mercados.

El acuerdo con la Unión Europea puede generar las condiciones necesarias para que el departamento logre un crecimiento económico sólido y estable mediante estrategias concretas que ayuden al posicionamiento de los productos del departamento en el mercado europeo.

En síntesis, en el transcurso de la investigación, se hizo un análisis detallado del sector externo del Norte de Santander a fin de concretar las oportunidades que les ofrece un nuevo mercado como es el de la unión europea. En este estudio, se identificaron como los principales compradores del departamento los países de Italia, España, Países Bajos, Francia, Reino Unido y Alemania, con una participación promedio año para el periodo 2000- 2007 dentro del total de las exportaciones de la Unión Europea equivalente a 29,3%, 24%, 20%, 9,8%, 8,8% y 4,1%, respectivamente.

La situación para el departamento de Norte de Santander señala un comportamiento positivo respecto al proceso de especialización de sus exportaciones. El panorama mostrado del intercambio comercial evidencia los

productos de mayor relevancia según el indicador de ventaja comparativa revelada de Balassa. De acuerdo a los indicadores positivos de Efecto Demanda y Efecto Participación, se vislumbran los productos más dinámicos y competitivos, denominados *estrellas* nacientes, este grupo representa un favorable aumento de la participación en el mercado de la Unión Europea y con una tendencia positiva creciente del nivel competitivo de dicho producto frente a los países destino.

Para el periodo de estudio del 2000 al 2007, los productos con oportunidades potenciales de exportación a la Unión Europea según clasificación CUCI Rev.3, 4 dígitos son: 0711 – Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar; 2882 – Los demás desperdicios y desechos de cobre; 3212 – Hullas térmicas; 6359 – Las demás manufacturas de madera; 6624 – Las demás placas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte; 6639 – Las demás manufacturas de cerámica; 6821 – Aleaciones a base de cobre-estaño (bronce); 8426 – Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos; 8514 – Los demás calzados, con suela de caucho, plástico o cuero artificial regenerado y parte superior (corte) de cuero natural; 6821 – Aleaciones a base de cobre-estaño (bronce); 8215 – Los demás muebles de madera y muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios; 8217 – Muebles de otras materias, incluido el roto, mimbre, bambú o materiales similares; 8218 – Las demás partes para muebles.

Al comparar el valor unitario de los productos de exportación de Norte de Santander frente al valor unitario de los productos origen de países competidores, se identifica al departamento como exportador de alta calidad de hullas térmicas y materiales cerámicos, porque poseen ventajas competitivas en la producción de carbón térmico por los yacimientos de la región que se destacan por el alto poder calorífico y la baja emisión de cenizas y azufre. En el sector de bienes para la construcción, Norte de Santander cuenta con una industria cerámica favorable,

destacada por la calidad de la arcilla derivada de las características fisicoquímicas especiales.<sup>54</sup>

Estos productos son posibilidades reales del departamento de acuerdo a la composición actual de la canasta exportadora, porque los consumidores europeos se caracterizan por la protección del medio ambiente y la voluntad de consumir productos de alta calidad.

Además el Estado Colombiano impulso el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010 “Estado Comunitario: Desarrollo para Todos”<sup>55</sup> en vías de mejoras en las estrategias de crecimiento y competitividad. Para lograr el acceso real a los mercados internacionales, el ofrecer productos a precios competitivos es una condición necesaria más no suficiente, teniendo en cuenta la implementación de medidas para mejorar el estatus sanitario de la producción, cumpliendo con los requisitos establecidos por los países de la Unión Europea.

#### **4.1 NUEVAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

- El alcance de la presente investigación fue el de servir para identificar oportunidades de exportaciones para el departamento de Norte de Santander con la Unión Europea.
- Adelantar análisis de competitividad con sistémica y estratégica, que logren impulsar los productos que revelan competitividad comercial dada la demanda y evolución de los mercados externos, enfocados en identificar y fortalecer elementos a nivel macro como tipo de cambio, tasas de interés, déficit público, entre otros, y a nivel micro, con el fin de fortalecer el tejido empresarial a través

---

<sup>54</sup> Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad, Documento Regional, Norte de Santander, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Junio 2007.

<sup>55</sup> Documento Conpes 3676, Consolidación de la Política Sanitaria de Inocuidad para las cadenas láctea y Cárnica, Bogotá, Julio de 2010.

de la promoción de mejores prácticas identificadas a través del estudio de ventajas competitivas derivadas de la ubicación de las empresas, sectores y sus interrelaciones.

