

**ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DEL DEPARTAMENTO DE
SANTANDER 2011 DESDE LA METODOLOGÍA HAUSMANN Y KLINGER.**

DANIELA FLÓREZ POVEDA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
BUCARAMANGA**

2014

**ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DEL DEPARTAMENTO DE
SANTANDER 2011 DESDE LA METODOLOGÍA HAUSMANN Y KLINGER.**

DANIELA FLÓREZ POVEDA

**Trabajo de Grado para obtener
el título de Economista**

Director

ISAAC GUERRERO RINCÓN

Economista Y Magister en ciencias económicas

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

BUCARAMANGA

2014

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, por sus esfuerzos y apoyo constantes.

A mis amigos, por alegrarme la vida.

A Isaac, por sus enseñanzas y consejos.

A la Oficina de Estudios Económicos, por su paciencia, disposición e interés en este proyecto.

A Wilfred, mi persona favorita, mi Prozac, mi amor: por ser, por *prevalecer*.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	13
1. CARACTERÍSTICAS GENERALES PARA EL ESTUDIO DE LA COMPETITIVIDAD EN SANTANDER.	14
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA, JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES.	14
1.1.1 Descripción del problema y justificación.	14
1.2 ANTECEDENTES.	15
1.3. MARCO TEÓRICO	16
1.3.1 Primeros acercamientos a la <i>idea</i> de competitividad.	16
1.3.2 La Ventaja Competitiva de las Naciones: La visión de Porter.	19
1.3.3 Competitividad: Una cuestión de los precios básicos de la economía.	20
1.3.4 Metodología de Hausmann y Klinger.	22
1.3.4.1 Sofisticación.	22
1.3.4.2 Densidad.	23
1.3.4.3 Bosque abierto.	24
2. CARACTERIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER	26
2.1 GENERALIDADES	26
2.2 ESTRUCTURA EXPORTADORA	28
2.2.1 Santander frente al mundo.	28
2.2.2 Santander en el marco de acuerdos comerciales.	34
2.3 TRATAMIENTO DE DATOS Y METODOLOGÍA	39
2.4 CLASIFICACIÓN UNIFORME DE COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)	
REVISIÓN 2.	40

3.	SOFISTICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA DE SANTANDER Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN.	42
3.1	EXPORTACIONES Y PRODUCTO INTERNO BRUTO.	43
3.2	SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.	44
3.3	PROXIMIDAD A OTROS PRODUCTOS, DENSIDAD Y UBICACIÓN EN EL ESPACIO DE PRODUCTO.	50
3.4	NUEVAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO.	54
4.	OPORTUNIDADES Y RECOMENDACIONES	62
4.1	LOS ACTORES DE LA POLÍTICA DE COMPETITIVIDAD EN SANTANDER	62
4.2	OPORTUNIDADES EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EEUU Y EL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL CON VENEZUELA	65
4.2.1	Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: Definiciones y oportunidades.	65
4.2.2	Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela: Definiciones y oportunidades.	69
4.3	RECOMENDACIONES DE POLÍTICA.	70
5.	CONCLUSIONES	73
	BIBLIOGRAFÍA	75
	ANEXOS	80

LISTA DE FIGURAS

Gráfica 1. Modelo del Diamante de la competitividad de Michael Porter	19
Gráfica 2. Santander y Total Nacional. Variaciones del PIB (2005=100). 2001-2011.	27
Gráfica 3. Santander y Total Nacional. Participación sectorial en PIB. 2011.	27
Gráfica 4. Índice de apertura comercial por exportaciones. 2000-2011.	28
Gráfica 5. Santander y Colombia. Tasa de crecimiento interanual del valor de las exportaciones. 2001-2011.	30
Gráfica 6. Ranking de departamentos exportadores. Participación de exportaciones en conglomerado nacional. 2010-2011.	31
Gráfica 7. Santander. Principales destinos de exportación. 2010-2011.	31
Gráfica 8. Santander. Composición de exportaciones. 2000, 2005, 2011.	33
Gráfica 9. Santander. Exportaciones a países con TLC, Venezuela y Estados Unidos y Exportaciones totales al mundo. 2000-2011.	35
Gráfica 10. Santander. Ranking de destinos de exportaciones a países con TLC, Venezuela y Estados. 2000-2011.	36
Gráfica 11. Santander. Composición de exportaciones. 2000, 2005, 2011.	37
Gráfica 12. Santander y socios. Exportaciones per cápita y PIB per cápita. 2011.	43
Gráfica 13. Santander y socios. Exportaciones per cápita y PIB per cápita. 2011.	44
Gráfica 14. Santander y socios. EXPY y PIB per cápita. 2011.	46
Gráfica 15. Ranking general y de departamentos EXPY. 2011.	49
Gráfica 16. Representación del Espacio del Producto.	52
Gráfica 17. Santander. PRODY y distancia. 2011.	54
Gráfica 18. Santander. PRODY-EXPY y distancia. 2011.	55
Gráfica 19. Santander. Valor estratégico y distancia. 2011.	58
Gráfica 20. Representación del Espacio del Producto.	60

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Colombia. Tratados de Libre Comercio de bienes, servicios e inversión vigentes. 2011.	34
Tabla 2. Santander. Exportaciones por capítulos CUCI Rev.2 y destinos (Miles de dólares FOB). 2011.	38
Tabla 3. Resumen comparativo CUCI Revisión 1 y CUCI Revisión 2.	41
Tabla 4. Productos con mayor y menor PRODY (USD). 2011.	45
Tabla 5. Santander. Capítulos de exportación con VCR y PRODY (USD). 2011.	46
Tabla 6. Países con mayor y menor EXPY (USD). 2011.	48
Tabla 7. Santander. Capítulos con mayor contribución al EXPY (USD). 2011.	50
Tabla 8. Santander. Productos con mayor proximidad entre sí. 2011.	51
Tabla 9. Santander. Productos con mayor sofisticación y cercanía a la estructura productiva. 2011.	56
Tabla 10. Santander. Productos con mayor contribución al Bosque Abierto. 2011.	57
Tabla 11. Santander. Productos no exportados con VCR con mayor valor estratégico y cercanía a la estructura productiva. 2011.	59
Tabla 12. Santander. Productos no exportados con VCR con mayor valor estratégico, sofisticación y cercanía a la estructura productiva. 2011.	60
Tabla 13. Categoría A: Partidas con desgravación arancelaria inmediata. TLC Estados Unidos.	66

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A. Descripción y estructura general de CUCI Revisión 2. Secciones y capítulos.	80
ANEXO B. Sofisticación de los productos PRODY. 2011.	83
ANEXO C. Sofisticación de las canastas exportadoras EXPY. 2011.	84
ANEXO D. Matriz de proximidades entre productos. 2011.	85
ANEXO E. Valor Estratégico y Densidad para productos exportados por Santander sin VCR. 2011.	78
ANEXO F. Partidas en clasificación NANDINA de capítulos seleccionados en CUCI Rev. 2.	79
ANEXO G. Lista de desgravación arancelaria de capítulos seleccionados en CUCI Rev. 2. TLC Estados Unidos.	82
ANEXO H. Partidas arancelarias con oportunidades en TLC Estados Unidos.	84
ANEXO I. Lista de preferencias otorgadas de capítulos seleccionados en CUCI Rev. 2. AAP Venezuela.	87

RESUMEN

TÍTULO: ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER 2011 DESDE LA METODOLOGÍA HAUSMANN Y KLINGER*

AUTOR: DANIELA FLÓREZ POVEDA**

PALABRAS CLAVE: COMPETITIVIDAD, HAUSMANN Y KLINGER, ESPACIO DEL PRODUCTO, SOFISTICACIÓN DE EXPORTACIONES.

DESCRIPCIÓN:

El presente trabajo pretende identificar los sectores exportadores del departamento de Santander, considerados como propulsores del crecimiento de la región en el año 2011 en el marco de los acuerdos comerciales vigentes. En este sentido, el documento adopta la metodología propuesta por Hausmann y Klinger, que sustentan la elección en los conceptos de sofisticación de la canasta exportadora, valor estratégico y distancia de los bienes a la capacidad productiva del departamento. De esta manera la investigación se divide en 4 secciones: la primera parte incluye una revisión de las teorías de competitividad y el marco metodológico de Hausmann y Klinger. Para el segundo apartado, se construye un perfil de la estructura exportadora del departamento, mostrando el patrón de comercio y la ubicación de la producción santandereana en el espacio de producto. En la tercera sección, se analiza la sofisticación de la canasta exportadora santandereana y se identifican los sectores potenciales de mayor valor que permitan el fortalecimiento de la competitividad departamental. El último y cuarto capítulo comprende las oportunidades de los productos escogidos en el marco de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y Venezuela, y las recomendaciones de política enfocadas a la mejora en el dinamismo comercial de Santander de acuerdo con los resultados de la investigación.

*Proyecto de grado

**Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Mg. Isaac Guerrero Rincón.

ABSTRACT

TITLE: ANALYSIS OF THE EXPORT POTENTIAL OF SANTANDER 2011 FROM THE HAUSMANN AND KLINGER METHODOLOGY*

AUTHOR: DANIELA FLÓREZ POVEDA**

KEYWORDS: COMPETITIVENESS, HAUSMANN AND KLINGER, PRODUCT SPACE, EXPORT SOPHISTICATION.

DESCRIPTION:

This paper pretends to identify the exporting sectors considered as growth drivers of the department of Santander in 2011, under the current trade agreements with the region. In this sense, the document adopts the methodology proposed by Hausmann and Klinger, underpinning the choosing process to the concepts of the export basket sophistication, strategic value and distance of the goods from the productive capacity of the department. In this manner, the study is divided into four sections: The first part includes a review of the competitiveness theories and the methodological approach by Hausmann and Klinger. The second one holds a profile of the department's export structure, showing the trade pattern and the position of the regional production in the space product. The third section analyzes the sophistication of the Santander's export basket and identifies the potential sectors with more value that allows to strengthen the regional competitiveness. The last and final chapter covers opportunities for the selected products under the trade agreements with United States of America and Venezuela, and the policy advice aimed to improve the commercial dynamism of Santander according to the results of the research.

*Proyecto de grado

**Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Mg. Isaac Guerrero Rincón.

INTRODUCCIÓN

La relación subyacente entre comercio internacional y crecimiento económico ha sido reseñada desde hace siglos por la literatura académica. En el marco del nuevo orden mundial, la preocupación de los países por mejorar los índices de comercio internacional con miras a fortalecer las economías nacionales ha llevado a incluir en la Agenda Interna estrategias explícitas para el fortalecimiento de la competitividad. Diversos autores se han dedicado a su medición y consecución a nivel nacional y/o regional y han sugerido que la calidad de los productos es un determinante clave en el nivel de competitividad y desempeño económico¹.

En este sentido, Hausmann y Klinger (en adelante HK) desarrollan el concepto de sofisticación de las exportaciones como aproximación del nivel de calidad de los productos, lo que lleva a su primera conclusión que países con un nivel de ingreso asociado mayor exportan bienes de mayor sofisticación². Así, la presente investigación pretenderá identificar sectores de exportación con potencial de crecimiento para el departamento de Santander (con alta sofisticación y valor estratégico), aplicando la metodología propuesta por HK, para los datos de exportaciones de bienes con países con los que se tenga acuerdos comerciales vigentes para el año 2011.

En la primera parte del estudio, se revisarán las teorías sobre competitividad y se hará un acercamiento metodológico a los indicadores de HK que se usarán en el análisis propuesto. Para el segundo apartado, se elaborará un perfil departamental que haga visible el patrón de comercio y la estructura productiva de Santander en los últimos años. En la tercera sección, se analizará la sofisticación de la canasta exportadora santandereana y se identificarán los sectores potenciales de mayor valor agregado que permitan el fortalecimiento de la competitividad departamental. Finalmente, el último capítulo comprenderá las oportunidades de los productos escogidos en el marco de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y Venezuela, y las recomendaciones de política enfocadas a la mejora en el dinamismo comercial de Santander de acuerdo con los resultados de la investigación.

¹ GILLES, Enrique. The sophistication of Colombian exports at the subnational level. En: Serie Working Papers Universidad Sergio Arboleda. Abril 2012, no. 2012-04, p. 3.

² HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey. Achieving export-led growth in Colombia. En: Center for International Development at Harvard University. Septiembre 2008, Working Paper No. 182, p. 10.

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES PARA EL ESTUDIO DE LA COMPETITIVIDAD EN SANTANDER.

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA, JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES.

1.1.1 Descripción del problema y justificación. Los desafíos de la globalización y la integración económica han puesto en tela de juicio la competitividad de los países. El departamento de Santander no es ajeno a esta preocupación, por lo que la búsqueda de estrategias exitosas de inserción en el mercado internacional ha sido una constante en cada Plan de Gobierno: Ser competitivo significa a fin de cuentas ser rentable³.

De acuerdo con la CEPAL⁴, Santander ocupa el cuarto lugar en el ranking de competitividad nacional, superado únicamente por Cundinamarca-Bogotá, Antioquia y Valle. Sin embargo, la canasta exportadora santandereana es fundamentalmente de carácter primario⁵, careciendo de la sofisticación necesaria para procurar un mayor ingreso asociado y dejando a merced de la volatilidad de los precios internacionales su desenvolvimiento⁶. Algunos autores sostienen que la sofisticación de la canasta exportadora de un país puede ser considerado como una llave conductora a su subsecuente crecimiento⁷, es por tanto que lo que se *exporta realmente importa* en el desempeño de una economía.

En miras de propiciar un mejor desempeño de la economía departamental en la dinámica mundial, mediante el fortalecimiento de su competitividad, el presente trabajo de investigación pretende identificar los sectores con potencial de crecimiento dada la actual estructura exportadora del departamento, evaluar la sofisticación de la canasta de exportaciones y brindar las recomendaciones de

³ FERRARI, César A. Política Económica y Mercado. 3 Ed. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2004. 49-51 p. ISBN: 958 683 486-5.

⁴ RAMÍREZ J., Juan Carlos y PARRA-PEÑA S., Rafael Isidro. Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia, 2009. En: Serie Estudios y perspectivas. No. 21 (octubre 2010). Bogotá: CEPAL, p. 21.

⁵ Según información del DANE, a octubre de 2012, el 70% de las exportaciones del departamento correspondían a petróleo refinado seguido de un 9,3% de café.

⁶ HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey. Growth Diagnostics in Peru. En: Center for International Development at Harvard University. Septiembre 2008, Working Paper No. 181, p. 2.

⁷ HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey. Structural transformation and patterns of Comparative Advantage in the Product Space. En: Center for International Development at Harvard University. Agosto 2006, Working paper No. 128, p. 1-5.

política pertinentes que permitan dar el salto a bienes de exportación de mayor ingreso asociado.

A su vez, será de interés de la investigación identificar aquellos bienes - cercanos a la canasta actual- que permitan generar mayor valor agregado y subsiguientemente, definir las estrategias para procurar el salto a la sofisticación.

1.2 ANTECEDENTES.

En la consultoría realizada en 2006 por Ricardo Hausmann y Bailey Klinger con el Departamento Nacional de Planeación –DNP-, Colciencias y el Consejo Privado de Competitividad (McKinsey)⁸ se analizó la posición de Colombia en el espacio de productos y las oportunidades de crecimiento mediante una estrategia competitiva de exportación. El trabajo final de esta alianza se consolidó en el documento *Achieving Export-Led Growth in Colombia* (Septiembre 2008) que identificó a Bogotá con la canasta exportadora más sofisticada desde el análisis regional. Por otro lado, se encontró que el grueso de la producción nacional en el espacio de productos sigue concentrado en bienes periféricos (petróleo y productos animales) y que entre 1975 y 2000 se registró un salto a productos químicos –que se concentran en una parte más densa del árbol- permitiendo así el anhelado –y posible- salto a productos cercanos de mayor sofisticación con las capacidades y recursos ya existentes en el aparato productivo nacional.

Yendo más a fondo, en el 2008 se realizó el ejercicio con base a las exportaciones de Santander de ese año. A grandes rasgos el análisis señaló que los principales productos que contribuían a la sofisticación de la canasta exportadora del departamento pertenecían al grupo de productos alimenticios y animales vivos⁹, es decir, productos de bajo nivel de sofisticación coherente con el nivel de ingreso del departamento. Sin embargo, se identificaron productos que dado su nivel de proximidad a la estructura existente, aportarían gran grado de sofisticación a la canasta santandereana si se exportaran con ventaja comparativa. Estos bienes

⁸ COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Comisión Nacional de Competitividad: Acta No. 2 Segunda sesión ordinaria diciembre de 2009. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, 2009, p. 29-33. Disponible en: <http://wsp.presidencia.gov.co/sneci/institucionalidad/Documents/Comision-Nacional-Competitividad-2-sesion-ordinaria-19dic2006.pdf>

⁹ CÓRDOBA JAIMES, Leidy Jhuliet y FRANCO VILLAREAL, Alexander. Estudio del potencial exportador de Santander 2008: A partir de la metodología Hausman-Klinger. Trabajo de grado Economista. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración, 2011, p. 39-44.

relacionados con fabricación de maquinaria y equipo serían la oportunidad de crecimiento del departamento.

1.3. MARCO TEÓRICO

Las recientes corrientes del comercio internacional, han puesto como pilar del éxito de los países en el mercado mundial la competitividad de sus exportaciones: Cómo se desenvuelven, qué tan apetecidas son y qué ingresos generan para la nación, son preocupaciones latentes en la agenda estatal. Sin embargo, es necesario aclarar qué se entiende por competitividad y cómo medirla. Ante este respecto, se ha generado un debate sobre la claridad del concepto llevando a algunos autores a indicar que la competitividad no puede concebirse tan solo como la mejora en la productividad y calidad de los productos y que incluso, al ahondar en su significado éste resulta un término vacío y de alguna manera sobrevalorado a nivel país: Krugman señala que la obsesión por el tema resulta peligroso al conducir a la toma de malas decisiones en cuanto a política pública¹⁰. Así mismo, el autor se une a la idea que quienes compiten no son los países sino los productores nacionales¹¹, esto es, que la competitividad no puede ser percibida a nivel país, pues “los países de otro lado, no quiebran. Estos pueden ser felices o infelices con su desempeño económico pero no tienen un punto de equilibrio bien definido. Como resultado, el concepto de competitividad nacional es evasivo”¹². No obstante, los une la opinión respecto a que la competitividad resulta clave en el proceso de acumulación de capitales y por lo tanto en el incremento de la riqueza nacional.

En busca de profundizar el concepto, la siguiente sección se encargará de reseñar las diferentes visiones de competitividad y su relación con el crecimiento económico a lo largo del tiempo. De este modo, se esbozará el pensamiento mercantilista y clásico, hasta llegar a las acepciones contemporáneas del término.

1.3.1 Primeros acercamientos a la *idea de competitividad*. Las primeras escuelas de pensamiento económico no incluyeron el concepto de competitividad en el desarrollo de las teorías de comercio internacional. Sin embargo, dejaron clara la relación subyacente entre el intercambio en los mercados internacionales

¹⁰ KRUGMAN, Paul R. Competitiveness: a dangerous obsession. En: Foreign Affairs. Marzo-abril 1994, vol. 73, no.2, p. 30.

¹¹CARRERO, Diana y FERRARI QUINE, Cesar Attilio. Competitividad: Conceptos y medición en Bogotá. En: Cuadernos de Desarrollo Económico. 2012, vol. 1, p. 1-64. ISSN: 2216-0671.

¹² KRUGMAN. Op. cit., p. 4.

y su posterior efecto en el crecimiento de la riqueza nacional. Por su parte, las nuevas teorías han tomado como punto de partida las conclusiones emanadas por el pensamiento precedente agregándole el concepto de competitividad como término vinculante.

Desde finales del siglo XVI hasta mediados del siglo XVIII, el mercantilismo promovió la acumulación de metales preciosos como estrategia para el aumento de la riqueza nacional. Aunque algunos integrantes de la corriente promovían con mayor ahínco el libre cambio entre naciones -pese a considerar el intercambio interno estéril- otros impulsaban la importación de metales y materias primas junto con la restricción en las exportaciones. Éstos últimos argüían que la exportación de productos primarios resultaba inconveniente pues se estaba enviando al exterior una porción considerable del sustento del propio pueblo. Sin embargo, alentaban la exportación de bienes manufacturados puesto que sólo se exportaría el excedente con un mayor valor añadido¹³.

De esta manera, el comercio exterior beneficiaría el proceso de acumulación de riqueza o metales (mediante la importación de éstos) y la remisión al exterior del excedente del producto de la tierra y el trabajo, carente de demanda en el país, a cambio de artículos que se solicitan en el interior (mediante exportaciones)¹⁴.

Para finales del siglo XVIII, Smith re conceptualizó la relación comercio exterior-crecimiento económico presentada anteriormente por los mercantilistas. En primera medida, identificó el nivel de riqueza de una nación como la producción anual (trabajo) de bienes y servicios *reales* que se consumen anualmente, dejando de lado la premisa mercantilista de riqueza por abundancia de metales preciosos¹⁵. Así mismo, defendió el libre cambio entre naciones, limitando el intervencionismo estatal para situaciones específicas. Finalmente, designó como eje central del crecimiento económico, la división del trabajo y la tecnificación junto con la aplicación de la teoría de la ventaja absoluta.

¹³ SCHWARTZ, Pedro. El comercio internacional en la historia del pensamiento económico. En: Documento de Trabajo IUDEM. Marzo 2001, no. 2001-3, p. 10. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/textos/schwartzgironcom.pdf

¹⁴ SMITH, Adam. De los principios del sistema mercantil En: La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, Tomo II, Libro IV. Traducción española de la edición de Glasgow, por D. Josef Alonso Ortiz. Valladolid, entre 1794 y 1806, p. 247-287.

¹⁵ SCHWARTZ. Op. cit., p. 16.

De acuerdo con Smith, la liberalización del comercio podía,

...llevar a su perfección las artes y las manufacturas: porque franqueando un mercado más amplio para toda aquella porción del producto del trabajo que exceda el consumo doméstico, anima a los operarios para perfeccionar y dar fomentos a las facultades o fuerzas productivas, de fuerte que tome un incremento considerable el producto anual, y por consiguiente la riqueza real y prosperidad del país¹⁶.

Del mismo modo, Smith consideró que el grado de la división del trabajo estaba sujeto a la extensión del mercado, esto es, que la apertura al comercio internacional propiciaría su profundización, aumentaría la productividad, el ahorro y la inversión e impulsaría la posterior acumulación de capital.

Por otro lado, la teoría de ventaja absoluta desarrollada por Adam Smith permitió explicar el patrón de comercio de los países en el mercado internacional. Smith sostenía que la especialización de un país dependía de los costos con que produjera las mercancías: se exportaría aquellos bienes en los que se tuviera ventaja *absoluta* en costos -en comparación con los demás países- y se importaría aquellos en los que se tuviera una desventaja *absoluta*. Sin embargo, la teoría quedó corta en el momento en que un país tuviera (o no) ventaja absoluta en todos los bienes y servicios que producía. A la luz de Smith, en el caso particular, este país no tendría la necesidad de importar y por tanto se privaría de las ganancias del comercio.

Posteriormente David Ricardo, en su teoría de las ventajas comparativas, explicó que no es la ventaja absoluta la que define el patrón de comercio sino los costos relativos de las mercancías, medidos en cantidades de trabajo. Significa entonces que un país que no tenga ventaja absoluta en algún bien o servicio, igual podrá exportar aquellos en los que su desventaja sea la más pequeña e importar en los que ésta fuere la más grande. Así, “un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producir este bien en términos de otros bienes es menor en ese país que lo que es en otros países”¹⁷. En otras palabras, “los países menos productivos pueden comerciar a pesar de sus altos costes”¹⁸. De esta manera, Ricardo sostuvo que la apertura al comercio

¹⁶ SMITH, Adam. Op. cit., p. 279.

¹⁷ KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice y MELITZ, Marc J. International Economics Theory and Policy. 9 ed. Pearson Education, 2012, p. 26.