- Se recomienda o se sugiere, que en futuros trabajos de grado se profundice sobre esta temática a través de elaboraciones de planes de negocio de exportación para cada uno de los posibles nichos de mercados y productos identificados como potencialmente ganadores, a fin de poder comprender y conocer mejor la situación externa de cada uno de estos países. Esto ayudaría no solamente a comprender mejor los mercados externos, sino que serviría de estrategia de viabilidad de proyectos de exportación.
- Establecer que tan preparadas se encuentran las empresas del departamento, en cuanto al cumplimiento de los estándares internacionales, entendidos como certificaciones de calidad.
- Sería interesante efectuar un análisis para determinar si el departamento o el sector empresarial cumple con los requisitos para poder efectuar las ventas o negocios de forma correcta en el exterior. Dentro de las posibles investigaciones se requiere mirar que el aparato productivo pueda cumplir con requisitos, tales como: medidas administrativas acordadas en tratados de libre comercio; responder a las exigencias de los consumidores (Ejemplo: exigencias ambientales o características de diseño de los productos).
- También es pertinente analizar la situación legal y financiera de cada país, investigar sobre ferias internacionales que se presenten en los países seleccionados con el fin de dar a conocer el producto, en los mercados potenciales de exportación.

## BIBLIOGRAFÍA

- 2000, C. I. (12 de Noviembre de 2004). *Coyuntura Económica Regional -ICER- 2004: DANE*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2010, de sitio Web DANE: [http://www.dane.gov.co/files/icer/2004/norte\\_santan/t2.pdf](http://www.dane.gov.co/files/icer/2004/norte_santan/t2.pdf)
- 2000, C. I. (11 de Junio de 2008). *daneweb\_V09: DANE GOBIERNO*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2010, de sitio Web DANE GOBIERNO: [http://www.dane.gov.co/files/icer/2007/ntesantander\\_icer\\_07.pdf](http://www.dane.gov.co/files/icer/2007/ntesantander_icer_07.pdf)
- eContent: Ministerio de Comercio*. (16 de Noviembre de 2007). Recuperado el 12 de Octubre de 2010, de sitio Web Ministerio de Comercio: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6108&IDCompany=1>
- Business, D. (16 de Agosto de 2008). *ExploreEconomies: Doing Business*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2010, de sitio Web Doing Business: <http://espanol.doingbusiness.org/Data/ExploreEconomies/colombia/Sub/c%C3%B9Acuta/>
- DANE. (15 de Diciembre de 2007). *Cuentas Departamentales: DANE*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2010, de sitio Web DANE: [http://www.dane.gov.co/daneweb\\_V09/index.php?option=com\\_content&view=article&id=344&Itemid=86&lang=es](http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=344&Itemid=86&lang=es)
- Europea, C. (15 de Mayo de 2005). *publications: Europa Comunidad eu*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2010, de sitio Web Europa Comunidad eu: [http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fpublications%2Fbooklets%2Fcu\\_glance%2F51%2Fes.pdf&rct=j&q=%E2%80%99CHechos%20y%20Cifras%20Claves%20sobre%20Europa%20y%20los%20europeos%E2%80%9D.&ei=hwjFTNv8MsSBIAf](http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fpublications%2Fbooklets%2Fcu_glance%2F51%2Fes.pdf&rct=j&q=%E2%80%99CHechos%20y%20Cifras%20Claves%20sobre%20Europa%20y%20los%20europeos%E2%80%9D.&ei=hwjFTNv8MsSBIAf)
- Europea, C. (24 de Septiembre de 2010). *Home: eurostat*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2010, de sitio Web eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
- Gaite, A. S. (20 de Febrero de 2010). *Libros 2010 eumed Enciclopedia Virtual*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2010, de sitio Web. eumed Enciclopedia Virtual: <http://www.eumed.net/libros/2010e/814/>
- HALPERIN, M. (12 de Junio de 2009). *stories: pidhdd Organización*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2010, de sitio Web pidhdd Organización: [www.pidhdd.org/images/stories/globalizacion\\_recesion\\_integracion-economica.pdf](http://www.pidhdd.org/images/stories/globalizacion_recesion_integracion-economica.pdf)