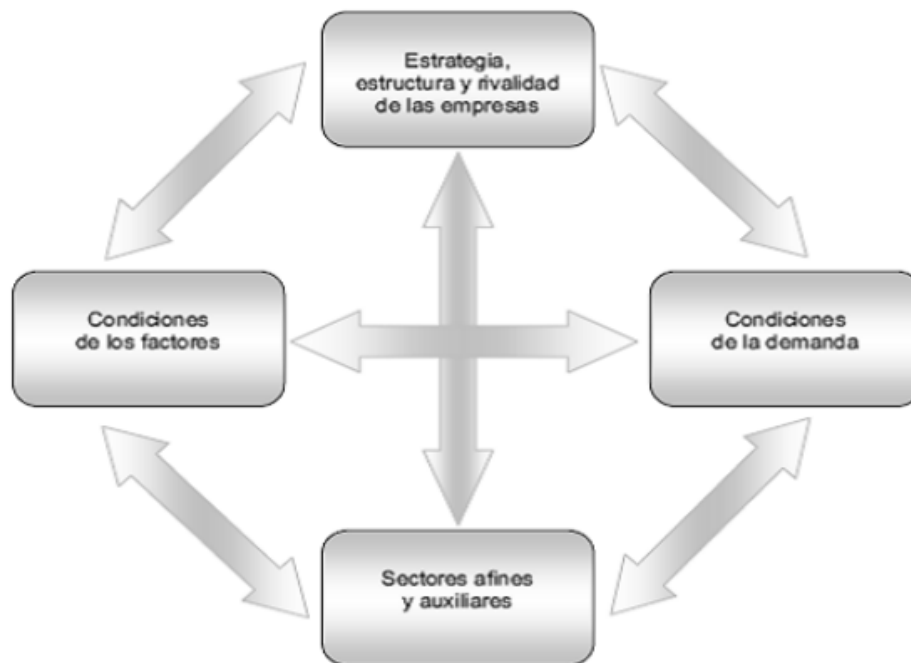
¹⁸ SCHWARTZ. Op. cit., p. 3.

internacional permitiría ampliar la frontera de producción, abriendo nuevos mercados junto con la reducción de costos. De ésta manera el librecambio propiciaría la acumulación de riqueza de los países,

Finalmente, el modelo de Heckscher-Ohlin explica las razones o causas de la existencia de ventaja comparativa en determinados productos en los países. La teoría asume que los países tienen una dotación inicial de factores diferente y que los bienes se pueden clasificar de acuerdo con la intensidad de los factores de producción que emplee. Es por tanto, que un país exportará aquellos bienes intensivos en el factor de producción que tenga en abundancia, e importará aquellos en los que carecen.

1.3.2 La Ventaja Competitiva de las Naciones: La visión de Porter. En busca de explicar el por qué las naciones son más exitosas en unas industrias que en otras, Michael Porter formuló un nuevo concepto: La ventaja competitiva de los países. Ésta ventaja se sustenta en 4 pilares: condición de factores, condición de la demanda, sectores afines y auxiliares, estrategia y rivalidad empresarial (Ver Gráfica 1).

Gráfica 1. Modelo del Diamante de la competitividad de Michael Porter



Fuente: Tomado de Porter, Michael E., 2003.

Para iniciar, a diferencia de las teorías tradicionales de comercio, Porter señala como condiciones de factores cinco: recursos humanos, físicos, de conocimiento, de capital e infraestructura¹⁹. Respecto a las condiciones de demanda la importancia reside en las diferencias de éstas entre países, la sofisticación de la demanda de los compradores, el saber anticiparse e interpretar lo que el demandante desea. En cuanto a los sectores afines y auxiliares se estudia el acceso a la información y el intercambio de procesos que procuren la innovación y mejora continua²⁰. Finalmente lo relacionado con la estrategia y rivalidad empresarial sostiene que cada una varía y se ajusta de acuerdo al contexto local.

Así mismo Porter incluye cinco fuerzas a su modelo que son moldeadoras directas de la competitividad nacional: Amenaza de entrada de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos, poder de compradores y proveedores y rivalidad competitiva.

Sin embargo, se han presentado objeciones respecto a esta visión de competitividad a nivel país: Krugman²¹ establece que no es posible equiparar la competencia que hacen las empresas internacionalmente al accionar de los países, y que para él, el principal riesgo es suponer que los países *compiten* de la misma manera que lo haría cualquier firma.

1.3.3 Competitividad: Una cuestión de los precios básicos de la economía.

Algunos autores de la literatura económica más reciente han concebido la competitividad como la *capacidad de competir* en los mercados internacionales. Ferrari desarrolla esta visión y aclara que quienes *compiten* no son los países sino los productores. Para el autor, la competitividad se define como,

la capacidad de un productor de bienes o servicios de competir favorablemente contra otros productores nacionales o internacionales de los mismos bienes o servicios que pretenden vender en el mercado local en el que opera; o la capacidad de ese productor local de

¹⁹ SMITH, A.J. The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?. En: Southern African Business Review. 2010, vol. 14, no. 1, p. 115.

²⁰ CERÓN CARBONELL, Yurany y HOYOS HOYOS, Marcela. Análisis de la competitividad del sector bancario de la ciudad de Cali. Trabajo de grado Magister en Administración con énfasis en mercadeo. Santiago de Cali: Universidad ICESI. Facultad de ciencias administrativas y económicas, 2010, p. 20-22.

²¹ SMITH, A.J. Op. cit., p.106.

concurrir favorablemente y vender esos bienes o servicios en el mercado internacional²².

De lo que se desprende que se es competitivo quien tenga una razón positiva entre el precio de venta del producto y su costo de producción, así mismo quien logre disminuir los costos por debajo de sus competidores.

Partiendo de este punto, Ferrari entra a analizar los elementos de los mercados y su influencia en la competitividad y productividad. La ecuación 1 y 2 permite ver la composición de los precios de venta y costos de producción respectivamente.

$$(1) p = p^* f (1+t) (1+i_a) (1+i_p)$$

$$(2) C = [w L + rK + pn N] (1 + i_a) (1 + i_p)$$

Donde (p^*) es el precio internacional, (f) el tipo de cambio, (t) la tasa arancelaria, (i_a) el costo financiero del capital de trabajo dado por la tasa de interés activa, (i_p) el costo de oportunidad de los recursos invertidos dado por la tasa de interés pasiva, (L), (K) y (N) los coeficientes insumo producto o a productividad, (w) el pago de mano de obra, (r) la tasa de remuneración del capital y (pn) el precio de los insumos nacionales.

La competitividad se puede representar como la razón entre el precio de venta y los costos; si ésta es superior a 1 se dirá que el productor es competitivo. De acuerdo con las ecuaciones (1) y (2), el manejo de algunas variables hacen mella en esta: por ejemplo, al mejorar la productividad o lo que es lo mismo, los coeficientes insumo-producto –mediante inversión- se disminuyen los costos y por tanto se mejora la competitividad. Así mismo, el aumento de las tasas arancelarias o los impuestos al valor agregado la aumentarían o reducirían según el caso. Así, el tipo de cambio, la tasa de interés y los precios de los factores también ayudarán a determinar la competitividad de un productor. Cabe resaltar que es quizás los precios internacionales los únicos sobre los que una economía pequeña no tendría margen de manipulación, sin embargo las otras variables son objeto de política económica.

En conclusión, desde esta visión la competitividad podría ser moldeada mediante el manejo de los precios básicos de la economía (tasa de cambio, tasa de interés, salarios e impuestos indirectos) y las productividades de los factores.

²² FERRARI, Política Económica y Mercado, Op. cit., p. 49.

1.3.4 Metodología de Hausmann y Klinger.

En busca de mejorar la competitividad regional, HK proponen una metodología que permite identificar los sectores exportadores con potencial de crecimiento para la región, basados en la mejora de la sofisticación de la canasta exportadora. El análisis parte de cuatro características fundamentales de los productos, estas son²³:

- 1- Sofisticación del producto.
- 2- Densidad o distancia de un producto a la canasta exportadora de un país.
- 3- Bosque abierto, el cual predice la capacidad de un país para mejorar sus exportaciones y crecer.
- 4- Valor estratégico, que combina la densidad y sofisticación para productos que no se exporta con ventaja comparativa.

A partir de éstas características se hará la identificación de los sectores más atractivos de la canasta exportadora de Santander.

1.3.4.1 Sofisticación. La sofisticación de la canasta exportadora de una región es un determinante de su nivel crecimiento. Es así como países con canastas más sofisticadas disfrutaron de un crecimiento subsecuente más acelerado²⁴. La sofisticación se puede medir tanto a nivel de producto, denominado PRODY, como a nivel de canasta exportadora, EXPY. Se sabe que un producto es sofisticado por su valor agregado y una forma de medirlo es con el PIB per cápita de los países que exportan ese bien²⁵; sin embargo éste ha de ponderarse por el índice de ventaja comparativa, es decir, el cociente de la participación que tiene el producto en sus exportaciones totales y la suma por país de las participaciones de ese producto en las exportaciones de cada país. De esta manera, el PRODY, como medida de sofisticación será el nivel de ingreso típico asociado a los países que exportan un producto en particular.

Formalmente la construcción del PRODY de un producto i en el año t se define como:

²³ MALDONADO, Norman. Crecimiento vía exportaciones (Hausman y Klinger): Manual de manejo de datos. Departamento Nacional de Planeación-Dirección de Desarrollo Empresarial. 2007, p. 3.

²⁴ HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia, Op. cit. p. 7-10.

²⁵ Kumakura (2007), afirma que “el PRODY puede interpretarse como un índice de sofisticación tecnológica asociada con la producción del bien en particular, donde el nivel de ingreso de los países que exportan ese producto es una proxy de la sofisticación tecnológica”.

$$PRODY_{i,t} = \sum_c \frac{(xval_{i,c,t}/X_{c,t})}{\sum_c (xval_{i,c,t}/X_{c,t})} Y_{c,t}$$

Donde, $xval_{i,c,t}$ son las exportaciones del bien i , en el año t , del país c y $X_{c,t}$ son las exportaciones totales del país c en el año t , $Y_{c,t}$ es el PIB per cápita del país c en el año t , y C es un subíndice que hace referencia a cada uno de los países que exporta el bien i , incluyendo al país c . Es a partir de PRODY que se calcula el nivel de sofisticación de las exportaciones totales de un país, EXPY.

$$EXPY_{c,t} = \sum_i \left(\frac{xval_{c,i,t}}{X_{c,t}} \right) PRODY_{i,t}$$

Así pues, el EXPY es una medida de sofisticación de la ventaja comparativa de un país y representa el nivel de ingreso asociado a la canasta exportadora de un país²⁶. La conclusión de éste primer índice es que *“países ricos producen bienes más sofisticados”*.²⁷

1.3.4.2 Densidad. La densidad permite ver qué tan cerca está un producto de la canasta de exportación de un país. Éste indicador está basado en tres conceptos:

- a- Ventaja Comparativa Revelada (RCA): Este indicador mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un país (numerador) en comparación con la importancia de ese mismo producto en las exportaciones mundiales (denominador)²⁸. Se considera que un país tiene ventaja comparativa si el cociente es mayor que 1, lo que indicaría que la participación del producto i en las exportaciones del país c es mayor que la participación promedio de ese producto en las exportaciones mundiales.

$$RCA_{c,i,t} = \frac{xval_{c,i,t}/\sum_i xval_{c,i,t}}{\sum_c xval_{c,i,t}/\sum_i \sum_c xval_{c,i,t}}$$

²⁶ Es necesario aclarar que éstas medidas de sofisticación son definidas de acuerdo al tipo de países que exportan los bienes, pero no pueden considerarse como una medida directa de sofisticación.

²⁷ HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia, Op. cit. p 10.

²⁸ ÁLVAREZ, Mariano y DURÁN LIMA José E. Indicadores de comercio exterior y política comercial: ediciones de posición y dinamismo comercial. CEPAL, 2008, p 23.

- b- Ventaja Comparativa (x): Es basada en la VCR: toma el valor de uno en aquellos productos con ventaja comparativa revelada mayor que 1, y el valor de cero para aquellos en los cuales la VCR sea menor que 1. Se define como:

$$x_{c,i,t} = \begin{cases} 1 & \text{si } RCA_{c,i,t} > 1 \\ 0 & \text{en otro caso} \end{cases}$$

- c- Proximidad: Sostiene que si dos bienes requieren las mismas capacidades y recursos se reflejará en una mayor probabilidad de que un país tenga ventaja comparativa en ambos en el año t . Se define como:

$$\Phi_{i,j,t} = \min\{P(x_{i,t}|x_{j,t}), P(x_{j,t}|x_{i,t})\}$$

Donde $P(x_{i,t}|x_{j,t})$ es la probabilidad de tener ventaja comparativa en el bien i dado que tiene ventaja comparativa en el bien j , y $P(x_{j,t}|x_{i,t})$ es la probabilidad de tener ventaja comparativa en el bien j dado que tiene ventaja comparativa en el bien i .

A partir de éstas, se construye la medida de densidad definida como:

$$density_{i,c,t} = \left(\frac{\sum_j \Phi_{i,j,t} x_{c,j,t}}{\sum_j \Phi_{i,j,t}} \right) \quad i \neq j$$

Donde i, j representan productos. Esta medida toma valores entre cero y uno; entre más se acerque al 1 indica que el país tiene ventaja comparativa en muchos productos cercanos.

1.3.4.3 Bosque abierto. Se define como el grado en que la canasta exportadora de un país está conectada en el espacio de producto con posibilidades de alto valor agregado. Esta definición combina la definición de sofisticación (productos de alto valor agregado) y densidad (proximidad a otros bienes). Se define como:

$$open_forest_{c,t} = \sum_i \sum_j \left[\frac{\phi_{i,j,t}}{\sum_i \phi_{i,j,t}} (1 - x_{c,j,t}) PRODY_{j,t} \right], j \neq i$$

Donde i, j representan productos. A partir de esta definición se deriva el concepto de **Valor estratégico** que mide el aumento o disminución del bosque abierto si se exportara un producto con ventaja comparativa.

A grandes rasgos, a medida que se aumente el open forest las posibilidades de salto a productos más sofisticados se amplían, por tal razón se escogerá aquellos productos que generen un alto valor estratégico, es decir que continúen extendiendo el bosque abierto en el espacio de productos.

2. CARACTERIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER

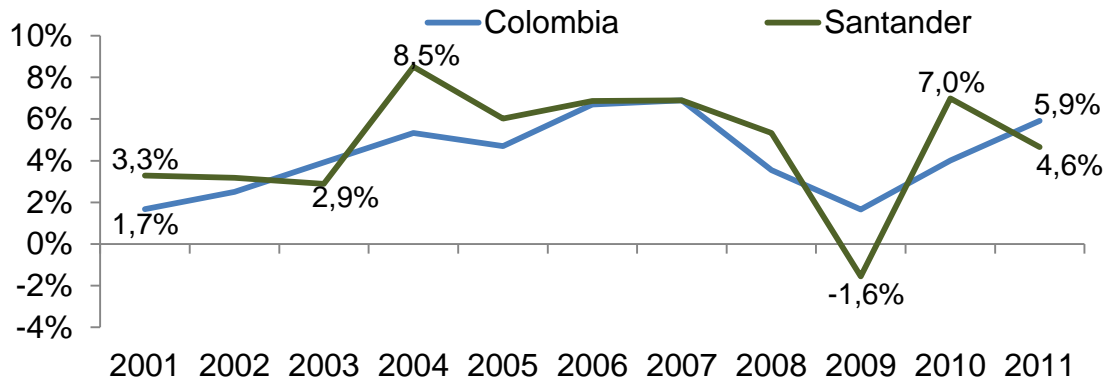
En busca de dar contexto a la presente investigación, el apartado presente se encargará de esbozar características de la estructura productiva y exportadora del departamento. En primera medida se identificarán las actividades económicas de mayor importancia en la economía santandereana. Posteriormente se analizará el patrón de especialización de comercio de Santander con el mundo y socios particulares para finalmente definir los datos y socios tenidos en cuenta para la realización de la investigación.

2.1 GENERALIDADES

Con una tasa media de crecimiento de su economía en los últimos 10 años (2001-2011) de 4,8%, y una participación promedio de 6,7% en el PIB nacional, el departamento de Santander ha sido considerado la cuarta economía del país, antecedida solo por Bogotá (26,1%), Antioquia (13,7%) y Valle (10,3%). Como se puede observar en la gráfica No 2, aunque el departamento ha mantenido niveles de desempeño superiores al total nacional (exceptuando los años 2003, 2009 y 2011), no es posible identificar una tendencia clara en su comportamiento. Luego de una vasta caída en la producción departamental a causa de la crisis económica mundial, en 2010 la recuperación llevó al PIB a ubicarse en los picos más altos del período (7%). Por su parte, en el año 2011 la economía santandereana creció a un ritmo de 4,6%, inferior al total nacional que se ubicó en 5,9%, destacándose la participación de la industria manufacturera (27,6%), la construcción de obras civiles (10,8%) y la explotación de minas y canteras (6,1%) en su PIB. De acuerdo con Cepeda Emiliani, Barrancabermeja al ser albergue de la mayor refinería del país es la “responsable de generar el 75% de la gasolina, combustóleo, ACPM y demás combustibles del país, así como el 70% de los productos petroquímicos que circulan en el mercado nacional”²⁹.

²⁹ CEPEDA EMILIANI, Laura. ¿Por qué le va bien a la economía de Santander?. En: Documentos de trabajo sobre Economía regional. Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER). Banco de la República. No. 135 (diciembre, 2010); p 1.

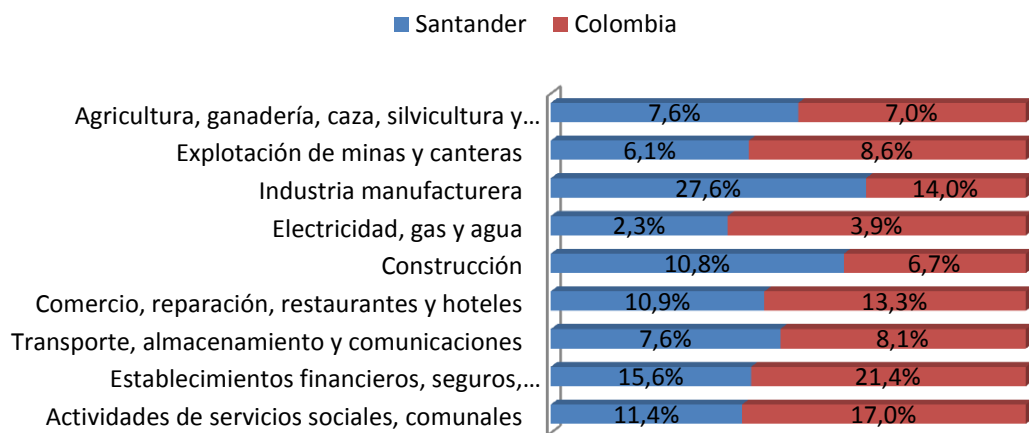
Gráfica 2. Santander y Total Nacional. Variaciones del PIB (2005=100). 2001-2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

Ahondando en la estructura económica del departamento, la gráfica No3 muestra la participación de los diferentes sectores en el PIB departamental en el año 2011. En concordancia con el comportamiento a nivel nacional, el renglón de agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura tan solo ocupa el 7,6% de la actividad económica del departamento, mientras que la participación del sector terciario alcanza el 45,5% siendo los servicios financieros la actividad con más peso (15,6%). Del mismo modo, las actividades del sector secundario (industria manufacturera, electricidad, agua y gas y construcción) participan con el 40,7% en el PIB departamental, mientras que la cifra a nivel nacional se mantiene alrededor del 25%.

Gráfica 3. Santander y Total Nacional. Participación sectorial en PIB. 2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

Ante este respecto, Cepeda indica que durante el siglo XX tanto la industria manufacturera como petrolera desplazó la agricultura al aumentar su importancia en la economía del departamento, y es a partir de los años ochenta que las manufacturas empiezan a representar en promedio un quinto del total de la producción departamental. Por su parte, la agricultura “disminuyó de casi un tercio del PIB en la década de los sesenta a un promedio de 14% entre 1990 y 2005”³⁰.

2.2 ESTRUCTURA EXPORTADORA

2.2.1 Santander frente al mundo. A pesar de ser la cuarta economía del país medido por su participación en el PIB nacional, los niveles de apertura de Santander son considerablemente bajos en comparación con los demás departamentos. Resulta importante resaltar que esta situación ha generado la preocupación de la administración santandereana, incluyendo como objetivo específico el aumento de la participación de las exportaciones en el PIB departamental³¹.

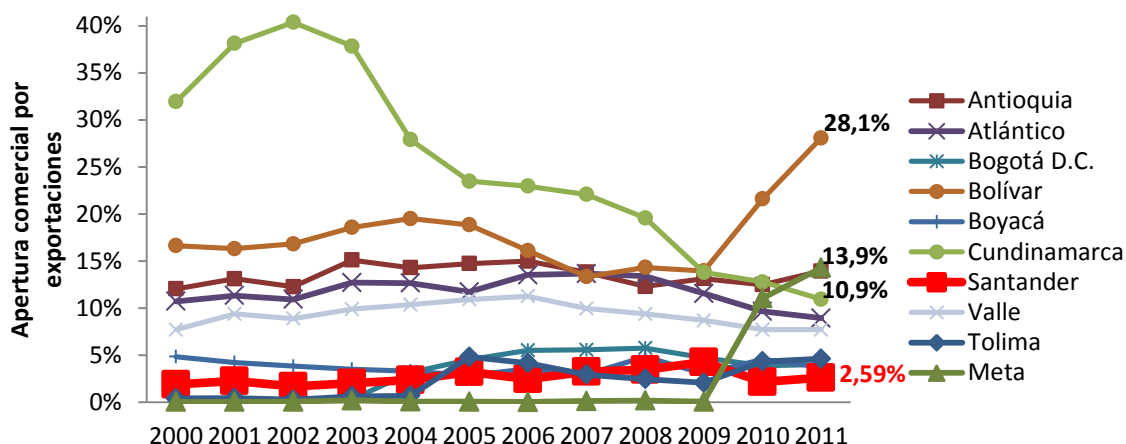
En la gráfica No 4, se puede observar el comportamiento del indicador por apertura en exportaciones de las 10 economías más importantes del país para el período 2000-2011. De acuerdo con ésta, Santander aparece con una apertura promedio del 2,6% ocupando el octavo puesto entre sus homónimos. Por su parte, Cundinamarca (25,2%), Bolívar (17,8%), Antioquia (13,5%) y Atlántico (11,7%) ocupan los primeros lugares. Dicho de otra manera, Santander exporta en promedio tan solo el 2,6% de lo que produce anualmente, lo que demuestra que la producción del departamento está enfocada casi en su totalidad a la satisfacción de la demanda nacional³².

Gráfica 4. Índice de apertura comercial por exportaciones. 2000-2011.

³⁰ Ibid., p. 11.

³¹ GOBERNACIÓN DE SANTANDER. Plan de desarrollo 2012-2015, Santander en Serio, el Gobierno de la gente. Bucaramanga, 23 de abril de 2012.

³² CEPEDA EMILIANI, Op. cit., p. 16.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

Ahora bien, al construir el índice de acuerdo al nivel de comercio total del departamento³³, Santander asciende al séptimo lugar con un coeficiente de internacionalización promedio de 5,9% para el periodo 2005-2011, demostrando el gran peso de las importaciones en el nivel de apertura del departamento.

Asimismo, la participación de las exportaciones santandereanas en el conglomerado nacional resulta escasa: Para el periodo 2000-2011, la contribución promedio se ubicó en 1,8% siendo el año 2009 el de mejor desempeño al alcanzar el 2,9%, hecho explicado no precisamente por un aumento considerable en la exportaciones de Santander que tan sólo ascendieron 10,4% respecto al año anterior, sino por una caída sustancial de las exportaciones nacionales en 10,3%³⁴.

Aunque el crecimiento en el valor de las exportaciones santandereanas no ha sido constante para el periodo en mención, en el último año se registró un aumento de 41,4% llevando casi a recuperar los niveles presentados en años anteriores. De acuerdo con la gráfica No 5, para 2005 las exportaciones aumentaron 78,8%

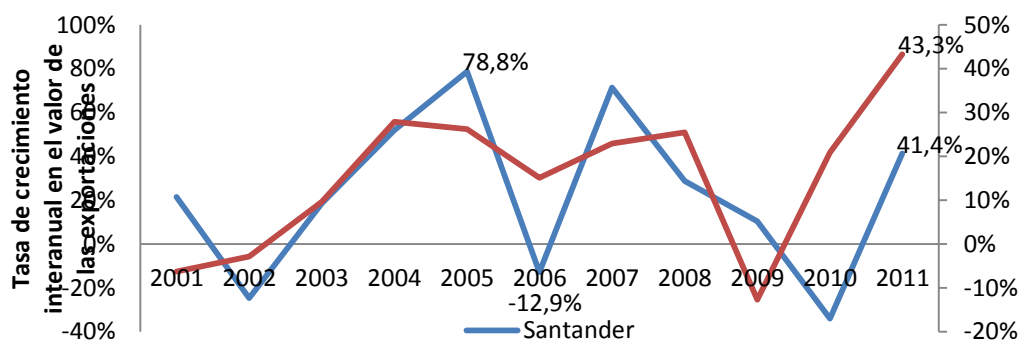
³³ Índice de apertura medido por intercambio comercial, es el cociente entre el valor de las exportaciones e importaciones y el PIB del país (i). Formalmente se define como,

$$\frac{(X_i + M_i)}{PIB_i}$$

³⁴ Para el valor total de las exportaciones colombianas se excluyeron las cuentas denominadas Zonas Francas, Departamentos Varios, Petróleo y Derivados y Café. Al incluirlos en la contabilidad del rubro nacional, los valores no difieren tanto: la participación promedio de las exportaciones santandereanas alcanza el 1,2% para el periodo en mención, la participación en el 2009 llega a 2% y la caída de las exportaciones se ubica en 12,7%, explicado principalmente por el descenso en la cuenta Petróleo y Derivados de 17,9%.

comportamiento explicado principalmente por el crecimiento de los productos derivados del petróleo (106%) y la inclusión del rubro café a las cuentas departamentales de exportación³⁵. En el 2006, la disminución en el valor de las exportaciones se debió principalmente al descenso en el rubro de productos mineros (77,3%); de otro lado, la posterior recuperación presentada en 2007 fue posible gracias al aumento del 62,6% y 606% en las exportaciones de café y productos agroindustriales respectivamente. Sin embargo, éste último fue el responsable de la caída registrada en 2010 cuando su valor descendió un 99,5%.

Gráfica 5. Santander y Colombia. Tasa de crecimiento interanual del valor de las exportaciones. 2001-2011.

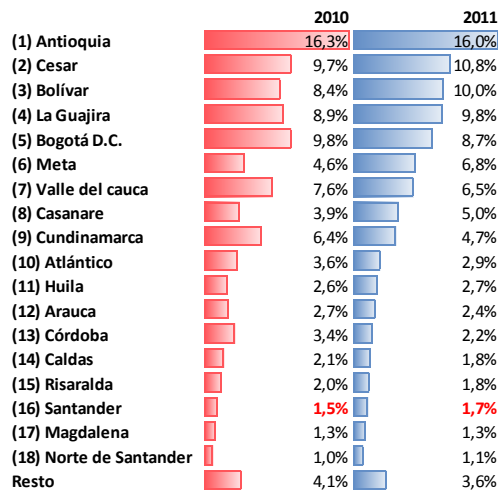


Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

En la gráfica No 6, se muestra el ranking de los departamentos por participación en las exportaciones nacionales para los años 2010 y 2011. Como se puede observar, Santander ocupó la dieciseisava posición entre los 33 departamentos, con una participación en 2010 de 1,5% y de 1,7% para el 2011. Por su parte, Antioquia y Cesar se consolidaron como los principales contribuyentes a las exportaciones nacionales, éste último en especial por las grandes cantidades de carbón que envió al exterior (99,9% de su canasta exportadora en el año 2011). Situación similar sucede con los departamentos de La Guajira y Casanare que sobrepasaron a Santander principalmente por el peso de las exportaciones de carbón y petróleo respectivamente.

³⁵ Hasta el año 2004, el DANE contabilizaba las exportaciones de café, en su mayoría, en una cuenta aparte de los otros departamentos. Solo a partir de 2005 este rubro fue incluido en los renglones de exportación de cada departamento.

Gráfica 6. Ranking de departamentos exportadores. Participación de exportaciones en conglomerado nacional. 2010-2011*.



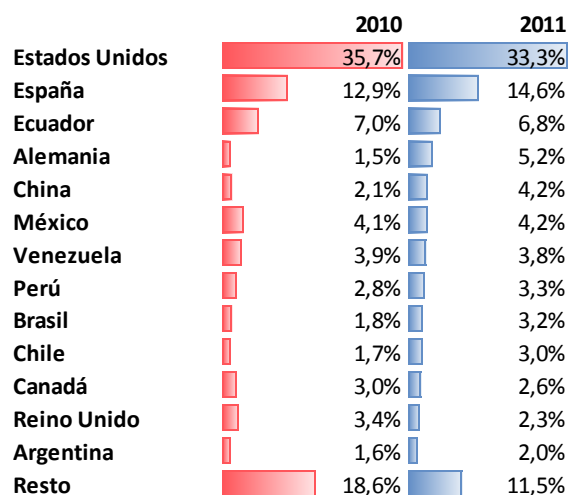
Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

En cuanto a los destinos de sus exportaciones, Santander concentró más del 65% del valor total en 7 países de los 78 a los que exportó en 2011. Como se puede ver en la gráfica No 7, Estados Unidos contó con la mayor participación con un total de 33,3%, seguido de España con 14,6% y Ecuador con 6,8%. Por su parte Venezuela, pasó de recibir 53,7% de las exportaciones santandereanas en 2008 a un escaso 3,8% en 2011. Esta notable caída ha sido atribuida “a la baja demanda venezolana, la reducción de los ingresos externos provenientes del petróleo y las restricciones cambiarias que forzaron una reducción en el consumo de bienes importados”³⁶.

Gráfica 7. Santander. Principales destinos de exportación. 2010-2011.

* No incluye Zonas Francas, Departamentos Varios, Petróleo y Derivados y Café.

³⁶ MONTES U, Enrique; GARAVITO, Aarón; ESGUERRA U, María del Pilar. Venezuela como destino de las exportaciones colombianas: Evolución reciente y efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas. En: Borradores de Economía. Banco de la República. No. 621 (2010); p 2-8.



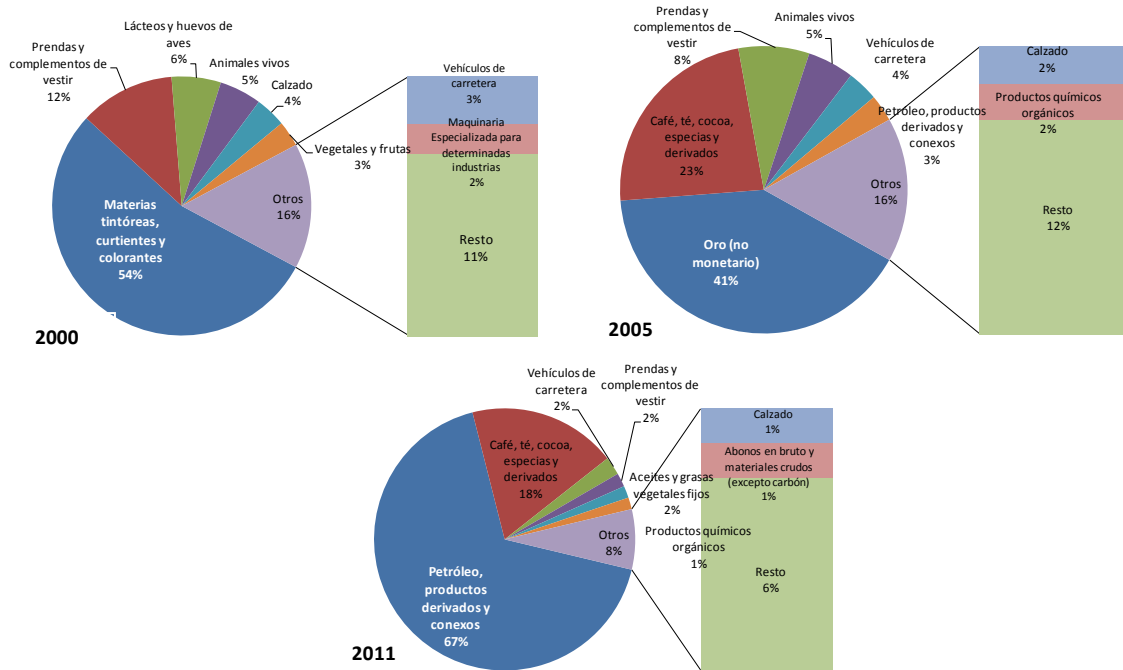
Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

Respecto a la composición de la oferta exportadora, Santander ha registrado grandes cambios en su principal renglón de exportación a lo largo del periodo 2000-2011. Como se puede observar en la siguiente gráfica No 8, el departamento pasó de exportar, en su mayoría, productos de tintura, curtientes y colorantes (54%) en 2000 a oro no monetario (41%) en 2005. Mientras que en el 2000 el 90% de la oferta exportadora se componía de productos agroindustriales, agrícolas y algunas manufacturas, para el 2005 el rubro de productos mineros y derivados del petróleo alcanzó el 44% de contribución a las exportaciones de Santander. Así para 2011, el producto de mayor importancia en la canasta del departamento correspondía a petróleo, productos derivados y conexos con un 67%. De este panorama se desprende, que en el 2000 los 8 principales productos de la canasta santandereana representaron el 89% de las ventas totales al extranjero; en el 2005 descendió a 87,9% y para 2011 la concentración aumentó al llegar al 94,5%. En pocas palabras, para el periodo 2000-2011 las exportaciones de Santander se concentraron principalmente en 8 capítulos representando en promedio cerca del 88% de la canasta total.

A pesar de lo anterior, las exportaciones del departamento han sufrido modificaciones a lo largo del tiempo: Según la clasificación CUCI Rev. 2 a dos dígitos, en el año 2000 el departamento exportaba 44 capítulos, para 2005 ascendió a 51 y para el 2008 y 2011 se mantuvo en 53. Durante el período se registró la salida de capítulos como animales vivos (00), bebidas (11), papel y sus desperdicios (25), metales no ferrosos (68) y materias tintóreas, curtientes y colorantes (53), éste último representaba la mitad de las exportaciones realizadas por el departamento en el año 2000. Por su parte, entraron cerca de 12 capítulos

entre los cuales se destacaron semillas y frutos oleaginosos (22), aceites esenciales y material de perfume (55), otros equipos de transporte (79) y oro no monetario (97).

Gráfica 8. Santander. Composición de exportaciones. 2000, 2005, 2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

Como se explicó anteriormente a partir de 2005 las exportaciones de café se empezaron a agregar en cada cuenta departamental de exportación, por lo que para el 2000 el rubro no simboliza el mismo nivel de importancia que en los años posteriores. Sin embargo en 2005 y 2011 las exportaciones de Café, té, cocoa, especias y derivados (07) representaron el 23% y el 18% de las exportaciones de Santander respectivamente, consolidándose como el segundo renglón de exportación de gran importancia para el departamento. De la misma manera, capítulos como productos lácteos y huevos de aves (02), vehículos de carretera (78), Prendas y complementos de vestir (84) y calzado (85) permanecieron entre los principales productos de exportación, con una participación promedio de 3,1%, 3,6%, 9% y 2,8% respectivamente para el período 2000-2011.

2.2.2 Santander en el marco de acuerdos comerciales. Como puede observarse en la Tabla No1 a 2011 Colombia gozaba de siete Tratados de Libre Comercio de bienes, servicios e inversión que incluía 15 países³⁷.

Tabla 1. Colombia. Tratados de Libre Comercio de bienes, servicios e inversión vigentes. 2011.

Socio	Fecha Acuerdo	Vigente desde	Alcance
CAN	12-may-87	25-may-88	Unión Aduanera
Canadá	21-nov-08	15-ago-11	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
Chile	27-nov-06	08-may-09	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
México	13-ene-94	01-ene-95	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
Triángulo Norte-Guatemala	09-ago-07	12-nov-09	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
Triángulo Norte-El Salvador	09-ago-07	01-feb-10	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
Triángulo Norte-Honduras	09-ago-07	27-mar-10	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
EFTA-Suiza-Liechtenstein	25-ago-08	01-jul-11	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica
Mercosur-CAN	01-feb-05	26-ene-05	Acuerdo de Complementación Económica
Mercosur-CAN-Paraguay	16-abr-05	26-ene-05	Acuerdo de Complementación Económica

Fuente: Oficina de Estudios Económicos. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Cabe aclarar que para la fecha mencionada Venezuela ya había salido del bloque de la Comunidad Andina de Naciones (2005) pero aún no se había incorporado a Mercosur, ingreso efectuado hasta 2012. De otro lado aunque el TLC con Estados Unidos ya había sido firmado en 2006, éste entró en vigencia hasta mayo de 2012.

Desde esta perspectiva, Santander se vio beneficiado por la celebración de los TLC al ser grande exportador a países como Ecuador, México, Venezuela, Perú, Chile, Canadá y Argentina. No obstante, dada la gran importancia de Estados Unidos y Venezuela para el comercio santandereano, esta sección los incluirá en el análisis partiendo no solo del hecho de ser significativos socios comerciales sino también de la posterior entrada en vigencia de los TLC's con cada uno de ellos³⁸.

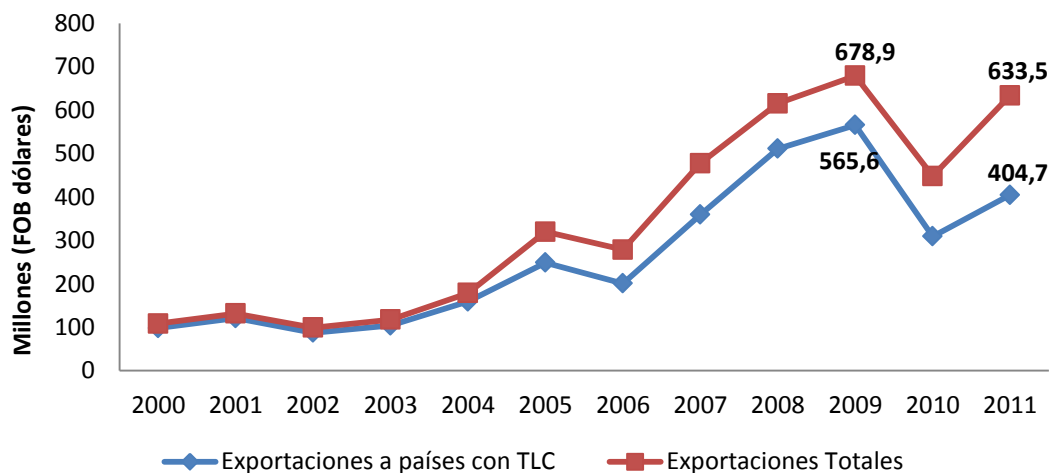
De esta manera, se analizará la relación comercial de Santander con países que disfruten un acuerdo comercial vigente a 2011 junto con Estados Unidos y Venezuela. En definitiva se tendrán en cuenta 17 socios comerciales: México, El Salvador, Guatemala, Honduras, Bolivia, Ecuador, Perú, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile, Suiza, Liechtenstein, Canadá, Estados Unidos y Venezuela, destinos que para el año 2011 representaron cerca del 64% de las ventas totales al extranjero.

³⁷ Se excluyen los Acuerdos de Alcance Parcial (arancelario) tipo ALADI.

³⁸ En noviembre de 2011 Venezuela firmó un Acuerdo de Alcance Parcial con el país y entró en vigencia en octubre de 2012.

Como se puede observar en la gráfica No 9, las exportaciones hechas por el departamento a los países mencionados anteriormente durante 2000-2011 han estado muy cercanas a los valores de ventas totales al mundo. A inicios del periodo, el 91% de las exportaciones totales se dirigían a los países en mención y fue a partir de 2005 que la brecha entre los dos valores se amplió hasta llegar al 64% de 2011. Aún así, el promedio de participación para el período se ubicó en 80,2% dejando ver que más de la mitad de las exportaciones santandereanas se concentraron en 17 destinos.

Gráfica 9. Santander. Exportaciones a países con TLC, Venezuela y Estados Unidos y Exportaciones totales al mundo. 2000-2011.

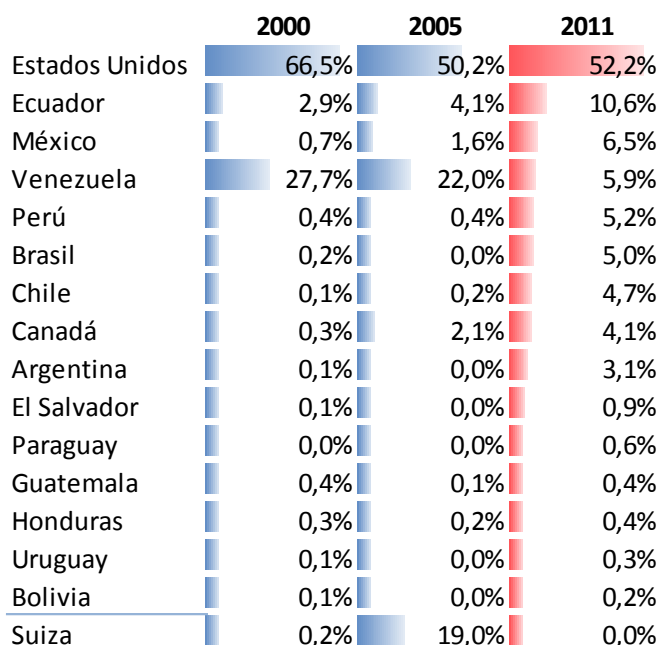


Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

Al construir un ranking entre los destinos exportadores, se encontró que Estados Unidos se ha mantenido como el principal socio comercial*: en 2000 fue receptor del 66,5% de las exportaciones del departamento, en 2005 cayó a 50,2% y en 2011 se volvió a recuperar hasta llegar a 52,2%. Por otra parte, Ecuador se constituyó como el segundo destino más importante en el 2011 al recibir 10,6% de las exportaciones de Santander mientras que Liechtenstein continuó sin establecer relaciones comerciales con el departamento y Paraguay tan solo importó bienes santandereanos en los años 2007, 2010 y 2011.

* Las participaciones se construyeron sobre el total exportado por Santander a los países mencionados.

Gráfica 10. Santander. Ranking de destinos de exportaciones a países con TLC, Venezuela y Estados. 2000-2011.



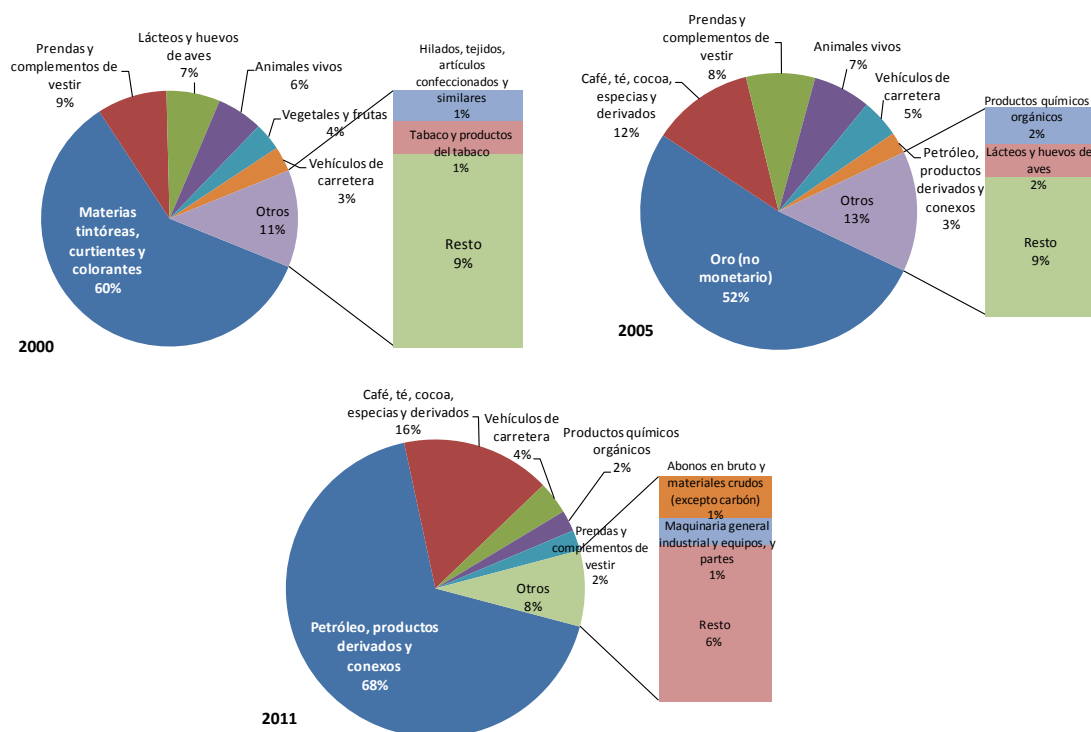
Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

De otro lado, como puede observarse en la No 10 a medida que Estados Unidos perdió participación países como México, Perú, Brasil y Chile fueron aumentando su cuota de manera que en 2011 lograron recibir 6,5%, 5,2%, 5% y 4,7% de las exportaciones del departamento.

En cuanto a la estructura de la canasta exportadora, Santander pasó de enviar al extranjero 42 capítulos en 2000 a 46 en 2011, en donde los 8 principales productos constituían el 90,8% y 94,3% de las exportaciones santandereanas respectivamente. Coherente con la composición de la oferta exportadora al mundo, en el año 2000 los productos relacionados con materias tintóreas, curtientes y colorantes compusieron el 60% del valor total exportado y fueron enviados en casi su totalidad a Estados Unidos (99,6%) dejando a Suiza con solo un 0,4%. Para el 2005, el oro no monetario constituía el 52% y fueron nuevamente Estados Unidos y Suiza los destinos únicos, 64% y 36% respectivamente. En el 2008, el capítulo de carnes y sus preparaciones correspondió al 40% siendo Venezuela el principal receptor (99%). Finalmente para el 2011, el petróleo, sus derivados y productos conexos representaron el 68% de la canasta distribuyéndose en 15 destinos entre los que se destacaron como principales

importadores Estados Unidos con 55,8%, México con 7,7%, Ecuador con 7,4%, Brasil con 7,1% y Perú con 5,9% del valor total.

Gráfica 11. Santander. Composición de exportaciones. 2000, 2005, 2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

La gráfica No 11 muestra la composición de la canasta exportadora en los años 2000, 2005 y 2011. De acuerdo con ésta, capítulos como tabaco (12), productos químicos orgánicos (51) e hilados, tejidos, artículos confeccionados y similares (65) aumentaron su importancia ubicándose en una participación promedio de 0,7%, 2,5% y 1,2% respectivamente durante el periodo. En cambio, el capítulo de calzado (85) perdió importancia con los socios comerciales escogidos disminuyendo su participación de 2,8%, en exportaciones totales al mundo, a 1,6%.

Igualmente, capítulos como animales vivos (00), café, té, cocoa, especias y derivados (07), petróleo, productos derivados y conexos (33), vehículos de carretera (78) y prendas y complementos de vestir (84) se consolidaron como principales productos de exportación, con una participación promedio de 3,3%, 7,6%, 13,6% y 8,3% respectivamente.

Tabla 2. Santander. Exportaciones por capítulos CUCI Rev.2 y destinos (Miles de dólares FOB). 2011.

Capítulo CUCI Rev. 2	Estados Unidos	Ecuador	México	Venezuela	Perú	Brasil	Chile	Resto	Total por cap.	(%) Cap.
Petróleo, productos derivados y conexos	152.406	20.190	21.166	12.677	16.219	19.394	11.706	19.462	273.220,5	67,5%
Café, té, cacao, especias y derivados	48.872	0	273	14	0	0	0	16.448	65.607,4	16,2%
Vehículos de carretera	713	11.495	0	1.898	0	123	0	126	14.355,0	3,5%
Productos químicos orgánicos	4.551	2.952	0	629	704	0	378	0	9.215,0	2,3%
Prendas y complementos de vestir	2.354	1.762	2.262	2.372	10	0	16	206	8.982,2	2,2%
Abonos en bruto y mat. crudos (exc. carbón)	4	0	0	0	0	0	6.113	0	6.117,4	1,5%
Maq. general industrial y eq., y partes	188	1.143	30	1.046	845	0	102	914	4.267,9	1,1%
Resto	2.071	5.488	2.652	5.164	3.230	753	629	2.921	22.908,4	5,7%
Total por País	211.159,0	43.031,5	26.382,5	23.800,2	21.008,8	20.270,5	18.943,6	40.077,6	404.673,8	
(%) País	52,2%	10,6%	6,5%	5,9%	5,2%	5,0%	4,7%	9,9%		

Fuente: DANE-Cuentas departamentales. Cálculos autor.