- Lima, J. E., & Alvarez, M. (14 de Noviembre de 2008). *publicaciones: Organización eclac*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2010, de sitio Web Organización eclac: [http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.eclac.org%2Fcomercio%2Fpublicaciones%2Fxml%2F9%2F36069%2FMediciones\\_de\\_Posicion\\_y\\_Dinamismo\\_Comercial\\_W\\_217.pdf&rct=j&q=Indicadores%20de%20comercio%20exterior%20y%20pol%C3%A](http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.eclac.org%2Fcomercio%2Fpublicaciones%2Fxml%2F9%2F36069%2FMediciones_de_Posicion_y_Dinamismo_Comercial_W_217.pdf&rct=j&q=Indicadores%20de%20comercio%20exterior%20y%20pol%C3%A)
- López Martínez, J. H. (2000). El proceso de integración en Europa: breve repaso histórico. *RUE . Revista universitaria europea*, 31-39.
- Mincomercio. (12 de Septiembre de 2010). *Estadísticas e Informes: Mincomercio*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2010, de sitio Web Mincomercio: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/EstudiosEconomicos/Departamentos/NortedeSantander.pptx>
- Planeación, D. N. (23 de Junio de 2004). *Conpes: Departamento Nacional de Planeación*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2010, de sitio Web Departamento Nacional de Planeación: <http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CBQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.dnp.gov.co%2FPortalWeb%2FPortals%2F0%2Farchivos%2Fdocumentos%2FSubdireccion%2FConpes%2F3291.pdf&rct=j&q=Documento%20CONPES%203291&ei=8-bETLGIlo-msQPdw7D1Cw&usg=AFQjCNF>
- Porta, D. C. (12 de Enero de 1990). *Descargas: Fundación Cenit*. Recuperado el 17 de Agosto de 2010, de sitio Web Fundación Cenit: [www.fund-cenit.org.ar/Descargas/DT3.pdf](http://www.fund-cenit.org.ar/Descargas/DT3.pdf)
- UNED, U. d. (18 de Septiembre de 2006). *Lecciones: UNED. Universidad de España*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2010, de sitio Web UNED. Universidad de España: [www.uned.es/112032/leccion2.pdf](http://www.uned.es/112032/leccion2.pdf)
- Villanueva, J. (6 de Junio de 2005). *Revistas. UCA FCSE*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2010, de sitio Web UCA FCSE: [200.16.86.50/digital/658/revistas/vsi/villanueva4-4.pdf](http://200.16.86.50/digital/658/revistas/vsi/villanueva4-4.pdf)

## ANEXOS

### ANEXO A

Indicador de valor unitario relativo a los países competidores

Al examinar los flujos comerciales de Norte de Santander frente a los países de la Unión Europea, adquiere importancia el valor unitario de determinados productos de los principales países competidores del mercado europeo. De este modo, se plantea la propuesta de comparar los valores unitarios de exportación e importación de cada producto bajo la desagregación del índice de Grubel-Lloyd (1975) en un indicador que diferencia el comercio intraindustrial horizontal del comercio intraindustrial vertical. El indicador utiliza los valores unitarios como medida de aproximación al precio y como un indicador de calidad, considerado en la siguiente expresión:

$$0,85 < \frac{VUX_{ij}}{VUM_{ij}} > 1,15$$

Dónde:  $VUX_{ij}$  Se refiere al valor unitario del producto de exportación  $i$  de Norte de Santander.

$VUM_{ij}$  Se refiere al valor unitario del producto importado  $i$  por los países de la Unión Europea.

Los límites del intervalo izquierdo  $[1-\alpha]$  y derecho  $[1+\alpha]$  utilizan como valor fijo de  $\alpha$  un 15%<sup>56</sup>, por lo tanto, si el cociente de valor unitario se encuentra entre los límites 0,85 y 1,15 se considera comercio horizontal. Si por el contrario, el indicador es mayor a 1,15 se puede interpretar que la calidad de las exportaciones de Norte de Santander es mayor que la de sus países competidores, por lo que se denomina

---

<sup>56</sup> Abd-El-Rahman (1991) y Greenaway (1994) utilizan el umbral del 15%, este es un rango que se justifica porque los costes de fletes y transporte no supone una diferenciación del 15%. Martín Montaner Joan y Orts Rios Vicente, *Especialización Vertical y Comercio Intraindustrial: El papel de la dotación Factorial*, Economía Internacional: Estudios Recientes, número 796, Enero 2002.

comercio vertical de alta calidad. Si se cumple que el indicador es menor a 0,85 se interpreta que la calidad de las exportaciones de Norte de Santander es menor que la de sus países competidores, por lo que se denomina comercio vertical de baja calidad.

En la tabla A1 se concentra en los indicadores que demostraban hallazgos mayores al límite de rango de 1,15 denominados comercio vertical de alta calidad, los demás productos exportados por Norte de Santander a los países de la unión europea presentan un indicador menor a 0,85 denominado comercio vertical bajo.

Tabla A1 Comercio Intraindustrial Vertical Alto

<b>INDICADOR DE VALOR UNITARIO POR PRODUCTO DE EXPORTACIÓN</b>						
<b>CUCI</b>	<b>Alemania</b>	<b>España</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>Países Bajos</b>	<b>Reino Unido</b>
2782	-	-	-	<b>40,79</b>	-	-
2785	-	-	-	<b>167,79</b>	-	-
2789	-	-	-	<b>4,09</b>	-	-
3212	-	<b>177,49</b>	<b>540,10</b>	-	<b>295,06</b>	<b>307,01</b>
3250	-	<b>189,27</b>	<b>33,25</b>	-	-	-
6624	<b>56,97</b>	<b>2,88</b>	-	<b>23,79</b>	<b>71,99</b>	-
6633	-	-	-	-	<b>13,48</b>	-
8928	-	-	-	<b>3,84</b>	-	-

Fuente: Los autores. Cifras DANE y DATACOMEX.

La existencia de flujos de comercio intraindustrial vertical aparece si una misma industria produce bienes que presentan niveles de calidad distintos, en el caso de los productos clasificados comercio vertical alto, los consumidores de los países destino de exportación están dispuestos a pagar mayor valor por obtener el bien de mayor calidad.

De los productos de exportación se determinan solo seis productos con índices de alta calidad, la más representativa es Hullas térmicas correspondiente al código CUCI 3212 que sobresale por tener las variaciones más altas del valor unitario relativo y un comportamiento del comercio vertical de alta calidad en cuatro países España, Francia, Países Bajos y Reino Unido. Otro producto de gran importancia

es el que corresponde al código CUCI 6624 que contempla los siguientes subproductos; placas y losas de cerámica para pavimentación y revestimiento, sin barnizar ni esmaltar y ladrillos de construcción de cerámica, con una tendencia creciente del indicador de valor unitario a través del periodo y una participación en cuatro de los países de la Unión Europea.

Los otros productos que complementan la tabla A1, poseen también un valor unitario relativo mayor al de los demás países competidores y cuatro de ellos asumen una participación representativa en Italia, estos productos según clasificación CUCI son: (2782) arcillas caolinicas, incluso calcinadas, (2785) Feldespato, (2789) materiales minerales no expresados ni comprendidos en otras partidas y (8928) impresos, incluidas las estampas, grabados y fotografías.

La mayoría de las apuestas productivas de Norte de Santander se concentran en los sectores de Minería y Energía, cerámicos y derivados de las arcillas, en los cuales se destaca la calidad del mineral y producto, junto a una demanda activa y creciente. Estos productos son posibilidades reales del departamento de acuerdo a la composición actual de la canasta exportadora, porque los consumidores europeos se caracterizan por la protección del medio ambiente y la voluntad de consumir productos de alta calidad.

Además el Estado Colombiano impulso el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010 “Estado Comunitario: Desarrollo para Todos”<sup>57</sup> en vías de mejoras en las estrategias de crecimiento y competitividad. Para lograr el acceso real a los mercados internacionales, el ofrecer productos a precios competitivos es una condición necesaria más no suficiente, teniendo en cuenta la implementación de medidas para mejorar el estatus sanitario de la producción, cumpliendo con los requisitos establecidos por los países de la Unión Europea.

---

<sup>57</sup> Documento Conpes 3676, Consolidación de la Política Sanitaria de Inocuidad para las cadenas láctea y Cárnica, Bogotá, Julio de 2010.

En conclusión, Norte de Santander es exportador de alta calidad de hullas térmicas y materiales cerámicos, porque posee ventajas competitivas en la producción de carbón térmico por los yacimientos de la región que se destacan por el alto poder calorífico y la baja emisión de cenizas y azufre. En el sector de bienes para la construcción, Norte de Santander cuenta con una industria cerámica favorable, destacada por la calidad de la arcilla derivada de las características fisicoquímicas especiales.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad, Documento Regional, Norte de Santander, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Junio 2007.

## ANEXO B

CIU: Clasificación industrial internacional uniforme. Revisión 3. Adaptada por los autores.

Tabla B1 Clasificación industrial internacional uniforme

CIU Rev.3 a 2 dígitos	Nombre	Adaptación de los Autores
01	Agricultura, Ganadería, Caza y actividades de servicios conexas	Agricultura
10	Extracción de carbón, carbón lignítico y turba	Extracción de Carbón
14	Explotación de minerales no metálicos	Minerales no Metálicos
15	Elaboración de productos alimenticios y de bebidas	Alimenticios y Bebidas
17	Fabricación de productos textiles	Productos textiles
18	Fabricación de prendas de vestir; preparado y tenido de pieles	Prendas de Vestir
19	Curtido y preparado de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y similares; artículos de talabartería y guarnicionería	Cueros
20	Transformación de la madera y fabricación de la madera y de corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de cestería y espartería	Madera
23	Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	Refinación del Petróleo
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	Químicos
25	Fabricación de productos de caucho y de plástico	Caucho y Plástico
26	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	Minerales no metálicos
27	Fabricación de productos metalúrgicos básicos	Metalúrgicos Básicos
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	Productos de metal
29	Fabricación de maquinaria y equipo ncp	Maquinaria y Equipo
31	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	Maquinaria de oficina
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	Fabricación de Vehículos
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras ncp	Muebles

Fuente: DANE Revisión 3. Adaptada por los autores.