La Tabla No 2, muestra las exportaciones por capítulos según CUCI Rev. 2 junto con sus destinos finales para el año 2011. Como ya se había mencionado, Estados Unidos como principal socio comercial del departamento importó el 55,8% de petróleo y productos derivados y el 49,8% de productos químicos inorgánicos enviados al extranjero por el departamento. Ecuador, segundo destino en orden de importancia, recibió el 80,1% del capítulo vehículos de carretera y el 32% de productos químicos inorgánicos. Mientras tanto, Venezuela recogió el 26,4% de prendas y complementos de vestir y el 24,5% de Maquinaria general industrial y equipos, y partes. De otro lado, Chile fue el destino principal para las ventas de Abonos en bruto y materiales crudos (excepto carbón) absorbiendo el 99% del valor total.

En definitiva, de los siete principales socios del departamento, Ecuador, Venezuela y Chile son los que importaron mayor número de bienes diversos. En contraposición, países como Brasil y México recibieron de Santander productos petroleros en su mayoría, alcanzando una participación de éstos de 80,2% y 95,7% respectivamente en el valor de sus importaciones.

Desde esta perspectiva, Santander se enfrenta a varios retos: por una parte, el departamento cuenta con una canasta exportadora muy concentrada y de carácter primario, por otro lado estos productos son de bajo nivel de sofisticación. Por consiguiente, es necesaria la mirada a nuevas apuestas productivas y exportadoras para el departamento de manera que permitan mejorar la posición a nivel internacional mediante el fortalecimiento de la competitividad regional.

2.3 TRATAMIENTO DE DATOS Y METODOLOGÍA

Dada la importancia de los acuerdos comerciales y en busca de aprovechar las ventajas que éstos ofrecen, la aplicación de la metodología de HK se trabajará con los socios comerciales reseñados en la sección anterior: aquellos países con los que se tenga TLC vigente a 2011, exceptuando los AAP tipo ALADI, junto con Estados Unidos y Venezuela quienes firmaron acuerdos posteriormente en 2012. Es necesario resaltar que la elección de los países también dependió de las cuotas de éstos en la recepción de exportaciones del departamento. Como se mencionó anteriormente, la participación promedio de los países escogidos se situó alrededor de 80% durante el período 2000-2011 y para el último año se ubicó en 64%.

Así, para el ejercicio se usarán los datos de los 16 socios comerciales mencionados anteriormente (exceptuando Liechtenstein con el cual no se ha establecido ninguna relación comercial) junto con los departamentos colombianos³⁹. De esta manera, nuestro “mundo” estará compuesto de 48 *entidades* que comerciaron en 2011, excluyendo Guainía que no registró datos para el año en mención.

La información requerida se obtuvo de fuentes oficiales de carácter nacional e internacional: Los datos de exportaciones de departamentos proviene del DANE, los de socios comerciales fue obtenida en WITS de fuente United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)⁴⁰. El valor de las exportaciones fue medido en millones de dólares. La homologación de clasificaciones se realizó con las tablas correlativas del DANE y UNSTAT: la información nacional venía originariamente por partida arancelaria NANDINA mientras que la internacional estaba en SA 2007. Ambas fueron homologadas a clasificación CUCI Rev. 2 a dos dígitos, dado que varias partidas de NANDINA de las exportaciones departamentales se homologaron con códigos de esta longitud.

De otro lado el PIB per cápita de cada departamento se trabajó con la información de Cuentas Departamentales del DANE, en precios corrientes para ser convertido a dólares de acuerdo con la Tasa Representativa del Mercado promedio del año 2011; ésta última información se obtuvo de las series históricas del Banco de la

³⁹ Al usar las participaciones de exportaciones en PRODY y EXPY se asegura que el tamaño de un país o región no afecte los indicadores.

⁴⁰ Asegurando completar los datos de exportaciones de los países, se incluyeron los registros de importaciones de cada departamento con información del DANE.

República. Para el caso de los países, se utilizó el PIB per cápita con Paridad de Poder Adquisitivo en dólares corrientes del FMI.

Con estas estadísticas se procedió a efectuar los análisis correspondientes a la metodología: en primera medida se evaluó la sofisticación de cada capítulo transado con la construcción de PRODY. A partir de esta información se calculó el nivel de sofisticación de la canasta exportadora de cada país o departamento incluido mediante EXPY. Posteriormente se construyó la matriz de proximidades que permitió el cálculo de la densidad, el bosque abierto y finalmente el valor estratégico de cada producto si se exportara con VCR.

2.4 CLASIFICACIÓN UNIFORME DE COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI) REVISIÓN 2

De acuerdo con el DANE, “una clasificación es el agrupamiento de fenómenos u objetos, en conjuntos homogéneos de acuerdo con criterios preestablecidos y en función de su uso”⁴¹. La nomenclatura CUCI clasifica los rubros por tipos de productos y es considerada una clasificación derivada⁴².

La CUCI nació en 1950 al haber surgido la *Lista Mínima de Mercaderías para las estadísticas del Comercio Internacional* en 1938. Debido al gran cambio en la estructura del comercio internacional se vio la necesidad de ampliar la cobertura de la Lista Mínima. Ante esto, la Secretaría de las Naciones Unidas elaboró la nueva nomenclatura e instó a los gobiernos a procurar su utilización en miras de unificar la contabilidad de los flujos internacionales.

Para 1960, ya se habían registrado nuevos cambios en la estructura mundial de comercio aunado al hecho de que aparecieron nuevas entidades y espacios territoriales. En consecuencia, en octubre de 1974 se aprobó el proyecto definitivo de CUCI Revisión 2. Más adelante, en febrero de 1985 se aprobó la siguiente revisión en función de la necesidad de armonizarla con la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), la Clasificación Industrial

⁴¹ COLOMBIA. DANE. Metodología Correlativa de Comercio Exterior. En: Colección Documentos, no. 50. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2009, p. 20. Disponible en: http://190.25.231.249/aplicativos/sen/aym_document/aym_metodologia/Metodologias/Libro%2050%20-%20Correlativas%20de%20Comercio%20Exterior.pdf

⁴² FOURTH MEETING OF THE EXPERT GROUP ON INTERNATIONAL ECONOMIC AND SOCIAL CLASSIFICATIONS. (30: 1-5, marzo, 1999: Nueva York, Estados Unidos). International Family of Economic and Social Classifications. Nueva York: División Estadística de las Naciones Unidas, 1999, p.5. Disponible en: <http://unstats.un.org/unsd/class/family/preamble.pdf>

Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) y la Clasificación Central de Productos (CCP) ⁴³. Finalmente, para mejorar la homologación de rubros entre la CUCI Rev. 3 y el Sistema Armonizado, se procedió a realizar la cuarta revisión (2004) de la clasificación dados los grandes cambios presentados en el SA.

Tabla 3. Resumen comparativo CUCI Revisión 1 y CUCI Revisión 2.

	No. dígitos	Rev. 1	Rev. 2
Secciones	1	10	10
Capítulos	2	56	63
Grupos	3	177	233
Subgrupos	4	625	786
Partidas	5	944	1466

Fuente: NACIONES UNIDAS. Índices de los productos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (ST/ESA/STAT/SER.M/38/Rev., vol.I). Informes estadísticos, Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y sociales Internacionales, 1984.

Como se observa en la tabla No 3, la revisión 2 permitió ampliar el número de capítulos, grupos y subgrupos de la clasificación. De los 786 subgrupos, solo 420 se subdividieron en 1.466 partidas que permitió dar más detalle al producto y la mejor homologación con la NCCA⁴⁴.

La estructura general de la CUCI Rev. 2 se compone de códigos de 5 dígitos donde el primero corresponde a la sección, los dos primeros a los capítulos, los 3 primeros al grupo, los 4 primeros al subgrupo y si resulta necesario añadir mayor detalle al subgrupo los 5 dígitos corresponden a la partida. Las secciones y los capítulos detallados se pueden consultar en el Anexo A.

⁴³ NACIONES UNIDAS. Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional: Revisión 4. Serie M No. 34/Rev. 4. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, 2008, p. 5-7. Disponible en: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf

⁴⁴ CEPAL. Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 2). Cuadernos estadísticos de la CEPAL n° 30. Santiago de Chile: CEPAL, 2004, p.24. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/15545/lcg2217e.pdf>

3. SOFISTICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA DE SANTANDER Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN.

Como se pudo observar en el apartado anterior, el panorama no resulta alentador: Santander ha mantenido su estructura exportadora en los últimos años demostrando la incapacidad del departamento de moverse a nuevas apuestas productivas y exportadoras. De hecho se observó que la estructura se ha reforzado al permanecer capítulos como café, té, cocoa, especias y derivados (07), vehículos de carretera (78) y prendas y complementos de vestir (84) en la canasta y que a partir de 2009, el capítulo de petróleo, productos derivados y conexos (33) ha sido el impulsor de las exportaciones del departamento. Esto último puede asociarse con el hecho de que Santander podría encontrarse en una parte periférica del Espacio del Producto pobremente conectado con nuevas actividades⁴⁵.

Ante esto se hace necesaria la iniciativa por parte de los formuladores de política económica en el descubrimiento de nuevas actividades exportadoras que permitan mejorar el nivel de sofisticación de la canasta exportadora y a su vez que se conviertan en sectores claves para el crecimiento de la región. Es así, como de acuerdo a las premisas de HK se recomienda el paso a productos cercanos de la actual estructura del departamento, de manera que el desempeño de las exportaciones no se vea afectado por la volatilidad de los precios internacionales y se puedan aprovechar las capacidades productivas existentes. La razón se encuentra manifiesta en que,

La probabilidad de que un país desarrollará la capacidad para ser bueno produciendo un nuevo producto en particular es, por lo tanto, relacionada con su capacidad instalada en la producción de otros bienes similares o cercanos para los que las capacidades productivas existentes en la actualidad pueden ser adaptadas fácilmente. Las barreras que impiden la aparición de nuevas actividades de exportación son menos vinculantes para los productos cercanos, que sólo requieren pequeñas adaptaciones de la capacidad existente⁴⁶.

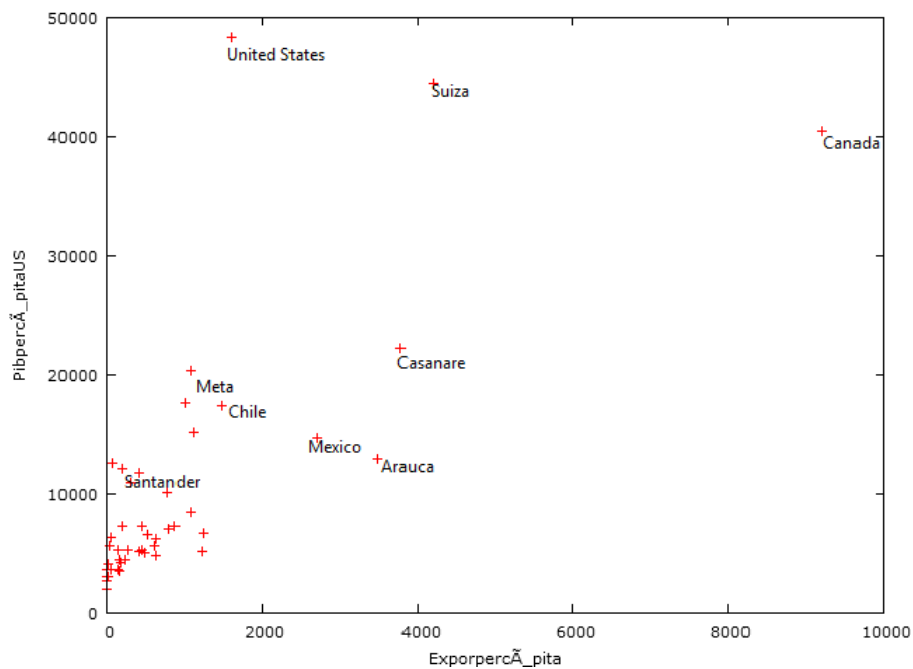
⁴⁵ HAUSMANN y KLINGER, Growth Diagnostics in Peru, Op. Cit, p.2.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 12.

3.1 EXPORTACIONES Y PRODUCTO INTERNO BRUTO.

Como se mencionó en el capítulo anterior, Santander ha gozado de niveles de crecimiento superiores al total nacional exceptuando el año 2003 y la caída del PIB departamental presentada en el 2009. Por su parte, las exportaciones del departamento se mantuvieron en un crecimiento promedio de 22,8%. En la gráfica No 12, se puede ver la interacción de las exportaciones per cápita en el eje X y el PIB per cápita en el eje Y para los países del estudio en el año 2011.

Gráfica 12. Santander y socios. Exportaciones per cápita y PIB per cápita. 2011.

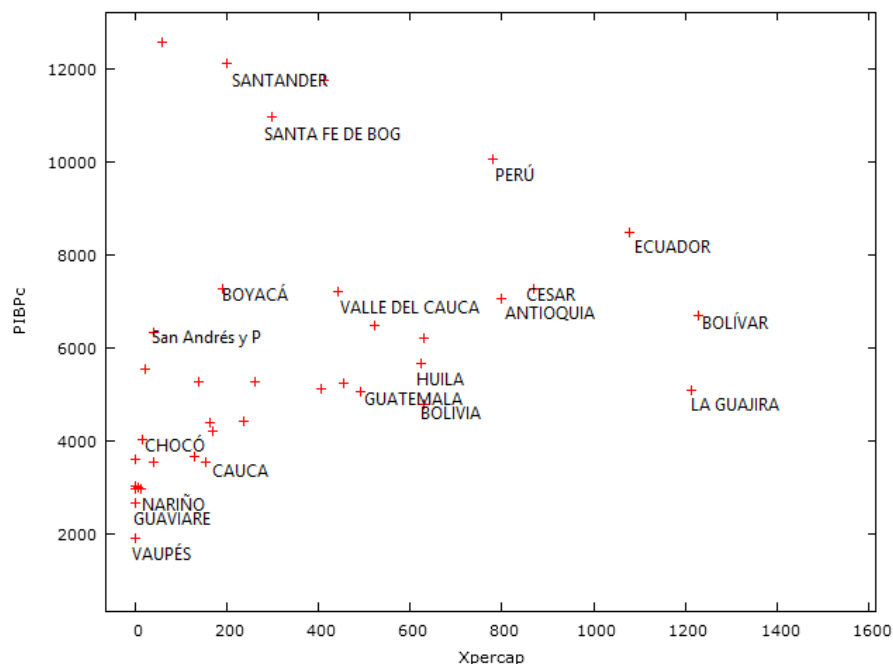


Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Países como Canadá, Suiza y Estados Unidos disfrutaron los niveles más altos de PIB per cápita en 2011. Sin embargo, es el primero quien goza de altos niveles de exportaciones per cápita acorde a su nivel de ingresos. Por su parte Santander, ubicado en la zona inferior izquierda del gráfico, refleja el nivel de sus ventas al extranjero en términos per cápita: cercanas a los 200 USD, valor considerablemente inferior a la media del grupo de 4.261 USD. Así mismo se observa que la parte más densa del gráfico agrupa, en su mayoría, el comportamiento de los departamentos del país. Esto es, bajos niveles de exportaciones per cápita asociados a bajos niveles de PIB per cápita. Este hecho se puede apreciar mejor en la gráfica No 13. De acuerdo con ésta, departamentos como Cesar y Antioquia, se ubican en la parte media de la muestra: desempeños

en términos de PIB per cápita superiores a la media del grupo (9.933,5 USD) junto con exportaciones per cápita oscilantes entre 700 y 900 USD. Igualmente se encuentra que Santander supera en términos de PIB per cápita a la capital del país, pero su desempeño en arenas internacionales es menor al mismo.

Gráfica 13. Santander y socios. Exportaciones per cápita y PIB per cápita. 2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Finalmente, el coeficiente de correlación de las dos variables relacionadas se ubica en 0,73 respaldando la premisa que el nivel de exportaciones de un país tiene efectos directos sobre el ingreso del mismo⁴⁷.

3.2 SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Retomando el concepto de PRODY, como medida del nivel de sofisticación de los productos, se calculó el indicador para 68 capítulos transados en el 2011. En la siguiente tabla se observan los valores más altos y más bajos del indicador. De acuerdo con la tabla No 4, los productos con mayor PRODY pertenecen a capítulos de mayor transformación como maquinaria y equipo de transporte y

⁴⁷ Para hallar el coeficiente de correlación, se excluyó la observación de El Salvador al registrar un valor de exportaciones per cápita de 162.159,2 USD para el año en mención.

manufacturas diversas. El capítulo 88 se configura como el producto con mayor nivel de sofisticación dado que el grueso de las exportaciones se concentran en Suiza (44,9%) y Estados Unidos (32,1%) países con el PIB per cápita más alto de la muestra. Contrario a esto, los productos con menor sofisticación son en su mayoría productos primarios o con bajo nivel de transformación tales como productos alimenticios, materiales crudos no comestibles y aceites y grasas de origen animal y vegetal.

El capítulo de café (07), segundo renglón de exportación de mayor importancia de Santander se ubica entre los productos con menor PRODY: el ingreso asociado a la exportación de este ítem es cercano a los 4.800 dólares muy por debajo de la media del grupo ubicada en los 13.000 USD.

Tabla 4. Productos con mayor y menor PRODY (USD). 2011⁴⁸.

	CUCI Rev. 2	Descripción	PRODY (USD)
<i>Mayores valores</i>	88	Aparatos fotográficos, artículos de óptica, relojes	41.407,43
	96	Moneda (no de oro) sin curso legal	37.286,08
	73	Maquinaria para trabajar metales	33.027,32
	79	Otros equipos de transporte	26.729,67
	87	Instrumentos profesionales, científicos y controladores	26.112,51
<i>Menores valores</i>	42	Aceites y grasas vegetales fijos	5.348,0
	28	Minerales metalíferos y desechos de metales	4.854,9
	07	Café, té, cacao, especias y derivados	4.826,4
	23	Caucho crudo, sintético y regenerado	4.357,0
	24	Corchos y maderas	4.116,1

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Como se reseñó anteriormente, el cómputo de PRODY incluye el índice de Ventaja Comparativa Revelada. En cuanto a éste, se identificaron 7 capítulos con VCR para el departamento de Santander. Lo anterior indica que de los 46 capítulos que exportó en 2011 tan sólo el 15% lo hacían con VCR. Asimismo, los 7

⁴⁸ Los resultados de PRODY para todos los productos transados en 2011 se puede consultar en el Anexo B.

capítulos representaron el 89,5% del valor de las exportaciones en el 2011, siendo el petróleo el de mayor participación con 67,5%. La Tabla No 5 detalla la información.

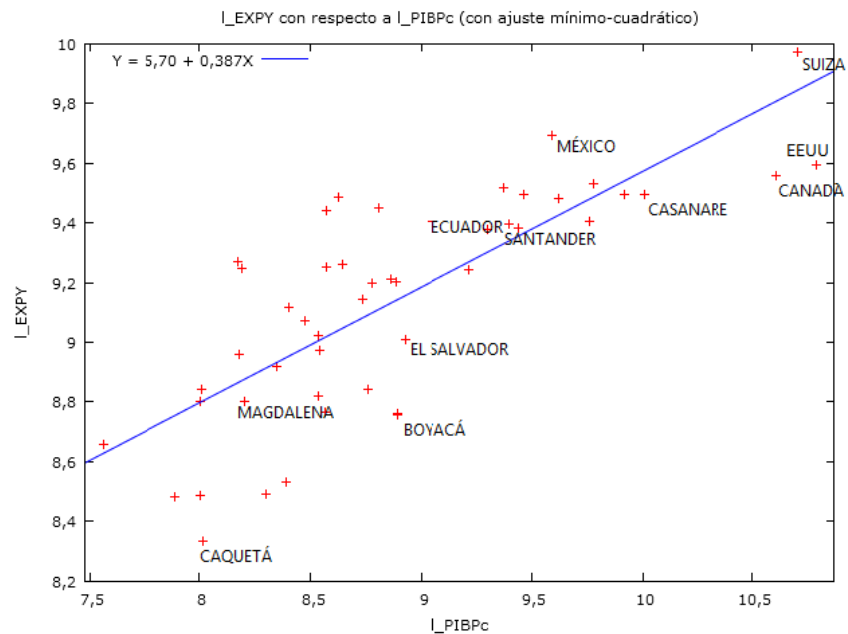
Tabla 5. Santander. Capítulos de exportación con VCR y PRODY (USD). 2011.

Capítulo	Descripción	PRODY
07	Café, té, cacao, especias y derivados	4.826,4
27	Abonos en bruto y materiales crudos (excepto carbón)	10.672,4
33	Petróleo, productos derivados y conexos	13.295,8
51	Productos químicos orgánicos	20.004,4
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados y similares	9.642,6
85	Calzado	9.138,2
93	Transacciones y productos especiales no clasificados	9.592,8

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Continuando con la metodología, se calculó la sofisticación de la canasta exportadora de cada socio comercial. Es importante tener en cuenta, que esta medida parte de la asunción que países ricos (pobres), en términos de PIB per cápita, exportan bienes de mayor (menor) grado de sofisticación.

Gráfica 14. Santander y socios. EXPY y PIB per cápita. 2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

La gráfica No 14 muestra la relación entre la sofisticación de la canasta exportadora a nivel país, EXPY y el PIB per cápita*. Como se observa existe una clara relación entre el nivel de sofisticación de exportaciones de un país y el ingreso per cápita, de hecho el coeficiente de correlación entre las variables se ubica en 0,73 infiriendo que el ingreso de un país está íntimamente relacionado con la composición de su canasta exportadora. De esta manera, promover la sofisticación de los productos de exportación permitiría elevar el nivel de riqueza del departamento. En efecto los valores de EXPY de cada socio comercial se aproxima a su nivel de ingreso per cápita: Un promedio simple de las variables contenidas en la muestra, revelaron que el EXPY se ubicó en 9.933,3 dólares y muy de cerca el PIB per cápita llegó a los 9.933,5 USD.

La gráfica revela que países o regiones con niveles de ingreso medios cuentan al mismo tiempo con un nivel de sofisticación media* de sus exportaciones: Suiza, Estados Unidos y Canadá, países con los PIB *per cápita* más elevados de la muestra presentaron niveles acordes en el indicador EXPY. En contraposición, departamentos como Caquetá, Chocó, Amazonas y Guaviare, ubicados en la parte inferior izquierda del gráfico, perciben el mejor nivel de ingreso per cápita al ser exportadores de Minerales metálicos y desechos de metales (28), Café, té,

* En busca de evitar la diferencia de varianza en los datos, ambas variables se transformaron a logaritmos.

cacao, especias y derivados (07), Caucho crudo, sintético y regenerado (23) y Corchos y maderas (24), capítulos con el más bajo PRODY del estudio. Por su parte, Santander se encuentra en los niveles medio de ingreso y de sofisticación de exportaciones.

La tabla No 6 muestra los resultados de los socios con mayores y menores valores de EXPY en el 2011. Como se aprecia, Suiza cuenta con el valor más elevado de EXPY explicado principalmente por sus exportaciones de productos medicinales y farmacéuticos y aparatos fotográficos, artículos de óptica, relojes, ambos capítulos con alto PRODY. Por su parte, México sustenta su alto nivel por la diversificación de su canasta junto con la mayor sofisticación de sus productos: entre sus principales contribuidores al EXPY se encuentran los capítulos equipos de oficina y equipo de procesamiento automático de datos, aparatos de grabación de sonido y telecomunicaciones, máquinas, aparatos y artefactos eléctricos y vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores). Contrario a esto, departamentos como Amazonas y Guaviare concentran sus exportaciones en un sólo capítulo cada uno, ambos de baja sofisticación: Minerales metalíferos y desechos de metales y café, té, cacao y derivados respectivamente.