## ANEXO C

Tabla C1 Participaciones por país dentro de las exportaciones a la unión europea

<b>PAIS</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>PROMEDIO</b>
Italia	87,09%	0,00%	91,15%	0,00%	3,91%	19,79%	16,38%	16,48%	29,35%
España	0,00%	0,00%	7,99%	34,32%	95,85%	22,77%	17,14%	14,24%	24,04%
Países Bajos	12,91%	100,00%	0,00%	2,45%	0,00%	0,71%	4,14%	39,49%	19,96%
Francia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,24%	3,17%	57,17%	18,17%	9,84%
Reino Unido	0,00%	0,00%	0,00%	60,34%	0,00%	0,00%	0,30%	9,99%	8,83%
Alemania	0,00%	0,00%	0,87%	2,89%	0,00%	28,88%	0,00%	0,54%	4,15%
Bélgica	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	15,78%	4,87%	0,00%	2,58%
Suecia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,94%	0,00%	0,00%	0,87%
Grecia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,37%	0,00%	0,00%	0,17%
Portugal	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,09%	0,14%
Finlandia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,57%	0,00%	0,00%	0,07%

Fuente: Los autores. Cifras DANE.

## ANEXO D

Tabla D1 Indicadores relativos de comercio exterior

DESTINO	AÑO	PIB NORTE DE SANTANDER EN DOLARES	COEFICIENTE INTERNACIONALIZACION (X- M/PIB)	COEFICIENTE DE PENETRACION IMPORTADORA (M/PIB)	COEFICIENTE DE PENETRACION EXPORTADORA (X/PIB)	APERTURA EXTERNA (X+M/PIB)
CON EL MUNDO	2000	\$1.709.341.957	0,847%	1,941%	2,788%	4,730%
	2001	\$1.571.228.463	1,080%	2,429%	3,509%	5,938%
	2002	\$1.490.527.791	0,969%	1,667%	2,636%	4,302%
	2003	\$1.535.339.920	0,478%	2,160%	2,638%	4,798%
	2004	\$1.919.719.019	6,023%	3,578%	9,600%	13,178%
	2005	\$2.200.331.188	-1,903%	4,110%	6,013%	10,123%
	2006	\$2.596.979.515	4,231%	4,305%	8,536%	12,842%
2007	\$3.241.081.156	15,863%	5,188%	21,051%	26,239%	
CON EUROPA	2000	\$1.709.341.957	-0,2141%	0,2153%	0,0012%	0,2165%
	2001	\$1.571.228.463	-0,3030%	0,3032%	0,0002%	0,3034%
	2002	\$1.490.527.791	-0,3891%	0,3950%	0,0059%	0,4008%
	2003	\$1.535.339.920	-0,2742%	0,2779%	0,0037%	0,2815%
	2004	\$1.919.719.019	-0,2366%	0,2516%	0,0150%	0,2666%
	2005	\$2.200.331.188	-0,1046%	0,4513%	0,3468%	0,7981%
	2006	\$2.596.979.515	-0,1201%	0,3349%	0,2147%	0,5496%
2007	\$3.241.081.156	0,0666%	0,2304%	0,2970%	0,5274%	
CON ITALIA	2000	\$1.709.341.957	-0,0546%	0,0546%	0,00000%	0,0546%
	2001	\$1.571.228.463	-0,0682%	0,0682%	0,00000%	0,0682%
	2002	\$1.490.527.791	-0,1035%	0,1040%	0,00047%	0,1044%
	2003	\$1.535.339.920	-0,1021%	0,1034%	0,00126%	0,1047%
	2004	\$1.919.719.019	-0,1011%	0,1155%	0,01442%	0,1299%
	2005	\$2.200.331.188	-0,1044%	0,1834%	0,07897%	0,2624%
	2006	\$2.596.979.515	-0,0951%	0,1319%	0,03680%	0,1687%
2007	\$3.241.081.156	-0,0526%	0,0949%	0,04229%	0,1371%	
CON ESPAÑA	2000	\$1.709.341.957	-0,0546%	0,0546%	0,00000%	0,0546%
	2001	\$1.571.228.463	-0,0682%	0,0682%	0,00000%	0,0682%
	2002	\$1.490.527.791	-0,1035%	0,1040%	0,00047%	0,1044%
	2003	\$1.535.339.920	-0,1021%	0,1034%	0,00126%	0,1047%
	2004	\$1.919.719.019	-0,1011%	0,1155%	0,01442%	0,1299%
	2005	\$2.200.331.188	-0,1044%	0,1834%	0,07897%	0,2624%
	2006	\$2.596.979.515	-0,0951%	0,1319%	0,03680%	0,1687%
2007	\$3.241.081.156	-0,0526%	0,0949%	0,04229%	0,1371%	
CON PAISES BAJOS	2000	\$1.709.341.957	-0,0013%	0,0014%	0,00015%	0,0016%
	2001	\$1.571.228.463	-0,0011%	0,0013%	0,00020%	0,0015%
	2002	\$1.490.527.791	-0,0136%	0,0136%	0,00000%	0,0136%
	2003	\$1.535.339.920	-0,0012%	0,0013%	0,00009%	0,0014%
	2004	\$1.919.719.019	0,0000%	0,0000%	0,00000%	0,0000%
	2005	\$2.200.331.188	0,0012%	0,0013%	0,00247%	0,0037%
	2006	\$2.596.979.515	0,0088%	0,0001%	0,00889%	0,0090%
2007	\$3.241.081.156	0,1142%	0,0030%	0,11728%	0,1203%	
CON FRANCIA	2000	\$1.709.341.957	-0,0007%	0,0007%	0,00000%	0,0007%
	2001	\$1.571.228.463	-0,0257%	0,0257%	0,00000%	0,0257%
	2002	\$1.490.527.791	-0,0207%	0,0207%	0,00000%	0,0207%
	2003	\$1.535.339.920	-0,0040%	0,0040%	0,00000%	0,0040%
	2004	\$1.919.719.019	-0,0051%	0,0051%	0,00004%	0,0052%
	2005	\$2.200.331.188	0,0090%	0,0020%	0,01100%	0,0130%
	2006	\$2.596.979.515	0,1057%	0,0171%	0,12276%	0,1398%
2007	\$3.241.081.156	0,0315%	0,0225%	0,05398%	0,0765%	
CON REINO UNIDO	2000	\$1.709.341.957	-0,0282%	0,0282%	0,00000%	0,0282%
	2001	\$1.571.228.463	-0,0257%	0,0257%	0,00000%	0,0257%
	2002	\$1.490.527.791	-0,0207%	0,0207%	0,00000%	0,0207%
	2003	\$1.535.339.920	-0,0018%	0,0040%	0,00222%	0,0062%
	2004	\$1.919.719.019	-0,0051%	0,0051%	0,00000%	0,0051%
	2005	\$2.200.331.188	-0,0020%	0,0020%	0,00000%	0,0020%
	2006	\$2.596.979.515	-0,0164%	0,0171%	0,00065%	0,0177%
2007	\$3.241.081.156	0,0072%	0,0225%	0,02967%	0,0522%	
CON ALEMANIA	2000	\$1.709.341.957	-0,0049%	0,0049%	0,00000%	0,0049%
	2001	\$1.571.228.463	-0,0184%	0,0184%	0,00000%	0,0184%
	2002	\$1.490.527.791	-0,0173%	0,0174%	0,00005%	0,0174%
	2003	\$1.535.339.920	-0,0109%	0,0110%	0,00011%	0,0111%
	2004	\$1.919.719.019	-0,0040%	0,0040%	0,00000%	0,0040%
	2005	\$2.200.331.188	0,0967%	0,0034%	0,10015%	0,1036%
	2006	\$2.596.979.515	-0,0162%	0,0162%	0,00000%	0,0162%
2007	\$3.241.081.156	-0,0120%	0,0136%	0,00159%	0,0152%	

Fuente: Los Autores. Cifras DANE

## ANEXO E

Tabla E1 Balanza comercial por país objetivo.

ITALIA			ESPAÑA				
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2000	1.663.107	17.681	(1.645.426)	2000	933.702		(933.702)
2001	2.911.195		(2.911.195)	2001	1.071.052		(1.071.052)
2002	3.189.063	80.000	(3.109.063)	2002	1.549.598	7.009	(1.542.589)
2003	2.112.526		(2.112.526)	2003	1.587.758	19.411	(1.568.347)
2004	2.061.738	11.279	(2.050.459)	2004	2.217.852	276.817	(1.941.035)
2005	4.927.023	1.510.060	(3.416.963)	2005	4.035.453	1.737.675	(2.297.779)
2006	4.174.916	913.508	(3.261.408)	2006	3.425.008	955.647	(2.469.360)
2007	2.824.045	1.586.397	(1.237.647)	2007	3.074.201	1.370.606	(1.703.595)

PAISES BAJOS			FRANCIA				
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2000	24.457	2.620	(21.837)	2000	12.184		(12.184)
2001	21.085	3.163	(17.922)	2001	49.405		(49.405)
2002	202.619	-	(202.619)	2002	51.421		(51.421)
2003	19.600	1.387	(18.213)	2003	47.521		(47.521)
2004		-	-	2004	34.501	692	(33.809)
2005	27.922	54.402	26.481	2005	78.366	242.073	163.707
2006	3.107	230.992	227.885	2006	71.850	3.188.061	3.116.210
2007	98.456	3.801.163	3.702.706	2007	108.760	1.749.406	1.640.646

REINO UNIDO			ALEMANIA				
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2000	482.857		(482.857)	2000	83.679		(83.679)
2001	403.369		(403.369)	2001	289.628		(289.628)
2002	308.676		(308.676)	2002	259.246	761	(258.485)
2003	61.036	34.126	(26.910)	2003	168.670	1.635	(167.035)
2004	98.374		(98.374)	2004	75.880		(75.880)
2005	43.454		(43.454)	2005	75.096	2.203.716	2.128.621
2006	443.448	16.899	(426.549)	2006	420.575		(420.575)
2007	728.973	961.753	232.779	2007	440.695	51.571	(389.124)

## ANEXO F

Tabla F1 Datos macroeconómicos.