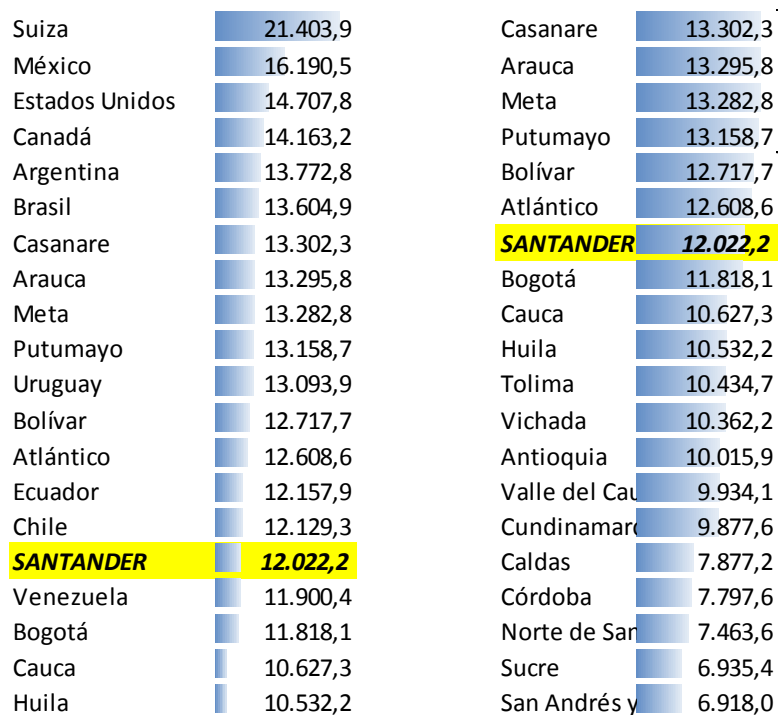
Tabla 6. Países con mayor y menor EXPY (USD). 2011.

	Socio	EXPY (USD)
<i>Mayores valores</i>	Suiza	21.403,9
	México	16.190,5
	Estados Unidos	14.707,8
	Canadá	14.163,2
	Argentina	13.772,8
<i>Menores valores</i>	Quindío	5.073,0
	Chocó	4.863,9
	Amazonas	4.854,9
	Guaviare	4.826,4
	Caquetá	4.163,6

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Al elaborar un ranking (gráfica No 15) con los resultados se tiene que Santander ocupa el puesto 16 entre todos los países/regiones del estudio⁴⁹. Considerando sólo los departamentos colombianos, la región santandereana asciende al puesto 7, alcanzado por Casanare y Meta que gozan de altos niveles de PIB per cápita; Arauca, Putumayo y Bolívar que deben su posición a la exportación de petróleo; y Atlántico que explica su nivel de sofisticación por los envíos al exterior de productos medicinales y farmacéuticos y materiales y productos químicos principalmente.

Gráfica 15. Ranking general y de departamentos EXPY. 2011.



Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Dado que la composición de la oferta exportadora de un país o región no presenta cambios importantes año a año, para el caso de Santander se calculó el EXPY de 2005, 2008 y 2011. En el 2005 el indicador se ubicó en 8.278,7 USD, en 2008 ascendió a 12.037 USD y se redujo a 12.022 USD en el 2011, esto quiere decir que en el último año Santander recibió 12.022 USD per cápita dada la composición de su canasta exportadora, cifra coherente con su nivel efectivo de

⁴⁹ Los resultados de EXPY de todos los países y regiones en 2011 se puede consultar en el Anexo C.

ingreso de 12.111 USD. A pesar que el capítulo con mayor participación en la canasta exportadora del departamento cambió en los tres años mencionados, los capítulos restantes fueron los mismos en los agregados. De este hecho se puede inferir que ni el oro no monetario en 2005, ni carnes y preparaciones en 2008, ni petróleo y derivados en 2011 condujeron al departamento a una mejora sustancial en cuanto a la sofisticación de sus exportaciones y por tanto de su nivel de ingreso.

Tabla 7. Santander. Capítulos con mayor contribución al EXPY (USD). 2011.

Capítulo	Descripción	PRODY (USD)	Contribución al EXPY	% X
33	Petróleo, productos derivados y conexos	13.295,78	8.975,56	67,5%
07	Café, té, cacao, especias y derivados	4.826,38	782,33	16,2%
78	Vehículos de carretera	20.299,36	722,29	3,6%
51	Productos químicos orgánicos	20.004,41	454,76	2,3%
27	Abonos en bruto y materiales crudos (excepto carbón)	10.672,42	160,86	1,5%
89	Artículos manufacturados diversos	16.804,28	149,48	0,9%
84	Prendas y complementos de vestir	6.709,72	149,22	2,2%
74	Maquinaria general industrial y equipos, y partes	11.760,33	124,96	1,1%
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados y similares	9.642,59	95,31	1,0%
85	Calzado	9.138,23	85,81	0,9%

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Los principales contribuyentes al EXPY de Santander se detallan en la Tabla No 7. De los 10 capítulos mostrados, seis cuentan con VCR para el departamento. Asimismo, el capítulo de petróleo y café explican el 81% de la sofisticación de la canasta exportadora santandereana. Nótese que los vehículos de carretera, con solo un 3,6% de participación en el agregado exportado, están próximos a alcanzar la contribución del café dado su alto PRODY.

3.3 PROXIMIDAD A OTROS PRODUCTOS, DENSIDAD Y UBICACIÓN EN EL ESPACIO DE PRODUCTO

Retomando el concepto de proximidad, se tiene que si dos bienes comparten las mismas capacidades y requerimientos de producción, la probabilidad que un país tenga VCR en ambos es mayor⁵⁰. En otras palabras, entre más alta sea la probabilidad de que dos productos tengan VCR entonces hay más posibilidades que la pareja de productos compartan los mismos requerimientos productivos, es decir son próximos entre ellos. La tabla No 8 muestra las parejas de productos más próximas entre sí para el departamento en 2011.

⁵⁰ La matriz de proximidades puede consultarse en el Anexo D.

Tabla 8. Santander. Productos con mayor proximidad entre sí. 2011.

Producto 1	Producto 2	Proximidad
Maquinaria Especializada para determinadas industrias	Maquinaria general industrial y equipos, y partes	0,95
Moneda (no de oro) sin curso legal	Hulla, coque y briquetas	0,95
Moneda (no de oro) sin curso legal	Corchos y maderas	0,94
Moneda (no de oro) sin curso legal	Manufacturas de madera y corcho (exc. muebles)	0,91
Moneda (no de oro) sin curso legal	Manufacturas de metal	0,9
Productos químicos inorgánicos	Abonos, fabricado	0,89
Moneda (no de oro) sin curso legal	Papel, cartón, artículos de papel	0,89
Carne y preparaciones	Tabaco y productos del tabaco	0,87
Carne y preparaciones	Manufacturas de madera y corcho (exc. muebles)	0,87
Carne y preparaciones	Corriente eléctrica	0,86
Abonos en bruto y materiales crudos (exc. carbón)	Moneda (no de oro) sin curso legal	0,86

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

A partir de esto se construye la medida de densidad de los productos que permite identificar qué tan cerca está un producto determinado a la canasta exportadora de un país específico. De esta manera, la densidad se calcula a nivel de país y de producto, mientras que la proximidad revela la distancia entre productos independientemente de la canasta exportadora a la que pertenezca. Aquellos productos que posean una densidad cercana a 1 indican que están más próximos a la canasta actual y que, por lo tanto, el país podría tener VCR en muchos productos cercanos.

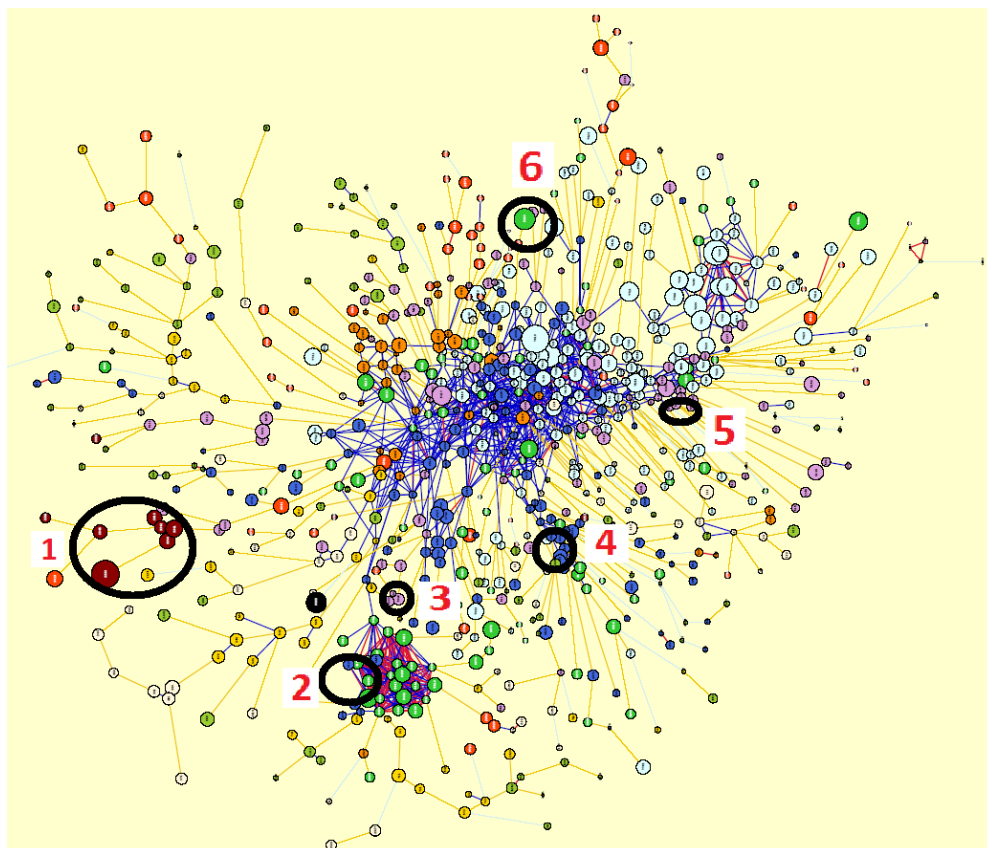
Habiéndose calculado la densidad de cada producto de la canasta santandereana, se construyó la medida de distancia que permite vislumbrar qué tan cerca se encuentra un producto de otro en el Espacio del Producto basándose en la similitud de las capacidades productivas y las conexiones entre productos. Así, “la *proximidad* que tenga el nuevo bien respecto a alguno o algunos de los bienes pertenecientes a la canasta actual de exportaciones es relevante, ya que ésta canasta contiene las capacidades existentes en el país”⁵¹.

La gráfica No 16 corresponde al Espacio de Producto. Cada nodo representa un producto y su tamaño es determinado por la participación del mismo en las exportaciones mundiales; la proximidad es reflejada por el color de los enlaces entre productos (basado en la clasificación de bienes de Leamer): azul claro para proximidades menores a 0,4, amarillo para valores entre 0,4-0,55, azul oscuro entre 0,55-0,65 y rojo para proximidades mayores a 0,65⁵².

⁵¹ BRUNINI, Alvaro; FLEITAS, Sebastián y OURENS, Guzmán. Espacio del producto y cambio estructural: un enfoque latinoamericano y una aplicación al caso uruguayo. En: *Economía e Sociedade*, Campinas. Vol. 22, No. 1 (47) (abril 2013), p. 205.

⁵² HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia, Op. Cit, p. 20.

Gráfica 16. Representación del Espacio del Producto⁵³.



Fuente: Tomado de HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia.

A grandes rasgos se puede detallar grupos de productos ubicados en la periferia tales como petróleo (nodos rojos en la parte inferior derecha), productos agrícolas (nodos en el área central derecha), productos mineros (en la zona superior central) y frutas (en la parte superior izquierda). De igual manera, otros se encuentran en la parte más densa del mapa y pertenecen principalmente a maquinaria, vehículos, químicos y productos electrónicos.

Los círculos negros señalados sobre el gráfico representan los productos que son exportados por Santander con VCR: El número 1 corresponde a petróleo y derivados, 2 a calzado, 3 a abono en bruto y materiales crudos, 4 a hilados, tejidos

⁵³ El espacio del producto con etiquetas de cada nodo se puede consultar en línea en: <http://www.chidalgo.com/productspace/images.htm>

y artículos confeccionados, 5 a productos químicos orgánicos y 6 a transacciones y productos no clasificados⁵⁴.

Como puede observarse, la mayoría de los productos exportados por el departamento se encuentran en la zona periférica del espacio de producto. Tan solo el grupo de químicos orgánicos se aproxima al centro más denso, y por tanto, conectado de la red. Este hallazgo permite explicar por qué Santander no ha cambiado su estructura exportadora en los últimos años, sustentado en que el departamento se encuentra en lugares periféricos del espacio de producto, dificultando la reorientación de capacidades actuales a nuevas apuestas productivas y exportadoras cercanas. De acuerdo con HK,

...si un país está produciendo bienes en una parte densa del espacio de producto, entonces el proceso de transformación estructural es más fácil porque el conjunto de capacidades adquiridas pueden ser fácilmente redireccionadas a otros productos cercanos. Sin embargo, si un país es especializado en productos periféricos, entonces esta reubicación es más exigente dado que no hay un conjunto de productos requiriendo capacidades similares⁵⁵.

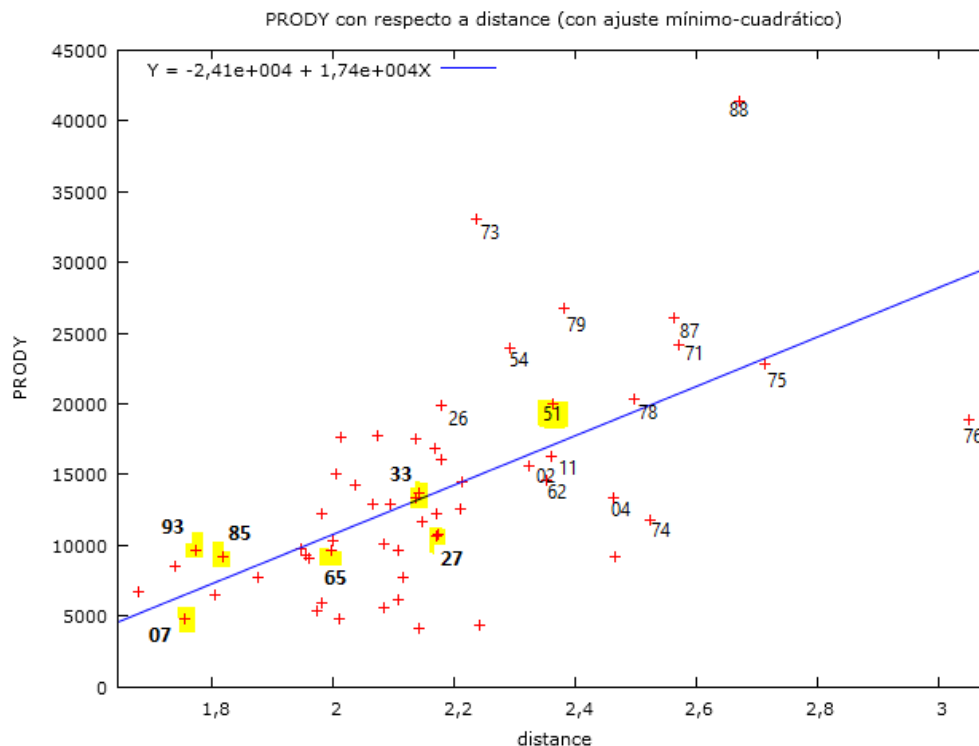
Un panorama inicial para la elección de productos de gran valor, sofisticación y poca distancia a la canasta actual se puede observar en la gráfica No 17. La figura relaciona la medida de distancia con el nivel de sofisticación de los productos de Santander en 2011. De acuerdo con ésta, las opciones de mayor sofisticación son al mismo tiempo las más distantes de la canasta santandereana: maquinaria y equipo de generación de energía (71), equipos de oficina y equipo de procesamiento automático de datos (75), aparatos de grabación de sonido y telecomunicaciones (76), vehículos de carretera (78), Instrumentos profesionales, científicos y controladores (87) y aparatos fotográficos, artículos de óptica, relojes (88). Sin embargo, se observa que productos como químicos orgánicos (51), exportados con VCR, productos medicinales y farmacéuticos (54), maquinaria para trabajar metales (73) y Otros equipos de transporte (79) se configuran como oportunidades de sofisticación cercanas a la estructura productiva del departamento. De otro lado, los productos exportados por el departamento con VCR (resaltados en amarillo) se ubican en su mayoría en la parte inferior

⁵⁴ En la clasificación de productos del mapa no se encontró el nodo correspondiente a café, té, cacao, especias y manufacturas del mismo.

⁵⁵ HAUSMANN, Ricardo; KLINGER, Bailey; *Growth Diagnostics in Peru*, CID Working Paper No. 181, Septiembre 2008, p 13-14.

izquierda del gráfico, indicando su bajo nivel de sofisticación, exceptuando el capítulo 51.

Gráfica 17. Santander. PRODY y distancia. 2011.



*El eje X es la medida de distancia (-1*log(densidad)). Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

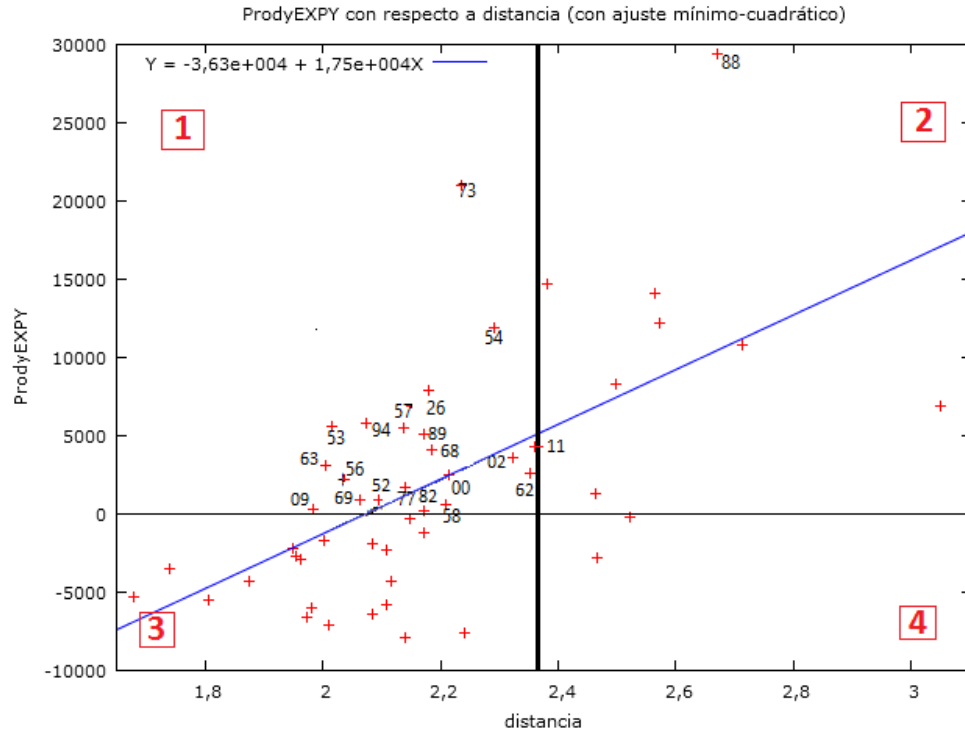
3.4 NUEVAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO.

Como se vio en la sección anterior existe una relación positiva entre la sofisticación de un producto y su distancia a la canasta exportadora en análisis. De acuerdo con esto, mientras más sofisticado sea el artículo más distante estará de la estructura productiva del país o región. Sin embargo, “existe una frontera eficiente en este tradeoff”⁵⁶. Algunos productos tendrán el mismo nivel en una variable, pero alguno de ellos tendrá un valor superior en el otro parámetro. De esta manera, el último producto será eficiente en comparación con su pareja. Desde este enfoque el presente apartado pretenderá identificar los productos más eficientes en el agregado departamental que no sean exportados con VCR.

⁵⁶ HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia, Op. Cit. p. 31.

Para iniciar, el gráfico No 18 muestra la medida de distancia en el eje x y la diferencia de las variables PRODY y EXPY en el eje y y para cada producto en consideración, así, la línea punteada indica que el nivel de sofisticación del producto es igual al de la canasta exportadora del departamento. De la figura se desprende que los productos con mejores cualidades para ser escogidos se ubican en el cuadrante superior izquierdo, es decir, productos cercanos y de sofisticación mayor al de la canasta exportadora. En consecuencia, se prescinden de las opciones ubicadas en los cuadrantes 3 y 4, por baja sofisticación del producto y 2 por la lejanía a las capacidades productivas del departamento.

Gráfica 18. Santander. PRODY-EXPY y distancia. 2011.



*El eje X es la medida de distancia ($-1 \cdot \log(\text{densidad})$), el eje Y corresponde a la diferencia entre PRODY y EXPY. Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Desde esta perspectiva, en un análisis preliminar los 20 productos que se encuentran en el cuadrante 1, se erigen como oportunidades tangibles (próximos) de alto valor/sofisticación para el departamento. La tabla No 9 muestra información detallada sobre estos.

Tabla 9. Santander. Productos con mayor sofisticación y cercanía a la estructura productiva. 2011.

	Descripción	PRODY	Distancia
09	Productos comestibles y preparaciones	12.258,4	1,98
63	Manufacturas de madera y corcho (excluidos muebles)	15.082,5	2,00
53	Materias tintóreas, curtientes y colorantes	17.615,2	2,01
56	Abonos, fabricado	14.237,9	2,04
69	Manufacturas de metal	12.920,7	2,06
94	Animales vivos y de zoológico	17.773,1	2,07
52	Productos químicos inorgánicos	12.869,3	2,09
57	Explosivos y productos pirotécnicos	17.535,0	2,14
77	Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos	13.663,4	2,14
89	Artículos manufacturados diversos	16.804,3	2,17
82	Muebles y sus partes	12.230,9	2,17
68	Metales no ferrosos	16.022,3	2,18
26	Fibras textiles y sus desperdicios	19.888,9	2,18
58	Resinas artificiales, materiales plásticos, éteres/ésteres de	12.572,9	2,21
00	Animales vivos	14.517,1	2,21
73	Maquinaria para trabajar metales	33.027,3	2,24
54	Productos medicinales y farmacéuticos	23.936,4	2,29
02	Lácteos y huevos de aves	15.570,3	2,32
62	Manufacturas de caucho	14.568,7	2,35
11	Bebidas	16.294,7	2,36

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

De la misma manera, el concepto de bosque abierto y valor estratégico permiten construir gráficos de frontera eficiente. Como se definió en el primer capítulo, la primera medida indica si la actual canasta exportadora se encuentra en una zona del Espacio de Producto altamente conectada con posibilidades productivas de gran sofisticación. De esto se desprende que “la medida de bosque abierto es altamente significativa en la determinación de crecimiento futuro del EXPY”⁵⁷, por lo que propender al aumento del bosque abierto es clave en la estrategia de crecimiento.

Por su parte, el concepto de valor estratégico indica qué tanto aumenta el bosque abierto si un país o región exportara un producto en particular con VCR. En otras palabras, si los artículos están ubicados en una parte densa del espacio del producto entonces, estos bienes tienen un valor estratégico mayor puesto que las capacidades que requiere para la producción de ese bien, en particular, pueden ser fácilmente adaptadas en otras actividades productivas cercanas en el futuro.

⁵⁷ HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey. South Africa’s Export Predicament, CID Working Paper No. 129, agosto de 2006, p. 23.

En consecuencia, resulta óptima la elección de productos con alto valor estratégico dado que, en términos de posibilidades futuras, el conocimiento adquirido por la producción del bien podrá ser utilizado en la elaboración de un amplio rango de bienes.

La tabla No 10 muestra los principales contribuyentes al bosque abierto del departamento en el año 2011. De acuerdo con lo anterior, la producción de bienes como maquinaria para trabajar metales (73), aparatos fotográficos, artículos de óptica y relojes (88) y otros equipos de transporte (79), son productos que dada las capacidades que requieren abren la posibilidad a la producción de nuevos bienes altamente conectados con ellos.