### FRANCIA

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB per Capita	23.700	24.000	24.100	24.200	24.600	24.900	25.200	25.700	25.600	24.800
Inflación (%)	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1
Crecimiento PIB (%)	3,9	1,9	1	1,1	2,5	1,9	2,2	2,4	0,2	-2,6
CONCEPTO	2009M12	2010M01	2010M02	2010M03	2010M04	2010M05	2010M06	2010M07	2010M08	2010M09
Desempleo (%)	9,9	9,9	9,9	9,8	9,8	9,9	9,9	9,9	10	10

### GERMANIA

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB per Capita	25.100	25.400	25.300	25.200	25.600	25.800	26.700	27.400	27.700	26.500
Inflación (%)	1,4	1,9	1,4	1	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2
Crecimiento PIB (%)	3,2	1,2	0	-0,2	1,2	0,8	3,4	2,7	1	-4,7
CONCEPTO	2009M12	2010M01	2010M02	2010M03	2010M04	2010M05	2010M06	2010M07	2010M08	2010M09
Desempleo (%)	7,4	7,3	7,3	7,2	7	6,9	6,9	6,8	6,8	6,7

### ITALIA

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB per Capita	20.900	21.300	21.300	21.100	21.300	21.200	21.500	21.700	21.300	20.000
Inflación (%)	2,6	2,3	2,6	2,8	2,3	2,2	2,2	2	3,5	0,8
Crecimiento PIB (%)	3,7	1,8	0,5	0	1,5	0,7	2	1,5	-1,3	-5
CONCEPTO	2009M12	2010M01	2010M02	2010M03	2010M04	2010M05	2010M06	2010M07	2010M08	2010M09
Desempleo (%)	8,4	8,3	8,4	8,5	8,5	8,5	8,3	8,3	8,1	8,3

### NETHERLANDS

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB per Capita	26.300	26.600	26.400	26.400	26.900	27.400	28.200	29.300	29.700	28.400
Inflación (%)	2	2,3	5,1	3,9	2,2	1,4	1,5	1,7	1,6	2,2
Crecimiento PIB (%)	3,9	1,9	0,1	0,3	2,2	2	3,4	3,9	1,9	-3,9
CONCEPTO	2009M12	2010M01	2010M02	2010M03	2010M04	2010M05	2010M06	2010M07	2010M08	2010M09
Desempleo (%)	4,4	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,6	4,5	4,4

### SPAIN

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB per Capita	15.700	16.000	16.200	16.500	16.700	17.100	17.500	17.800	17.600	16.900
Inflación (%)	3,5	2,8	3,6	3,1	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2
Crecimiento PIB (%)	5	3,6	2,7	3,1	3,3	3,6	4	3,6	0,9	-3,7
CONCEPTO	2009M12	2010M01	2010M02	2010M03	2010M04	2010M05	2010M06	2010M07	2010M08	2010M09
Desempleo (%)	19	19,1	19,3	19,5	19,8	20	20,2	20,4	20,6	20,8

### UNITED KINGDOM

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB per Capita	27.200	27.800	28.300	28.900	29.600	30.100	30.800	31.400	31.100	29.400
Inflación (%)	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,1	2,3	2,3	3,6	2,2
Crecimiento PIB (%)	3,9	2,5	2,1	2,8	3	2,2	2,8	2,7	-0,1	-5
CONCEPTO	2009M12	2010M01	2010M02	2010M03	2010M04	2010M05	2010M06	2010M07	2010M08	2010M09
Desempleo (%)	7,8	7,9	7,9	7,8	7,8	7,8	7,8	7,7	:	:

Fuente: Los Autores. Cifras DANE

## ANEXO G

Tabla G 1 Grado de Especialización (GE) según código CUCI por Destino

PAISES BAJOS										
AÑOS	0711	2882	3212	6624	6633	6639	6821	6978	8217	8218
2000	-	-	-	2,3681	-	1,0439	-	-	0,83	0,59
2001	-	-	-	2,2564	-	-	-	0,296	0,586	0,85
2003	-	-	-	2,9485	3,7229	-	-	-	-	-
2005	2,9256	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	1,9098	-	-	-	-	-	-	-
2007	0,0448	0,107	0,2211	0,0011	-	-	0,2795	-	-	-
ITALIA										
AÑOS	0711	2882	3212	6624	6633	6639	6821	6978	8217	8218
2000	-	-	-	-	2,563	0,444	-	-	-	7,667
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	12,83	-
2004	-	-	-	0,071	-	-	-	-	-	-
2005	6,384	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		6E-	3E-		7E-					
2006	4,238	04	04	-	05	-	-	-	-	-
2007	0,937	-	-	-	-	-	0,449	0,029	-	-
FRANCIA										
AÑOS	2927	3212	3250							
2004	2,55402427	-	-							
2005	-	4,01582172	-							
2006	-	2,40733492	0,03766314							
2007	-	0,80579152	-							
ALEMANIA										
AÑOS	0711	6624	6991	8519						
2002	-	8,78340848	4,046099876	-						
2003	-	-	-	15,4058988						
2005	6,38439895	-	-	-						