Tabla 10. Santander. Productos con mayor contribución al Bosque Abierto. 2011.

CUCI Rev. 2	Descripción	PRODY	Contribución al Bosque abierto
73	Maquinaria para trabajar metales	33.027,32	3.531,02
88	Aparatos fotográficos, artículos de óptica, relojes	41.407,43	2.867,66
79	Otros equipos de transporte	26.729,67	2.468,68
54	Productos medicinales y farmacéuticos	23.936,37	2.421,58
26	Fibras textiles y sus desperdicios	19.888,93	2.250,16
94	Animales vivos y de zoológico	17.773,07	2.236,16
63	Manufacturas de madera y corcho (exc. muebles)	15.082,49	2.033,17
87	Inst. profesionales, científicos y controladores	26.112,51	2.010,78
89	Artículos manufacturados diversos	16.804,28	1.921,96
71	Maquinaria y equipo de generación de energía	24.198,77	1.849,20

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

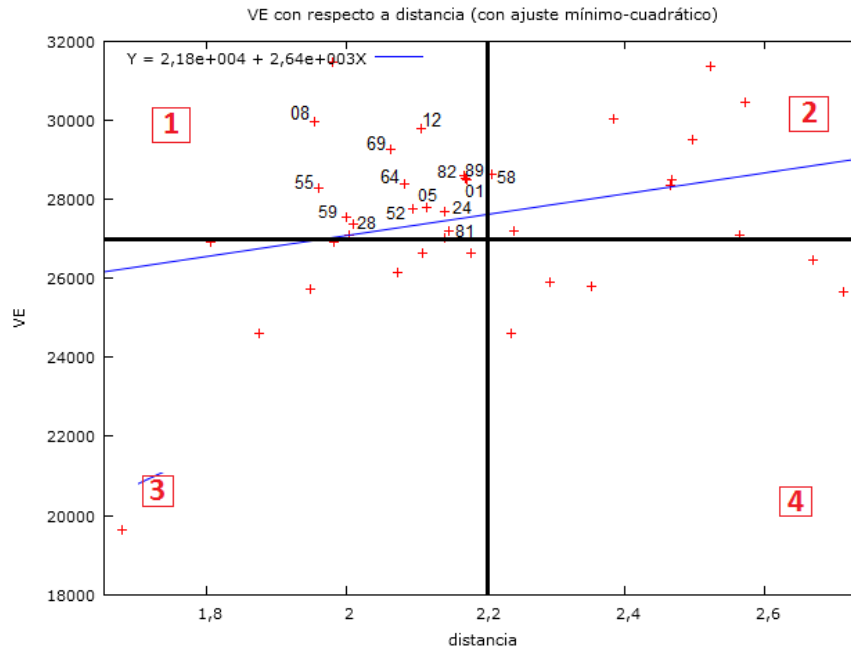
En la gráfica No 19 se relaciona la medida de distancia con el valor estratégico de los productos no exportados con VCR por Santander en 2011⁵⁸ (la línea paralela al eje x representa el 50% más alto en el valor estratégico). Nuevamente, el escenario eficiente se ubica en el cuadrante superior izquierdo, éste es, aquel que contiene productos cercanos a la canasta actual del departamento y que si se produjeran con VCR conducirían a nuevas y cercanas oportunidades de producción.

Si Santander exportara ciertos productos con VCR las posibilidades de producción del departamento se abrirían. Este hecho es evidenciado en la concentración de varios productos en el cuadrante 1. De otro lado, los productos

⁵⁸ Los resultados de densidad y valor estratégico pueden consultarse en el Anexo E.

ubicados en el cuadrante 2 y 4 a pesar de tener un valor estratégico atractivo se encuentran más lejanos de la canasta actual lo que dificultaría el salto a nuevas apuestas productivas. Mientras que el cuadrante 3 posee opciones óptimas en cuanto a distancia su atractivo disminuye al proporcionar menores oportunidades de producción futuras.

Gráfica 19. Santander. Valor estratégico y distancia. 2011.



*El eje X es la medida de distancia (-1*log(densidad)), el eje Y corresponde a la diferencia entre PRODY y EXPY. Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Los 15 productos con mayor valor estratégico y menor distancia se detallan en la tabla No 11. El capítulo de 08 de productos alimenticios para animales, a pesar de ser la mejor opción en cuanto a distancia y valor estratégico goza un nivel de sofisticación inferior al EXPY del departamento, es decir, el aumento en su producción iría en detrimento de la calidad de las exportaciones santandereanas. No obstante, las opciones que abren la producción de este bien, dado su nivel de proximidad, podría permitir a la canasta santandereana saltar a otras ramas del espacio de producto con alto nivel de sofisticación tales como productos comestibles y preparaciones (09), corriente eléctrica (35) y moneda (no de oro) sin curso legal (96). Para el caso del capítulo 12 tabacos y derivados, las opciones futuras dada la proximidad serían: corriente eléctrica (35) con un ingreso asociado de 13.380,8 USD y manufacturas de madera y corcho, excluidos muebles (63) con 15.082,5 USD de PRODY.

De otro lado se observa que 5 de los productos, señalados en amarillo, coinciden con los artículos elegidos mediante el análisis de sofisticación y distancia. De esta manera, estos 5 capítulos se configuran como las opciones más atractivas para el departamento en materia de sofisticación y de posibilidades futuras de producción.

Tabla 11. Santander. Productos no exportados con VCR con mayor valor estratégico y cercanía a la estructura productiva. 2011.

	Descripción	VE	Distancia
08	Productos alimenticios para animales (excepto cereales)	29.981,3	1,95
12	Tabaco y productos del tabaco	29.784,5	2,11
69	Manufacturas de metal	29.262,4	2,06
58	Resinas artificiales, materiales plásticos, éteres/ésteres de	28.622,9	2,21
89	Artículos manufacturados diversos	28.597,7	2,17
82	Muebles y sus partes	28.544,2	2,17
01	Carne y preparaciones	28.491,0	2,17
64	Papel, cartón, artículos de papel	28.388,5	2,08
55	Aceites esenciales y material de perfume	28.272,7	1,96
05	Vegetales y frutas	27.791,0	2,12
52	Productos químicos inorgánicos	27.773,5	2,09
24	Corchos y maderas	27.703,6	2,14
59	Materiales y productos químicos,	27.536,8	2,00
28	Minerales metalíferos y desechos de metales	27.360,7	2,01
81	Sanitarios, fontanería, calefacción y accesorios de iluminaci	27.188,1	2,15

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

La tabla No 12 resume la información de los productos escogidos mediante análisis de frontera eficiente: cercanos, con alto valor estratégico y sofisticación. Las manufacturas de metal (69) son los productos más cercanos y de mayor valor estratégico, su producción abriría las opciones a la fabricación de armas y municiones de guerra (95) y moneda (no de oro) sin curso legal (96). Por su parte el capítulo 89 brindaría proximidad a la fabricación de materias tintóreas, curtientes y colorantes (53) principal producto de exportación en el 2000, muebles y sus partes (82) y armas y municiones de guerra (95). La exportación de productos químicos inorgánicos (52), propiciaría el paso a abonos, fabricado (56), resinas artificiales, materiales plásticos, éteres/ésteres de celulosa (58) y moneda (no de oro) sin curso legal. Sin embargo, es la producción de éste último ítem el que permitiría diversificar en gran medida la canasta exportadora del departamento: productos químicos orgánicos (52), abonos, fabricado (56), manufacturas de caucho (62), armas y municiones de guerra (95) y moneda (no de oro) sin curso legal (96), todos capítulos con alta sofisticación.

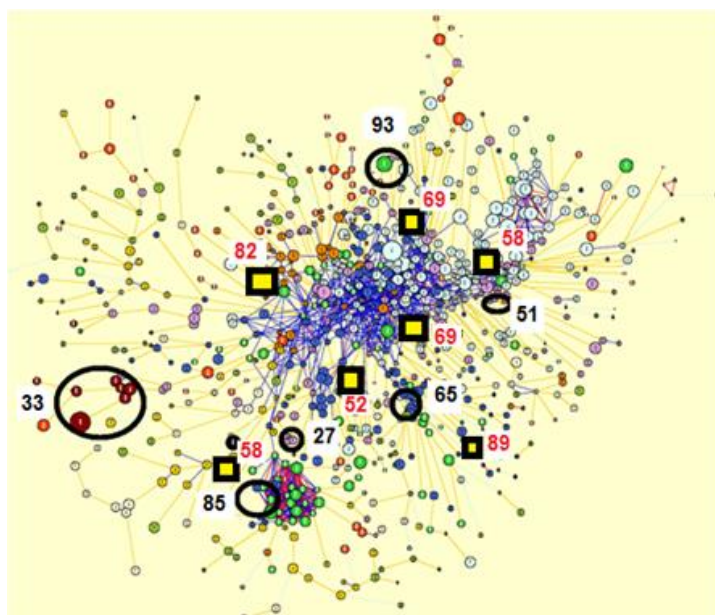
Tabla 12. Santander. Productos no exportados con VCR con mayor valor estratégico, sofisticación y cercanía a la estructura productiva. 2011.

	Descripción	VE	Distancia	PRODY	X (USD)	%X
69	Manufacturas de metal	29.262,4	2,06	12.920,7	1.014.200	0,247%
58	Resinas artificiales, mat. plásticos, éteres/ésteres de celulosa	28.622,9	2,21	12.572,9	526.197	0,124%
89	Artículos manufacturados diversos	28.597,7	2,17	16.804,3	3.611.563	0,890%
82	Muebles y sus partes	28.544,2	2,17	12.230,9	38.202	0,009%
52	Productos químicos inorgánicos	27.773,5	2,09	12.869,3	14.878	0,004%

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

Si el departamento desarrollara VCR en la exportación de estos bienes, la ubicación en el Espacio del Producto mejoraría razonablemente. En la gráfica No 20, se advierte la nueva distribución de productos dadas las VCR adquiridas (señaladas con cuadros amarillos). A pesar de tener el nivel de sofisticación más alto de la muestra, los artículos manufacturados diversos se encuentran en la periferia del espacio, pobremente conectado con otras oportunidades productivas. No obstante, capítulos como manufacturas de metal, químicos inorgánicos, resinas artificiales y muebles se encuentran próximos al centro del mapa, hecho que garantizaría el traslado a otras ramas productivas y facilitaría un eventual proceso de transformación productiva.

Gráfica 20. Representación del Espacio del Producto.



Fuente: Tomado de HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia, 2008.

Así pues, la producción de los 5 capítulos escogidos no sólo permitiría elevar las oportunidades de crecimiento en la sofisticación de la canasta exportadora y por ende del departamento en general, sino a su vez abriría las posibilidades a nuevas apuestas exportadoras de gran valor: armas y municiones de guerra, moneda (no de oro) sin curso legal, abono fabricado, materias tintóreas, curtientes y colorantes, manufacturas de caucho, resinas artificiales, cuero, pieles y peletería en bruto, entre otros.

Para efectos del análisis se incluirá el capítulo 51 como sector con potencial de crecimiento para Santander. La adhesión se debe a la VCR efectiva que ya tiene el departamento en su exportación, junto con su alto nivel de sofisticación (20.004,4 USD). Debe señalarse que la participación promedio de este capítulo en las ventas totales al extranjero se ubicó en 2% para el período 2000-2011. De esta manera, dados los análisis ejecutados en la investigación se identificaron 6 capítulos con potencial exportador y de transformación de la estructura productiva para el departamento, 6 nuevas apuestas productivas para Santander.

4. OPORTUNIDADES Y RECOMENDACIONES

Antes de dar paso a las recomendaciones generales sobre las estrategias comerciales para Santander, la primera sección se encargará de la identificación de los actores participantes en la formulación de políticas de competitividad para el departamento; políticas encaminadas a la estimulación de la producción disponible para el mercado internacional. De otro lado, dada la gran importancia del comercio del departamento con Estados Unidos y Venezuela, la segunda parte reseñará la relación comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio y el Acuerdo de Alcance Parcial celebrado con cada país, respectivamente. A partir de esto se evaluarán las oportunidades de los productos elegidos, en términos arancelarios, en los dos *mercados destino* seleccionados. Finalmente, se esbozarán recomendaciones de política que favorezcan la posición comercial del departamento.

4.1 LOS ACTORES DE LA POLÍTICA DE COMPETITIVIDAD EN SANTANDER

Ante la reciente apertura comercial, mediante tratados de libre comercio, Colombia ha venido apostando al fortalecimiento de la estructura productiva del país. Para ello, las universidades, las empresas y el Estado han mancomunado un esfuerzo para lograr niveles organizacionales suficientes que le permitan al país afrontar los retos ante el mercado global. De este modo, las comisiones de competitividad a nivel nacional y departamental han sido las promotoras en las recomendaciones de la política comercial y productiva. Con ellas, se mantienen vigentes en las agendas políticas una discusión frecuente sobre cuáles son las tareas que debe asumir cada ente administrativo frente a la promoción de la productividad y comerciabilidad de los productos regionales en los mercados internacionales.

Tanto el Estado como las Empresas están interesados en el juego del mercado internacional, ya que éste trae beneficios mutuos para las economías relacionadas. Por otro lado, las universidades son los ejes dinámicos de la relación, pues mediante ellas el conocimiento técnico del mercado se pone en disposición de los requerimientos analíticos para el aumento de la productividad y competitividad de los sectores económicos. De esta forma, bajo esta alianza inexpugnable se han creado diversas organizaciones promotoras de las políticas de competitividad en el país.

Así, desde el gobierno nacional se ha orientado la política de competitividad por medio del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Este ente administrativo pretende fortalecer la competitividad nacional por medio de la Agenda Nacional de Competitividad. En ella se postulan diversas áreas de acción concretas que le permiten al país aumentar su productividad y sostener tasas de crecimiento económico alrededor del 6%, como lo aseguran en su sitio web⁵⁹. La Agenda está enfocada en las siguientes categorías: Instituciones, Infraestructura, Educación, Mercado Laboral, Mercado de bienes, Mercado financiero, Desarrollo tecnológico, Innovación y Sofisticación de negocios.

Sin embargo, esta actividad no puede ser llevada a cabo solo por el ministerio. El Departamento Nacional de Planeación, mediante el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNC), pretende poner en marcha una política de productividad y competitividad. Esto solo es posible, gracias al esfuerzo creado por el Gobierno Nacional en el año 2006 mediante el decreto 2828 y el CONPES 3439 de 2006. En el SNC se contienen las orientaciones, normas, actividades, recursos, programas e instituciones públicas y privadas que aconsejan y promueven la política pública de competitividad. Así, el esfuerzo estatal está dirigido a un largo plazo, dado los compromisos adquiridos por diferentes gobiernos mediante los tratados comerciales ya firmados, entre ellos el más importante el TLC con Estados Unidos. Lo que se transforma, mediante el apoyo estatal, más que en un reto, una oportunidad para los productos nacionales en los mercados norteamericanos.

Uno de los resultados del SNC es la creación de la Secretaría Técnica Mixta⁶⁰ la cual se encarga de las actividades diarias de la Comisión Nacional de Competitividad (CNC) (véase artículo 6to del mencionado decreto). La Secretaría prepara los documentos técnicos que servirán de base para las propuestas a discutir en las reuniones de la Comisión. La Secretaría Técnica está conformada por el Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en representación del Gobierno Nacional y el Consejo Privado de Competitividad (CPC) en representación del sector privado, bajo la coordinación de la Alta Consejería Presidencial para la Competitividad y la Productividad.

⁵⁹ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Sistema Nacional de Competitividad e Innovación, diciembre de 2012. [consultado 13 de abril de 2014]. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=5305>

⁶⁰ Creada mediante el decreto 061 de 2007 véase: <http://wsp.presidencia.gov.co/sncei/politica/Documents/Decreto-061-15ene2007.pdf>

De este modo, la Comisión reúne las fuerzas del sector público y privado en la búsqueda por definir una política clara para el desarrollo de la competitividad nacional. Pero la política solo es posible si se direcciona dentro del marco de participación descentralizada, eso es, que las Comisiones Regionales de Competitividad se crean en común acuerdo con las entidades territoriales respectivas, solo si la CNC provee el visto bueno a las organizaciones. De aquí surgen dos actores igualmente importantes en la definición de la política pública de competitividad: el Consejo Privado de Competitividad y las Comisiones Regionales de Competitividad (CRC), estas como referentes del sector privado, brindando apoyo financiero e informacional para los estudios técnicos, e incidiendo directamente en el forjamiento de la política nacional.

El CPC es una organización sin ánimo de lucro que tiene por objetivo contribuir en la formulación de estrategias que mejoren la competitividad del país. Esta organización cuenta con el apoyo privado del sector industrial y financiero, principalmente. Gracias a ello, su equipo profesional logra contribuir en el desarrollo del índice departamental de competitividad y el informe nacional de competitividad, que mide anualmente el desarrollo de la estructura productiva de casi la totalidad de los departamentos colombianos. En este sentido, el CPC como organización que articula el sector productivo del país y la academia procura incidir de manera determinante en la política económica y social; esto ocurre en la medida que la vocería del sector privado y la academia llega al gabinete gubernamental por medio del CNC.

Por su lado, la CRC que para el caso de Santander se llama *Santander Competitivo*, es la organización que orienta la política de competitividad en la región. De la misma forma que la CPC, Santander Competitivo intenta asociar las intenciones de los sectores privados y públicos, pues en ella interviene la alcaldía municipal de Bucaramanga y la Gobernación de Santander, así como agencias locales de desarrollo. Esta iniciativa surgió desde el año de 2006 y ha vinculado los representantes de la Cámara de Comercio de la ciudad, las Universidades más importantes y los entes productivos representativos de la región. Así, el estímulo de la propuesta es convencer a los decisores de la política santandereana de las estrategias y apuestas que debe hacer el departamento para estar en los primeros lugares de la escena competitiva del país.

De esta manera, la política de competitividad proclamada por el Gobierno Nacional procura la sinergia no sólo entre el sector público y privado sino también entre los

entes territoriales y la administración central. Así, la coordinación y comunicación interinstitucional son clave en el proceso de diseño de política comercial del país.

4.2 OPORTUNIDADES EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EEUU Y EL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL CON VENEZUELA

De acuerdo con los resultados de la metodología se identificaron 6 capítulos, de alta sofisticación, valor estratégico y proximidad a la canasta actual, como sectores con potencial exportador para el departamento. La nomenclatura usada para el estudio fue CUCI Rev. 2 y la agregación por capítulos se debió a limitaciones en la homologación de datos⁶¹. Dado esto, la amplitud que implica la clasificación a dos dígitos no permite vislumbrar con mayor certeza las oportunidades de cada producto en los mercados estadounidenses y venezolanos. Por esta razón, se tomaron las partidas de exportación en clasificación NANDINA hechas a cada país en el año 2011 correspondiente a los capítulos seleccionados, debido a que esta nomenclatura es la usada en las listas de desgravación arancelaria en los acuerdos con Estados Unidos y Venezuela. De ésta manera, de los 6 capítulos en CUCI Rev. 2 se amplió el número de productos a 106 partidas a 10 dígitos exportadas por el departamento en el último año⁶².

4.2.1 Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: Definiciones y oportunidades. El 15 de mayo de 2012 entró en vigencia el Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, principal socio del país y el departamento. Con la firma del acuerdo se estimó que el comercio entre ambas naciones aumente 40% y se facilite la introducción de 500 nuevos productos colombianos a Estados Unidos.

En 2011, Santander le vendió a la nación norteamericana 211,2 millones de dólares representando el 33,3% de sus ventas totales al extranjero. De los capítulos seleccionados como potenciales para la región, el departamento sólo le exportó a Estados Unidos 4,6 millones de dólares repartidos entre 4 capítulos: productos químicos orgánicos (97,5%), manufacturas de metal (1,1%), muebles y sus partes (0,01%) y artículos manufacturados diversos (1,4%). Por su parte, en el mismo año, Estados Unidos recibió 267.869 millones de dólares de los capítulos escogidos, representando el 11,8% de las compras totales. Entre los capítulos más demandados se encuentran artículos manufacturados diversos (4,2%),

⁶¹ Se puede consultar mayor información en la sección 2.3 del Capítulo 2 del presente documento.

⁶² El listado definitivo de las partidas en clasificación NANDINA se encuentra disponible en el Anexo F.

productos químicos inorgánicos (2,4%) y manufacturas de metal (1,9%) provenientes en su mayoría de China, Irlanda, Canadá y México.

De otro lado, la desgravación arancelaria se dividió en dos grupos de bienes: agrícolas y no agrícolas, cada una con términos de tiempo diferentes. Para el primero, se negociaron 1.817 partidas distribuidas en 6 categorías de desgravación: A para la desgravación inmediata, B para desgravación gradual a 5 años, C para reducción a 10 años, D a 15 años, F para arancel general de 0%, y Contingentes para 150 partidas agrícolas. Para el caso de los bienes industriales y textiles el acuerdo cubrió 8.817 posiciones arancelarias y se adicionaron las categorías: K para desgravación en 7 etapas anuales iguales, U para desgravación a 5 años con reducción específica para cada anualidad en la tasa base y categorías R y S para casos especiales del capítulo 98.

Para el caso de interés, de las 106 partidas exportadas por el departamento cerca de 86 se vieron beneficiadas por la firma del acuerdo, representando el 81% de las potenciales exportaciones de productos sofisticados y de alto valor agregado. En la tabla No 13 se puede observar los 18 productos industriales que a partir de la entrada en vigor del tratado entran al mercado americano con desgravación inmediata.

Tabla 13. Categoría A: Partidas con desgravación arancelaria inmediata. TLC Estados Unidos.

	CUCI Rev. 2	NANDINA	Descripción	Arancel Base (%)
Productos químicos orgánicos	51	2901100000	Hidrocarburos acíclicos saturados.	5
	51	2902110000	Ciclohexano.	5
	51	2902300000	Tolueno.	5
	51	2902440000	Mezclas de isómeros del xileno.	5
Productos químicos inorgánicos	52	2825904000	Oxido e hidroxido de calcio.	10
	52	2843100000	Metales preciosos en estado coloidal.	5
	52	2843300000	Compuestos de oro.	5
Resinas artificiales	58	3901100000	Polietileno de densidad inferior a 0.94.	15
Manufacturas de metal	69	8201609000	Cizallas para setos y herramientas similares de metales comunes.	15
	69	8205599900	Las demás herramientas de mano, de metales comunes.	15
Muebles y sus partes	82	9404900000	Artículos de cama y artículos similares, con muelles (resortes), rellenos o guarnecidos interiormente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.	20
Artículos manufacturados diversos	89	3919100000	Placas, hojas, bandas, cintas, películas y demás formas planas, auto adhesivas.	20
	89	3923210000	Sacos, bolsas y cucuruchos, de polímeros de etileno.	20
	89	9021101000	Artículos y aparatos de ortopedia.	5
	89	9021102000	Artículos y aparatos para fracturas.	5
	89	9021290000	Los demás artículos y aparatos de prótesis dental.	5
	89	9209300000	Cuerdas armónicas.	5
	89	9209990000	Las demás partes y accesorios de los instrumentos musicales.	5

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Como se observa, las resinas artificiales y materiales plásticos; las manufacturas de metal; los muebles y sus partes, se vieron beneficiados en mayor medida con el acuerdo. Muestra de ello es la exención arancelaria de los mencionados productos, al pasar de un arancel base de 15% (para el primero y segundo), y de 20% (para el último) a gravamen cero⁶³.

Análogamente, al examinar la desgravación de las 106 partidas, se encontró que la totalidad de los productos del capítulo 51, exportados efectivamente con VCR por el departamento, y el 75% del capítulo 52 entran en la categoría A. Este hecho representa una oportunidad inmediata, en términos arancelarios, para los exportadores de productos químicos orgánicos e inorgánicos del departamento. Asimismo, aunque solo 2 productos de las manufacturas de metal gozan de desgravación inmediata, los 28 restantes se enfrentan a una liberación gradual a 5 y 10 años. Por su parte en el grupo de artículos manufacturados diversos sólo el 65% de las partidas fueron negociadas en el acuerdo. De esta manera, productos como tubos de plástico, instrumentos musicales de viento, juguetes, y balones deportivos no reciben beneficios arancelarios para la entrada de mercancías al mercado estadounidense.

De otro lado en 2011, de acuerdo con el entonces ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díazgranados, se identificaron oportunidades en la agroindustria y la industria manufacturera. En el primer segmento, se encontraron seis grupos potenciales: confitería y snacks; harinería, molinería y panadería; extractos, esencias y derivados del café; azúcar de caña en bruto; piñas frescas o secas; flores y plantas vivas. Mientras tanto para las manufacturas 11 en total: materiales de construcción (revestimientos, puertas, ventanas y marcos); envases y empaques; sales y esteres del ácido cítrico; metalmecánica (hojas de sierras rectas para trabajar metal); autopartes (guarniciones para frenos que no contengan amianto); instrumentos y aparatos (dientes artificiales); prendas de vestir (ropa interior, ropa de control y vestidos de baño, activewear); producción y diseño de telas; cueros y sus manufacturas; calzado (suelas y tacones de caucho o plástico, zapatos en cuero); textiles y confecciones (artículos de acampar, conjuntos de punto)⁶⁴.

⁶³ El listado de desgravación de las 106 partidas del TLC con EEUU, puede consultarse en el Anexo G.

⁶⁴ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. ABC del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Bogotá: MINCIT, septiembre de 2011, p. 2. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=637>

Posteriormente, al cumplirse el primer año de vigencia del tratado, se puntualizaron 8 oportunidades inmediatas en sectores diversos como confecciones para el hogar (mantelería, toallas y cortinería), calzado y marroquinería, productos metalmecánicos, materiales de construcción (ventanería y herramientas), cosméticos, muebles, productos químicos y plásticos⁶⁵.

Esta información es respaldada a su vez por los estudios de mercado realizados por Proexport, en los que se identifican a los materiales de construcción y los muebles como nuevas apuestas productivas para los exportadores colombianos. Para el primer caso, la agencia resalta el repunte de la construcción luego de la crisis inmobiliaria que afrontó el país en el 2008, lo que ha aumentado la demanda de insumos para el sector; para el segundo grupo se identificó un demanda de muebles de oficina y hogar para nichos de mercado específicos donde la calidad y el diseño se configuran como el principal atractivo⁶⁶. De igual manera, la Oficina para el Aprovechamiento del TLC con EEUU exaltó la oportunidad de la cadena productiva del plástico y el caucho de posicionarse, en términos de valor agregado y cantidad, dentro de las importaciones de Estados Unidos. De acuerdo con la entidad, el 17% de las ventas totales del sector se realizan a través de exportaciones siendo EEUU el tercer socio receptor de la cadena, al importar láminas, películas y envases de plásticos (52%) y plásticos en formas primarias (31%)⁶⁷.

De acuerdo con lo anterior, se halló que cerca de 53 partidas de las estudiadas se encuentran incluidas en los grupos de productos que gozan de oportunidades con el tratado según el Ministerio⁶⁸: envases y empaques plásticos; manufacturas de hierro y acero; materiales de construcción y herramientas; muebles de metal y madera; y confecciones para el hogar, todos pertenecientes a los capítulos de manufacturas de metal (69), muebles y sus partes (82) y artículos manufacturados diversos (89). En cuanto a desgravación arancelaria, 35 mercancías serán exentas a diez años, 7 a cinco anualidades, 3 a siete etapas anuales, 4 disfrutaban de exoneración inmediata y solo 4 mercancías carecen de beneficios arancelarios.

⁶⁵ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Las 90 preguntas del Acuerdo: Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos, Entrevista Virtual. Bogotá: MINCIT, mayo de 2013. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=2818>

⁶⁶ COLOMBIA. PROEXPORT. Abecé del TLC Colombia- Estados Unidos. Bogotá: PROEXPORT, 2012, p. 21.

⁶⁷ COLOMBIA. OFICINA DE APROVECHAMIENTO DEL TLC. Análisis sector de plástico y caucho. Noviembre de 2012, p. 5.

⁶⁸ En el anexo H se puede consultar la descripción detallada de cada posición arancelaria considerada con oportunidades.

Es así como los capítulos escogidos como potenciales apuestas exportadoras del departamento encuentran oportunidades de crecimiento en el mercado estadounidense: los productos químicos orgánicos e inorgánicos gozan en su mayoría de desgravación inmediata; las manufacturas de metal con una exención a 5 y 10 años son demandados principalmente en el sector de la construcción; los muebles y sus partes gozan de una demanda exigente en términos de calidad donde la competencia en costos no es un factor clave; y los artículos manufacturados diversos, en particular los productos de plástico, son importados en gran cantidad por el gigante americano: para el período 2008-2011 se registró un crecimiento promedio de 8,7% en las importaciones, dinamismo superior al de otros sectores⁶⁹.

4.2.2 Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela: Definiciones y oportunidades. Luego de que Venezuela demandara el acuerdo de la Comunidad Andina en 2006 y se efectuara su posterior salida de la asociación, Colombia reconoció la importancia de seguir manteniendo relaciones comerciales con el país vecino en el marco de un nuevo pacto⁷⁰: de ser el segundo socio comercial del país en 2007 siendo el comprador de 17,4% de las exportaciones colombianas, pasó a representar tan sólo 3% en 2011.

A nivel departamental, Santander le exportó a Venezuela 23,8 millones de USD, 93% menos que lo vendido en 2009. El 5,4% (1,2 millones de USD) de las ventas realizadas correspondió a los capítulos identificados como potenciales para la región. Dentro de éstos, los productos químicos orgánicos (48,8%), resinas artificiales y materiales plásticos (18,8%), y manufacturas de metal (15,6%) cuentan con la mayor participación. Para el mismo año, Venezuela importó 5.245 millones de USD de las mercancías señaladas representando el 14,4% de las importaciones totales. Se destacó la participación de productos químicos orgánicos (4,6%) y artículos manufacturados diversos (3,4%) originarios, en su mayoría, de Estados Unidos, Brasil y China.

De esta manera, en octubre de 2012 entró en vigencia el Acuerdo de Alcance Parcial entre las partes, que busca el mantenimiento de los beneficios otorgados

⁶⁹ COLOMBIA. OFICINA DE APROVECHAMIENTO DEL TLC. Análisis sector de plástico y caucho. Noviembre de 2012, p. 18.

⁷⁰ En el año 2004, las exportaciones colombianas a los mercados venezolanos crecieron 133,7%. Más tarde en 2009 disminuyeron 33,5%, sin embargo la caída acentuada se dio en 2010 cuando las ventas al país vecino decayeron cerca de 65%.

años antes a través del Acuerdo de Cartagena. En el nuevo tratado, 4.810 partidas (de productos nuevos, originarios y sin uso) transadas entre 2006 y 2010 cuentan con acceso preferencial del 100%, esto es cero aranceles, exceptuando aquellos productos denominados como sensibles para ambas naciones. Venezuela identificó 95 partidas sensibles que representan el 9% de las exportaciones colombianas al vecino país y están concentradas en su mayor parte en productos industriales⁷¹.

De acuerdo con las listas de acceso preferencial, de las 106 partidas de los capítulos escogidos, sólo 2 carecen de beneficios arancelarios dado el nuevo Acuerdo, pertenecientes a químicos orgánicos y artículos manufacturados diversos⁷². Esto quiere decir que la totalidad de los productos pertenecientes a químicos inorgánicos, resinas artificiales y materiales plásticos, manufacturas de metal y muebles y sus partes son importados por el socio venezolano con cero arancel.

De esto se desprende que la exportación a Venezuela de productos santandereanos considerados como estratégicos para el departamento, encuentra oportunidades en cuanto a demanda y tema arancelario. A esto se adiciona, el carácter complementario de sus economías, la proximidad de sus territorios y la existencia de un comercio histórico entre las partes⁷³.

4.3 RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

La presente investigación identificó seis sectores con potencial exportador y de crecimiento para la región. De acuerdo con la metodología adoptada, la producción y exportación de químicos orgánicos e inorgánicos, resinas artificiales y materiales plásticos, manufacturas de metal, muebles y artículos manufacturados diversos, llevarían al departamento a un aumento en la sofisticación de las exportaciones y, por consiguiente, a un crecimiento económico posterior más acelerado. En este sentido, se recomienda la reorientación de las capacidades productivas del departamento a la producción de bienes de alta sofisticación, calidad y productividad. Este hecho se respalda en la relación

⁷¹ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. ABC del Acuerdo de Alcance Parcial suscrito entre Colombia y Venezuela. Bogotá: MINCIT, octubre de 2012. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=4716>

⁷² El listado de preferencias otorgadas de las 106 partidas del AAP con Venezuela, puede consultarse en el Anexo I.

⁷³ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. ABC del Acuerdo de Alcance Parcial suscrito entre Colombia y Venezuela, Op. Cit.

existente entre el nivel de sofisticación de la canasta exportadora de un país o región y su desempeño económico. Dicho de otro modo, “la rentabilidad de la canasta de exportación existente depende de su composición, en concreto del nivel de “sofisticación” de las exportaciones”⁷⁴.

Así, el departamento en conjunto con la Comisión Regional de Competitividad de Santander, deben proveer las condiciones e incentivos para que empresarios de la región procuren la incursión en las actividades señaladas como potenciales. En consecuencia, los recursos y competencias del departamento serán re-direccionados a actividades generadoras de mayor valor agregado y, a su vez, permitirán el desarrollo de nuevas capacidades productivas.

De igual manera, se hace necesaria la promoción de alianzas estratégicas con sectores productivos y académicos de la región, de modo que a través de la asociación, se adelanten procesos de investigación e innovación tecnológica al servicio de las demandas del sector productivo. En busca de lograr este objetivo, es importante el reconocimiento de las necesidades de formación a nivel técnico y profesional por parte de los gremios y la colaboración por parte del sector educativo.

Asimismo, se considera pertinente la identificación de programas de apoyo existentes, tales como la Política de Transformación Productiva (PTP), Colciencias, SENA, Innpulsa, Proexport y Bancoldex, con objeto de divulgarlos entre los sectores de interés. En adición, se recomienda agrupar las propuestas y esfuerzos de asociaciones gremiales regionales con los objetivos planteados en el Plan Regional de Competitividad, el Plan de Desarrollo Departamental y la PTP, a fin de incluir las necesidades en forma de política nacional.

En la misma línea, se descubrió que un amplio número de programas de agencias estatales y privadas otorgan beneficios a los productos escogidos como potenciales para el departamento: la PTP incluye entre sus sectores de clase mundial productos relacionados con la industria de comunicación gráfica como empaques, etiquetas, impresiones, revistas, entre otros, incluidos en el capítulo de artículos manufacturados diversos (89). Igualmente, el sector metalmecánico y siderúrgico contempla la producción de herramientas y materiales de construcción pertenecientes al capítulo de manufacturas de metal (69). Análogamente, la Oficina de Aprovechamiento del TLC contempla el sector de plásticos y caucho,

⁷⁴ HAUSMANN y KLINGER, Achieving export-led growth in Colombia, Op. Cit. p 9.

incluidos en el capítulo de resinas artificiales (58) y de artículos manufacturados diversos (89), en sus líneas de acción. Desde esta perspectiva, se hace necesaria la articulación de productores santandereanos con las iniciativas de carácter estatal y privado de manera que puedan acceder a los beneficios que de éstas emanan. Cabe resaltar que la anterior gestión requiere la coordinación interinstitucional y gremial junto con el establecimiento de un canal de comunicación eficaz y veraz entre las partes.

Finalmente, dada la VCR alcanzada en la producción de químicos orgánicos (51), se recomienda el apoyo específico al sector en busca de aumentar el volumen y valor de las exportaciones en el departamento, de manera que su participación le adhiera sofisticación a la canasta santandereana y sea propulsora del crecimiento para la región.

5. CONCLUSIONES

Diversas corrientes han usado las teorías del comercio internacional como herramienta de explicación del crecimiento de los países. Hausmann y Klinger desarrollaron una metodología que permite identificar los productos de exportación con potencial de impulsar el crecimiento de la región. En otras palabras, mediante el enfoque adoptado en la presente investigación, se hicieron visibles las mercancías consideradas como competitivas para Santander. La investigación sugiere que exportar productos de mayor sofisticación, esto es con mejores niveles en PRODY, permitirá el crecimiento más acelerado de los países o regiones. De esta manera, procurar la sofisticación de la canasta exportadora puede concebirse como una estrategia de crecimiento económico para el departamento.

En este sentido, los estudios de competitividad se hacen importantes en tanto que sirven de insumo para el diseño de la política comercial del departamento. El documento presente permitió concluir:

- En primera medida, se hizo evidente la concentración y carácter primario de la canasta exportadora de Santander: en el 2011 cerca del 84% de las exportaciones del departamento se distribuyó entre el capítulo petróleo y derivados (68%) y café, té cacao y sus productos (16%). Esta especialización se manifestó en el bajo nivel de sofisticación de las exportaciones del departamento. Efectivamente, al realizar la comparación con los socios escogidos, Santander se ubicó en el décimo sexto puesto del ranking, hecho coherente con su nivel de ingreso per cápita.
- En segunda instancia, la ubicación en el espacio de productos permitió confirmar la hipótesis de que Santander se encuentra en la zona periférica del mapa. Este hallazgo implica, que el cambio en la estructura exportadora del departamento encontrará una importante restricción, al poseer capacidades de producción limitadas debido a la baja proximidad con otras apuestas productivas. El reto en el departamento consistirá en el tránsito gradual a posibilidades de producción mejor conectadas y de mayor sofisticación.
- Desde esta perspectiva, las nuevas opciones de producción para Santander, atendiendo a los conceptos de sofisticación, distancia y valor

estratégico, fueron: productos químicos inorgánicos (52); resinas artificiales y materiales plásticos (58); manufacturas de metal (69); muebles y sus partes (82) y artículos manufacturados diversos (89). Asimismo, se incluyó el capítulo 51 correspondiente a productos químicos orgánicos, dada la VCR efectiva con que son exportados.

- De otro lado, se halló que la mayoría de productos identificados como potenciales para el departamento cuentan con beneficios arancelarios en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela. De esto se desprende, que las oportunidades de productos santandereanos se hacen tangibles en su inmersión en los mercados estadounidenses y venezolanos.
- En esta misma línea se identificó, que a la luz de la investigación realizada, las oportunidades halladas por diferentes entidades del Gobierno Nacional corresponden a productos, en su mayoría, de bajo nivel de transformación y sofisticación, esto es con un nivel de ingreso asociado bajo.
- Finalmente, se recomendó el diseño de una política de incentivos que promueva la entrada de la clase empresarial a los sectores designados como potenciales para el departamento. Esta acción permitiría al departamento volcar sus fuerzas productivas a la elaboración de mercancías con mayor valor agregado e ingreso asociado dando las condiciones para el crecimiento de la economía santandereana.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, Mariano y DURÁN LIMA José E. Indicadores de comercio exterior y política comercial: ediciones de posición y dinamismo comercial. CEPAL, 2008. 43 p.

BANCO MUNDIAL. WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION. Base de datos de Nomenclatura de Productos y Concordancias. [base de datos en línea]. [consultado 5 nov. 2013]. Disponible en <<https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>>

BRUNINI, Alvaro; FLEITAS, Sebastián y OURENS, Guzmán. Espacio del producto y cambio estructural: un enfoque latinoamericano y una aplicación al caso uruguayo. En: *Economía e Sociedade*, Campinas. Abril 2013, vol. 22, no. 1 (47), p. 197-235.

CARRERO, Diana y FERRARI QUINE, Cesar Attilio. Competitividad: Conceptos y medición en Bogotá. En: *Cuadernos de Desarrollo Económico*. 2012, vol. 1, p. 1-64. ISSN: 2216-0671.

CEPAL. Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 2). En: *Cuadernos estadísticos de la CEPAL* nº 30. Santiago de Chile: CEPAL, 2004, 308 p. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/15545/lcg2217e.pdf>

CEPEDA EMILIANI, Laura. ¿Por qué le va bien a la economía de Santander?. En: *Documentos de trabajo sobre Economía regional*. Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER). Banco de la República. Diciembre 2010, no. 135, 38 p.

CERÓN CARBONELL, Yurany y HOYOS HOYOS, Marcela. Análisis de la competitividad del sector bancario de la ciudad de Cali. Trabajo de grado Magister en Administración con énfasis en mercadeo. Santiago de Cali: Universidad ICESI. Facultad de ciencias administrativas y económicas, 2010, 64 p.

COLOMBIA. DANE. Metodología Correlativa de Comercio Exterior. En: *Colección Documentos*, no. 50. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2009, 47 p. Disponible en:

http://190.25.231.249/aplicativos/sen/aym_document/aym_metodologia/Metodologias/Libro%2050%20-%20Correlativas%20de%20Comercio%20Exterior.pdf

COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Comisión Nacional de Competitividad: Acta No. 2 Segunda sesión ordinaria diciembre de 2009. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, 2009. 41 p. Disponible en: <http://wsp.presidencia.gov.co/sneci/institucionalidad/Documents/Comision-Nacional-Competitividad-2-sesion-ordinaria-19dic2006.pdf>

COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. ABC del Acuerdo de Alcance Parcial suscrito entre Colombia y Venezuela. Bogotá: MINCIT, octubre de 2012. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=4716>

------. ABC del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Bogotá: MINCIT, septiembre de 2011, 8 p. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=637>

------. Decreto No. 061 (15 de enero de 2007). Por el cual se modifica el Decreto 2828 de agosto 23 de 2006. Bogotá: MINCIT, 2007. 3 p. Disponible en: <http://wsp.presidencia.gov.co/sneci/politica/Documents/Decreto-061-15ene2007.pdf>

------. Las 90 preguntas del Acuerdo: Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos, Entrevista Virtual. Bogotá: MINCIT, mayo de 2013. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=2818>

------. Perfil del departamento de Santander. Bogotá: Oficina de Estudios Económicos MINCIT, diciembre de 2012, 23 p. [Consultado 11 de marzo de 2013].

------. Perfil de Colombia. Bogotá: Oficina de Estudios Económicos MINCIT, agosto de 2013, 6p. [Consultado 11 de febrero de 2014].

------. Sistema Nacional de Competitividad e Innovación, diciembre de 2012. Consultado 13 de abril de 2014]. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=5305>

COLOMBIA. OFICINA DE APROVECHAMIENTO DEL TLC. Análisis sector de plástico y caucho. Noviembre de 2012, 49 p.

COLOMBIA. PROEXPORT. Abecé del TLC Colombia- Estados Unidos. Bogotá: PROEXPORT, 2012, 22 p.

CÓRDOBA JAIMES, Leidy Jhuliet y FRANCO VILLAREAL, Alexander. Estudio del potencial exportador de Santander 2008: A partir de la metodología Hausman-Klinger. Trabajo de grado Economista. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración, 2011, 65 p.

DANIELS, John D. The elusive concept of national competitiveness. En: Business Horizons. Noviembre-Diciembre 1991, vol. 34, no. 6, p. 3-6.

DURÁN LIMA, José E. Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos. CEPAL, 2008. 62 p.

FOURTH MEETING OF THE EXPERT GROUP ON INTERNATIONAL ECONOMIC AND SOCIAL CLASSIFICATIONS. (30: 1-5, marzo, 1999: Nueva York, Estados Unidos). International Family of Economic and Social Classifications. Nueva York: División Estadística de las Naciones Unidas, 1999, 6p. Disponible en: <http://unstats.un.org/unsd/class/family/preamble.pdf>

FERRARI, César A. Política Económica y Mercado. 3 Ed. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2004. 292 p. ISBN: 958 683 486-5.

GILLES, Enrique. The sophistication of Colombian exports at the subnational level. En: Serie Working Papers Universidad Sergio Arboleda. Abril 2012, no. 2012-04, 16 p.

HAUSMANN, Ricardo, *et al.* The atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity. Center of International Development at Harvard University, 2006, 353 p. ISBN-10: 0615546625.

HAUSMANN, Ricardo; HWANG, Jason y RODRICK, Dani. What you export matters. En: Center for International Development at Harvard University. Diciembre 2005, Working Paper No. 123, 16 p.

HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey. Achieving export-led growth in Colombia. En: Center for International Development at Harvard University. Septiembre 2008, Working Paper No. 182, 84 p.

HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey. Growth Diagnostics in Peru. En: Center for International Development at Harvard University. Septiembre 2008, Working Paper No. 181, 42 p.

----- y -----. South Africa's Export Predicament. En: Center for International Development at Harvard University. Agosto 2006, Working Paper No. 129, 51 p.

----- y -----. Structural transformation and patterns of Comparative Advantage in the Product Space. En: Center for International Development at Harvard University. Agosto 2006, Working paper No. 128, 35 p.

HAUSMANN, Ricardo; KLINGER, Bailey y WAGNER, Rodrigo. Doing Growth Diagnosis in Practice: A "Mindbook". En: Center for International Development at Harvard University. Septiembre de 2008, Working Paper No. 177, 101 p.

KRUGMAN, Paul R. Competitiveness: a dangerous obsession. En: Foreign Affairs. Marzo-abril 1994, vol. 73, no.2, p. 28- 44.

KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice y MELITZ, Marc J. International Economics Theory and Policy. 9 ed. Pearson Education, 2012. 705 p.

KUMAKURA, M. What's so special about China's exports? A comment. En: China & World Economy. Septiembre-octubre, 2007, vol. 15, no. 5, p. 18-37. Disponible en: <http://doc.baidu.com/view/dc4dbed5360cba1aa811da38.html>

LOMBANA, Jahir y ROZAS, Silvia. Marco analítico de la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. En: Pensamiento y Gestión Universidad del Norte. 2009, no. 26, p. 1-38.

MALDONADO, Norman. Crecimiento vía exportaciones (Hausman y Klinger): Manual de manejo de datos. Departamento Nacional de Planeación-Dirección de Desarrollo Empresarial. 2007, 24 p.

MONTES U, Enrique; GARAVITO, Aarón y ESGUERRA U, María del Pilar. Venezuela como destino de las exportaciones colombianas: Evolución reciente y efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas. En: Borradores de Economía. Banco de la República. 2010, no. 621, 48 p.

NACIONES UNIDAS. Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional: Revisión 4. Serie M No. 34/Rev. 4. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, 2008, 204 p. Disponible en: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf

-----. Índices de los productos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (ST/ESA/STAT/SER.M/38/Rev., vol.I). Informes estadísticos, Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y sociales Internacionales, 1984.

PORTER, Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires: Javier Vergara Editor, 1991. 1055 p.

-----. Ser competitivos: Nuevas aportaciones y conclusiones. Bilbao: Deusto S.A. Ediciones, 2003. 473 p.

RAMÍREZ J., Juan Carlos y PARRA-PEÑA S., Rafael Isidro. Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia, 2009. En: Serie Estudios y perspectivas. No. 21 (octubre 2010). Bogotá: CEPAL. 131 p.

SANTANDER. GOBERNACIÓN DE SANTANDER. Ordenanza No. 013. (23 de abril de 2012). Por medio del cual se adopta el Plan de Desarrollo, Santander en Serio, El Gobierno de la Gente, 2012-2015. Bucaramanga: La Asamblea, 2012. 284 p.

SCHWARTZ, Pedro. El comercio internacional en la historia del pensamiento económico. En: Documento de Trabajo IUDEM. Marzo 2001, no. 2001-3, 68 p. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/textos/schwartzgironcom.pdf

SMITH, Adam. De los principios del sistema mercantil En: La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, Tomo II, Libro IV. Traducción española de la edición de Glasgow, por D. Josef Alonso Ortiz. Valladolid, entre 1794 y 1806, p. 248-287.

SMITH, A.J. The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?. En: Southern African Business Review. 2010, vol. 14, no. 1, 130 p.

ANEXOS

ANEXO A. Descripción y estructura general de CUCI Revisión 2. Secciones y capítulos.