**2007** 1,41529322 - - -

**ESPAÑA**

<b>AÑOS</b>	<b>0711</b>	<b>2112</b>	<b>2485</b>	<b>3212</b>	<b>3250</b>	<b>6114</b>	<b>6353</b>	<b>6354</b>	<b>6359</b>	<b>6584</b>	<b>6624</b>	<b>6639</b>	<b>6662</b>	<b>6991</b>	<b>6996</b>	<b>7812</b>
<b>2002</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2003</b>	-	-	4,9	-	-	-	-	0,2	-	-	-	-	0,1	-	-	-
<b>2004</b>	-	-	-	-	1,1	-	0	0	0	-	-	-	-	0	0	0
<b>2005</b>	0,2	-	-	-	2	-	0	0	0	-	0	0	-	0	-	-
<b>2006</b>	0,4	0	-	0,1	0,9	-	0	0	-	0	-	-	-	-	0	-
<b>2007</b>	0,1	-	-	-	0,4	0	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Los autores. Cifras DANE.

## ANEXO H

Tabla H1 Indicadores de Efecto Demanda y Efecto Participación de los productos de exportación

CUCI	PAISES BAJOS		ITALIA		FRANCIA		ALEMANIA		ESPAÑA		REINO UNIDO	
	ED	EP	ED	EP	ED	EP	ED	EP	ED	EP	ED	EP
2882	15.367	473.862	21.952	383.182	29.948	310.073	33.519	285.470	30.531	305.787	20.706	397.656
6354	16	39	35	39	24	39	18	39	47	39	14	39
6359	159	153	186	153	210	153	68	153	379	153	88	153
6584	7.312	10.231	14.400	10.549	8.014	10.273	3.791	9.963	18.492	10.664	7.702	10.255
6624	177.417	197.145	221.857	155.309	178.958	195.530	25.537	659.456	646.133	22.792	145.498	233.838
6633	241	4.761	267	4.461	202	5.294	45	9.499	699	2.131	246	4.707
6639	0	20.907	0	29.317	0	45.936	0	19.663	0	36.989	0	14.255
6821	0	12.302	0	10.789	0	18.050	0	10.525	0	11.845	0	71.244
6978	1.993	4.128	2.440	3.543	2.672	3.275	2.305	3.710	997	5.903	1.439	5.017
6991	1.032	7.060	2.206	4.267	1.488	5.697	1.703	5.198	1.260	6.320	1.447	5.800
6996	381.472	339.128	565.369	198.723	504.540	238.785	558.169	203.197	915.556	40.628	603.354	176.191
7812	7.748	657.450	15.902	490.299	14.682	509.838	12.759	543.883	21.722	414.056	14.477	513.264
8122	0	30.050	0	38.334	0	48.188	0	62.653	0	28.836	0	25.733
8131	44.355	18.063	46.475	18.489	35.885	16.101	17.901	9.827	77.111	22.843	33.694	15.514
8211	27.144	386.306	93.761	194.799	70.311	240.265	56.835	274.494	188.807	97.485	102.281	181.489
8213	28.592	811	27.993	537	20.624	3.420	12.305	9.761	56.011	9.017	21.275	3.019
8215	8.528	14.624	24.498	14.740	13.363	14.673	1.859	14.511	38.474	14.785	18.635	14.710
8217	4.238	59.118	18.371	26.047	5.068	55.664	3.688	61.605	30.088	15.454	11.118	37.976
8218	1.198	883	1.674	883	1.131	883	445	883	3.222	883	680	883
8414	3.388	33.577	8.702	21.396	5.825	27.009	5.148	28.629	20.704	9.128	4.360	30.700
8426	2.473	4.842	8.765	519	3.613	3.513	1.324	6.785	16.743	1.150	2.486	4.825
8456	187	1.583	386	1.011	214	1.477	51	2.412	434	923	262	1.316
8514	10.631	7.649	33.125	3.655	15.481	3.931	5.557	13.172	56.122	8.128	8.810	9.393
8515	324	6.442	467	5.220	259	7.203	250	7.317	1.974	1.583	367	6.019
8519	544.612	1.108.698	154.483	1.064.527	26.998	1.044.333	25.688	1.044.105	1.599.444	1.167.985	832.831	600.512
8992	3.097	61.030	4.587	54.764	1.296	70.351	991	72.170	1.878	67.096	248	80.441
8993	50.735	42.250	13.912	42.250	32.932	42.250	36.015	42.250	24.876	42.250	14.407	42.250
9310	0	33.766	0	18.223	0	3.369.231	0	75.398	0	14.054	0	39.347

Fuente: Los autores. Cifras DANE y DATACOMEX.