Sección 0		Productos alimenticios y animales vivos
	00	Animales vivos principalmente para la alimentación
	01	Carne y preparaciones de carne
	02	Productos lácteos y huevos de aves
	03	Pescados, crustáceos, moluscos, preparados del mismo
	04	Cereales y preparaciones de cereales
	05	Vegetales y frutas
	06	Azúcar, preparaciones de azúcar y miel
	07	Café, té, cocoa, especias, y manufacturas del mismo
	08	Productos alimenticios para animales, no incluidos cereales sin moler
	09	Productos comestibles y preparaciones
Sección 1		Bebidas y tabacos
	11	Bebidas
	12	Tabaco y productos del tabaco
Sección 2		Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles
	21	Cueros, pieles y peletería, en bruto
	22	Semillas y frutos oleaginosos
	23	Caucho crudo (incluso el caucho sintético y regenerado)
	24	Corchos y maderas
	25	Papel y desperdicios del papel
	26	Fibras textiles (excepto lana peinada) y sus desperdicios
	27	Abonos en bruto y materiales crudos (excepto carbón)
	28	Minerales metalíferos y desechos de metales
	29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.
Sección 3		Combustibles y lubricantes materiales y productos conexos
	32	Hulla, coque y briquetas
	33	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos
	34	Gas natural y manufacturado
	35	Corriente eléctrica
Sección 4		Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal
	41	Aceites y grasas animales
	42	Aceites y grasas vegetales fijos

	43	Aceites-grasas animales-vegetales transformados y ceras
Sección 5	Productos químicos y productos conexos	
	51	Productos químicos orgánicos
	52	Productos químicos inorgánicos
	53	Materias tintóreas, curtientes y colorantes
	54	Productos medicinales y farmacéuticos
	55	Aceites esenciales y material de perfume
	56	Abonos, fabricados
	57	Explosivos y productos pirotécnicos
	58	Resinas artificiales, materiales plásticos, éteres/ésteres de celulosa
	59	Materiales y productos químicos,
Sección 6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	
	61	Cuero, cuero manufacturado y pieles finas curtidas
	62	Manufacturas de caucho
	63	Manufacturas de madera y corcho (excluidos muebles)
	64	Papel, cartón, artículos de papel
	65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados, productos relacionados
	66	Minerales no metálicos,
	67	Hierro y acero
	68	Metales no ferrosos
	69	Manufacturas de metal
Sección 7	Maquinaria y equipo de transporte	
	71	Maquinaria y equipo de generación de energía
	72	Maquinaria Especializada para determinadas industrias
	73	Maquinaria para trabajar metales
	74	Maquinaria general industrial y equipos, y partes
	75	Equipos de oficina y equipo de procesamiento automático de datos.
	76	Aparatos de grabación de sonido y Telecomunicaciones
	77	Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos
	78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)
	79	Otros equipos de transporte
Sección 8	Artículos manufacturados diversos	
	81	Sanitarios, fontanería, calefacción y accesorios de iluminación
	82	Muebles y sus partes
	83	Artículos de viaje, bolsos de mano y contenedores similares

	84	Prendas y complementos de vestir
	85	Calzado
	87	Instrumentos profesionales, científicos y controladores
	88	Aparatos fotográficos, artículos de óptica, relojes
	89	Artículos manufacturados diversos
Sección 9	<i>Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI</i>	
	91	Paquetes postales no clasificados según su naturaleza
	93	Transacciones y productos especiales, no clasificados según su naturaleza
	94	Animales, vivos, animales de zoológico, perros, gatos, etc.
	95	Armas, municiones de guerra y de los mismos
	96	Moneda (que no sea de oro), sin curso legal
	97	Oro, No monetario

Fuente: BANCO MUNDIAL. WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION. Base de datos de Nomenclatura de Productos y Concordancias. [base de datos en línea]. [consultado 5 nov. 2013]. Disponible en < <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>>

ANEXO B. Sofisticación de los productos PRODY. 2011.

CUCI Rev. 2	2011	CUCI Rev. 2	2011
00	14.517,13	57	17.535,01
01	10.767,41	58	12.572,93
02	15.570,28	59	10.322,58
03	6.982,68	61	9.793,36
04	13.303,52	62	14.568,75
05	7.678,18	63	15.082,49
06	6.138,34	64	5.553,41
07	4.826,38	65	9.642,59
08	9.267,89	66	5.946,75
09	12.258,38	67	7.731,31
11	16.294,70	68	16.022,33
12	9.673,64	69	12.920,72
21	11.934,99	71	24.198,77
22	7.316,15	72	9.161,72
23	4.356,96	73	33.027,32
24	4.116,12	74	11.760,33
25	13.178,10	75	22.838,17
26	19.888,93	76	18.901,26
27	10.672,42	77	13.663,36
28	4.854,91	78	20.299,36
29	8.506,74	79	26.729,67
32	6.370,19	81	11.677,76
33	13.295,78	82	12.230,89
34	7.677,95	83	6.462,66
35	13.380,78	84	6.709,72
41	15.193,45	85	9.138,23
42	5.347,99	87	26.112,51
43	11.643,84	88	41.407,43
51	20.004,41	89	16.804,28
52	12.869,34	93	9.592,78
53	17.615,15	94	17.773,07
54	23.936,37	95	25.825,98
55	9.055,64	96	37.286,08
56	14.237,88	97	10.042,66

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

ANEXO C. Sofisticación de las canastas exportadoras EXPY. 2011.

SOCIO	EXPY 2011	SOCIO	EXPY 2011
SUIZA	21.403,9	VALLE DEL CAUCA	9.934,1
MÉXICO	16.190,5	CUNDINAMARCA	9.877,6
EEUU	14.707,8	PARAGUAY	9.350,2
CANADÁ	14.163,2	HONDURAS	9.099,6
ARGENTINA	13.772,8	BOLIVIA	8.695,6
BRASIL	13.604,9	GUATEMALA	8.295,6
CASANARE	13.302,3	EL SALVADOR	8.170,1
ARAUCA	13.295,8	CALDAS	7.877,2
META	13.282,8	CÓRDOBA	7.797,6
PUTUMAYO	13.158,7	NORTE DE SANTANDER	7.463,6
URUGUAY	13.093,9	SUCRE	6.935,4
BOLÍVAR	12.717,7	SAN ANDRÉS Y PROV	6.918,0
ATLÁNTICO	12.608,6	LA GUAJIRA	6.778,0
ECUADOR	12.157,9	MAGDALENA	6.647,0
CHILE	12.129,3	NARIÑO	6.639,7
SANTANDER	12.022,2	RISARALDA	6.417,3
VENEZUELA	11.900,4	CESAR	6.379,5
BOGOTÁ	11.818,1	BOYACÁ	6.347,7
CAUCA	10.627,3	VAUPÉS	5.753,9
HUILA	10.532,2	QUINDÍO	5.073,0
TOLIMA	10.434,7	CHOCÓ	4.863,9
VICHADA	10.362,2	AMAZONAS	4.854,9
PERÚ	10.334,3	GUAVIARE	4.826,4
ANTIOQUIA	10.015,9	CAQUETÁ	4.163,6

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

ANEXO E. Valor Estratégico y Densidad para productos exportados por Santander sin VCR. 2011.

CUCI Rev. 2	Valor Estratégico	Densidad	CUCI Rev. 2	Valor Estratégico	Densidad
01	28.491,03	2,17	64	28.388,52	2,08
04	28.353,67	2,46	66	31.454,41	1,98
05	27.791,03	2,12	67	24.608,66	1,87
06	26.653,80	2,11	69	29.262,39	2,06
08	29.981,33	1,95	71	30.460,65	2,57
09	26.901,75	1,98	72	28.481,40	2,47
12	29.784,51	2,11	73	24.591,63	2,24
23	27.200,92	2,24	74	31.362,08	2,52
24	27.703,60	2,14	75	25.674,82	2,71
25	18.966,19	0,00	77	27.039,07	2,14
26	26.642,27	2,18	78	29.515,32	2,50
28	27.360,65	2,01	79	30.042,94	2,38
52	27.773,52	2,09	81	27.188,08	2,15
54	25.916,41	2,29	82	28.544,20	2,17
55	28.272,66	1,96	83	26.917,04	1,81
58	28.622,93	2,21	84	19.646,73	1,68
59	27.536,82	2,00	87	27.103,61	2,56
61	25.721,19	1,95	88	26.447,80	2,67
62	25.800,98	2,35	89	28.597,74	2,17
63	27.101,53	2,00	94	26.159,50	2,07

Fuente: DANE-Cuentas departamentales, COMTRADE, FMI. Cálculos autor.

ANEXO F. Partidas en clasificación NANDINA de capítulos seleccionados en CUCI Rev. 2.

NANDINA	Descripción
2825904000	Oxido e hidroxido de calcio.
2836500000	Carbono de calcio.
2843100000	Metales preciosos en estado coloidal.
2843300000	Compuestos de oro.
2901100000	Hidrocarburos acíclicos saturados.
2902110000	Ciclohexano.
2902300000	Tolueno.
2902440000	Mezclas de isómeros del xileno.
3901100000	Polietileno de densidad inferior a 0.94.
3916100000	Monofilamentos de polímeros de etileno, barras, varillas y perfiles, de plástico.
3916200000	Monofilamentos de polímeros de cloruro de vinilo, barras, varillas y perfiles, de plástico.
3917329900	Los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios.
3917399000	Los demás tubos de plástico.
3917400000	Accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos o racores), de plástico.
3919100000	Placas, hojas, bandas, cintas, películas y demás formas planas, auto adhesivas.
3921130000	Las demás placas, hojas, películas, bandas y láminas de poliuretanos.
3921199000	Las demás placas, hojas, películas, bandas y láminas de los demás plásticos.
3921909000	Las demás placas, hojas, películas, bandas y láminas, de plástico.
3923210000	Sacos, bolsas y cucuruchos, de polímeros de etileno.
3923309900	Los demás recipientes (bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares).
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.
3923900000	Los demás artículos para el transporte o envasado, de plástico.
3924109000	Las demás vajillas y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina, de plástico.
3924900000	Los demás artículos de uso doméstico y artículos de higiene o de tocador, de plástico.
3926909090	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14.
4602190000	Los demás artículos de cestería obtenidos directamente o en su forma, de materia vegetal.
4821100000	Etiquetas de todas clases impresas, de papel o cartón.
4901910000	Diccionarios y enciclopedias, incluso en fascículos.
4901999000	Los demás libros, folletos e impresos similares.
4909000000	Tarjetas postales impresas o ilustradas; incluso con ilustraciones, adornos o aplicaciones, o con sobre.
4910000000	Calendarios de cualquier clase impresos, incluidos los tacos de calendario.
4911100000	Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares.
4911990000	Los demás impresos, incluidas las estampas, grabados y fotografías.
7113110000	Artículos de joyería y sus partes de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaque).
7113190000	Artículos de joyería y sus partes de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaque).
7117190000	Los demás artículos de bisutería, de metal común, incluso plateados, dorados o platinados..

7117900000	Los demás artículos de bisutería.
7308200000	Torres y castilletes, de fundición, de hierro o de acero.
7308400000	Material de andamiaje, encofrado, apeo o apuntalamiento.
7308909000	Las demás construcciones y partes de construcciones no incluidas antes, de fundición, de hierro o de acero, excepto las construcciones prefabricadas de la partida 94.06
7310299000	Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones y recipientes similares, para cualquier materia (con excepción de gases comprimidos/licuados) de fundición, de hierro o de acero.
7311009000	Los demás recipientes de fundición, de hierro o acero, para gas comprimido o licuado.
7317000000	Puntas, clavos, chinchetas, (chinches), grapas apuntadas, onduladas o biseladas y artículos similares, de fundición, hierro o acero, incluso con cabeza de otras materias, excepto de cabeza de cobre.
7318159000	Los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas, de fundición, hierro o acero.
7318160000	Tuercas de fundición, hierro o acero.
7318190000	Los demás artículos roscados de fundición, hierro o acero.
7318210000	Arandelas de muelle (resorte) y las demás arandelas de seguridad sin roscar, de fundición, hierro o acero.
7318220000	Las demás arandelas sin roscar, de fundición, hierro o acero.
7318240000	Pasadores, clavijas y chavetas sin roscar, de fundición, hierro o acero.
7318290000	Los demás artículos similares sin roscar, de fundición, hierro o acero.
7320100000	Ballestas y sus hojas, de hierro o de acero.
7324100000	Fregaderos (piletas de lavar) y lavabos, de acero inoxidable.
7324900000	Los demás artículos de higiene o de tocador, incluidas las partes, de fundición de hierro o acero.
7325100000	Las demás manufacturas moldeadas de fundición no maleable.
7325990000	Las demás manufacturas moldeadas de fundición, de hierro o de acero.
7326190000	Las demás manufacturas de hierro o de acero forjadas o estampadas pero sin trabajar de otro modo.
7326200000	Manufacturas de alambre de hierro o de acero.
7326909000	Las demás manufacturas de hierro o de acero.
7610100000	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio.
8201609000	Cizallas para setos y herramientas similares de metales comunes, para usar con las dos manos.
8205599900	Las demás herramientas de mano, de metales comunes, no expresadas ni comprendidas en otras partidas.
8207900000	Los demás útiles intercambiables, de metales comunes, para máquinas herramienta mecánicas.
8208400000	Cuchillas y hojas cortantes de metales comunes, para máquinas agrícolas, hortícolas o forestales.
8301409000	Las demás cerraduras y cerrojos (de llave, de combinación o eléctricos), de metal común.
8302109000	Las demás bisagras de cualquier clase (incluidos los pernos y los goznes), de metal común.
8302420000	Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares, de metal común, para muebles.
8302490000	Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares de metal común, no incluidos antes.
8308200000	Remaches tubulares o con espiga hendida, de metal común.
8308900000	Cierres, monturas-cierre, hebillas-cierres, cuentas y lentejuelas, incluidas las partes, de metal común.
9021101000	Artículos y aparatos de ortopedia.
9021102000	Artículos y aparatos para fracturas.
9021290000	Los demás artículos y aparatos de prótesis dental.
9202900000	Los demás instrumentos musicales de cuerda, excepto los de arco.

9205909000	Los demás instrumentos musicales de viento (por ejemplo: clarinetes, trompetas, gaitas).
9206000000	Instrumentos musicales de percusión.
9209300000	Cuerdas armónicas.
9209990000	Las demás partes y accesorios de instrumentos musicales (ej: tarjetas, discos y rollos para aparatos mecánicos).
9401300000	Asientos (excepto los de la partida 94.02) giratorios de altura ajustable.
9401610000	Los demás asientos con armazón de madera, con relleno, (excepto los de la partida 94.02).
9401710000	Los demás asientos con armazón de metal, con relleno (excepto los de la partida 94.02).
9401790000	Los demás asientos con armazón de metal, (excepto los de la partida 94.02).
9403100000	Muebles de metal del tipo de los utilizados en las oficinas.
9403200000	Los demás muebles de metal.
9403300000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas.
9403400000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en cocinas.
9403500000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios.
9403600000	Los demás muebles de madera.
9403900000	Partes para muebles de la partida 94.03.
9404210000	Colchones de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.
9404300000	Sacos (bolsas) de dormir.
9404900000	Artículos de cama y similares, con muelles (resortes), rellenos o guarnecidos interiormente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.
9503001000	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos.
9503002100	Prendas y sus complementos (accesorios), de vestir, calzado, y sombreros y demás tocados para muñecas o muñecos.
9503002200	Muñecas o muñecos, incluso vestidos.
9503003000	Modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados.
9503009300	Los demás juguetes que representen animales o seres no humanos.
9503009990	Los demás juguetes.
9506620010	Balones de fútbol, incluido el americano.
9506620030	Balones de voleibol.
9506620090	Los demás balones y pelotas inflables.
9603909000	Los demás cepillos, brochas y pinceles, escobas mecánicas, sin motor, de uso manual, fregonas o mopas y plumeros; cabezas preparadas para artículos de cepillería; rasquetas de caucho o materia flexible análoga.
9606220000	Botones de metal común, sin forrar con materia textil.
9608101000	Bolígrafos.
9609100000	Lápices.
9618000000	Maniqués y artículos similares; autómatas y escenas animadas para escaparates.
9701100000	Pinturas y dibujos hechos totalmente a mano con exclusión de los dibujos de la partida 49.06.

Fuente: DANE- Correlativas.

ANEXO G. Lista de desgravación arancelaria de capítulos seleccionados en CUCI Rev. 2. TLC Estados Unidos.

CUCI Rev. 2	NANDINA	Arancel Base	Categoría de Desgravación	CUCI Rev. 2	NANDINA	Arancel Base	Categoría de Desgravación
51	2901100000	5	A	51	2902300000	5	A
	2902110000	5	A		2902440000	5	A
52	2825904000	10	A	52	2843100000	5	A
	2836500000	10	B		2843300000	5	A
58	3901100000	15	A	58	3921130000	20	K
	3916100000	15	C		3921199000	N/A	
	3916200000	15	C		3921909000	N/A	
69	7308200000	15	B	69	7325100000	15	C
	7308400000	15	C		7325990000	15	C
	7308909000	15	C		7326190000	15	C
	7310299000	N/A			7326200000	15	C
	7311009000	15	C		7326909000	N/A	
	7317000000	15	C		7610100000	15	B
	7318159000	15	B		8201609000	15	A
	7318160000	15	B		8205599900	15	A
	7318190000	15	C		8207900000	15	C
	7318210000	15	C		8208400000	15	C
	7318220000	15	C		8301409000	15	C
	7318240000	15	C		8302109000	15	C
	7318290000	15	C		8302420000	15	C
	7320100000	15	C		8302490000	15	C
	7324100000	15	C		8308200000	15	C
	7324900000	15	C		8308900000	15	C
82	9401300000	20	C	82	9403400000	20	C
	9401610000	20	C		9403500000	20	C
	9401710000	20	C		9403600000	20	B
	9401790000	20	C		9403900000	15	B
	9403100000	20	C		9404210000	20	C
	9403200000	20	B		9404300000	20	C
	9403300000	20	C		9404900000	20	A
89	3917329900	N/A		89	9021101000	5	A
	3917399000	N/A			9021102000	5	A
	3917400000	20	K		9021290000	5	A

3919100000	20	A	9202900000	10	C		
3923210000	20	A	9205909000	N/A			
3923309900	N/A		9206000000	10	C		
3923509000	N/A		9209300000	5	A		
3923900000	20	K	9209990000	5	A		
3924109000	20	B	9503001000	N/A			
3924900000	20	K	9503002100				
3926909090	20	K	9503002200				
4602190000	N/A		9503003000				
4821100000	15	U	9503009300				
4901910000	0	F	9503009990				
4901999000	N/A		9506620010				
4909000000	20	C	9506620030	N/A			
4910000000	20	C	9506620090				
4911100000	20	C	9603909000			15	C
4911990000	20	C	9606220000			15	B
7113110000	20	C	9608101000			20	C
7113190000	20	C	9609100000			20	C
7117190000	20	C	9618000000			15	C
7117900000	20	C	9701100000	20	C		

*N/A Partidas no incluidas en las Listas de desgravación bienes agrícolas y no agrícolas de Colombia.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

ANEXO H. Partidas arancelarias con oportunidades en TLC Estados Unidos.

	CUCI Rev. 2	NANDINA	Descripción	Categoría de desgravación
Envases y empaques de plástico	89	3923210000	Sacos, bolsas y cucuruchos, de polímeros de etileno.	A
	89	3923309900	Los demás recipientes (bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares).	N/A
	89	3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	N/A
	89	3923900000	Los demás artículos para el transporte o envasado, de plástico.	K
	89	3924109000	Las demás vajillas y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina, de plástico.	B
	89	3924900000	Los demás artículos de uso doméstico y artículos de higiene o de tocador, de plástico.	K
	89	3926909090	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14.	K
Manufacturas de hierro y acero	69	7308200000	Torres y castilletes, de fundición, de hierro o de acero.	B
	69	7308400000	Material de andamiaje, encofrado, apeo o apuntalamiento.	C
	69	7308909000	Las demás construcciones y partes de construcciones no incluidas antes, de fundición, de hierro o de acero, excepto las construcciones prefabricadas de la partida 94.06	C
	69	7310299000	Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones y recipientes similares, para cualquier materia (con excepción de los gases comprimidos o licuados) de fundición, de hierro o de acero.	N/A
	69	7311009000	Los demás recipientes de fundición, de hierro o acero, para gas comprimido o licuado.	C
	69	7317000000	Puntas, clavos, chinchetas, (chinchas), grapas apuntadas, onduladas o biseladas y artículos similares, de fundición, hierro o acero, incluso con cabeza de otras materias, excepto de cabeza de cobre.	C
	69	7318159000	Los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas, de fundición, hierro o acero.	B
	69	7318160000	Tuercas de fundición, hierro o acero.	B
	69	7318190000	Los demás artículos roscados de fundición, hierro o acero.	C

	69	7318210000	Arandelas de muelle (resorte) y las demás arandelas de seguridad sin roscar, de fundición, hierro o acero.	C
	69	7318220000	Las demás arandelas sin roscar, de fundición, hierro o acero.	C
	69	7318240000	Pasadores, clavijas y chavetas sin roscar, de fundición, hierro o acero.	C
	69	7318290000	Los demás artículos similares sin roscar, de fundición, hierro o acero.	C
	69	7320100000	Ballestas y sus hojas, de hierro o de acero.	C
	69	7324100000	Fregaderos (piletas de lavar) y lavabos, de acero inoxidable.	C
	69	7324900000	Los demás artículos de higiene o de tocador, incluidas las partes, de fundición de hierro o acero.	C
	69	7325100000	Las demás manufacturas moldeadas de fundición no maleable.	C
	69	7325990000	Las demás manufacturas moldeadas de fundición, de hierro o de acero.	C
	69	7326190000	Las demás manufacturas de hierro o de acero forjadas o estampadas pero sin trabajar de otro modo.	C
	69	7326200000	Manufacturas de alambre de hierro o de acero.	C
	69	7326909000	Las demás manufacturas de hierro o de acero.	N/A
Herramientas y materiales de construcción	69	7610100000	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio.	B
	69	8201609000	Cizallas para setos y herramientas similares de metales comunes, para usar con las dos manos.	A
	69	8205599900	Las demás herramientas de mano, de metales comunes, no expresadas ni comprendidas en otras partidas.	A
	69	8207900000	Los demás útiles intercambiables, de metales comunes, para máquinas herramienta mecánicas.	C
	69	8208400000	Cuchillas y hojas cortantes de metales comunes, para máquinas agrícolas, hortícolas o forestales.	C
	69	8301409000	Las demás cerraduras y cerrojos (de llave, de combinación o eléctricos), de metal común.	C
	69	8302109000	Las demás bisagras de cualquier clase (incluidos los pernos y los goznes), de metal común.	C
	69	8302420000	Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares, de metal común, para muebles.	C
	69	8302490000	Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares de metal común, no incluidos antes.	C

	69	8308200000	Remaches tubulares o con espiga hendida, de metal común.	C
	69	8308900000	Cierres, monturas-cierre, hebillas-cierres, cuentas y lentejuelas, incluidas las partes, de metal común.	C
Muebles de metal y madera	82	9401300000	Asientos (excepto los de la partida 94.02) giratorios de altura ajustable.	C
	82	9401610000	Los demás asientos con armazón de madera, con relleno, (excepto los de la partida 94.02).	C
	82	9401710000	Los demás asientos con armazón de metal, con relleno (excepto los de la partida 94.02).	C
	82	9401790000	Los demás asientos con armazón de metal, (excepto los de la partida 94.02).	C
	82	9403100000	Muebles de metal del tipo de los utilizados en las oficinas.	C
	82	9403200000	Los demás muebles de metal.	C
	82	9403300000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas.	C
	82	9403400000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en cocinas.	C
	82	9403500000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios.	C
	82	9403600000	Los demás muebles de madera.	B
	82	9403900000	Partes para muebles de la partida 94.03.	B
Confecciones para el hogar	82	9404210000	Colchones de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.	C
	82	9404300000	Sacos (bolsas) de dormir.	C
	82	9404900000	Artículos de cama y artículos similares, con muelles (resortes), rellenos o guarnecidos interiormente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.	A

*N/A Partidas no incluidas en las Listas de desgravación bienes agrícolas y no agrícolas de Colombia.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

**ANEXO I. Lista de preferencias otorgadas de capítulos seleccionados en
CUCI Rev. 2. AAP Venezuela.**

CUCI Rev. 2	NANDINA	Preferencia Otorgada	CUCI Rev. 2	NANDINA	Preferencia Otorgada
51	2901100000	100	51	2902300000	N/A
	2902110000	100		2902440000	100
52	2825904000	100	52	2843100000	100
	2836500000	100		2843300000	100
58	3901100000	100	58	3921130000	100
	3916100000	100		3921199000	100
	3916200000	100		3921909000	100
69	7308200000	100	69	7325100000	100
	7308400000	100		7325990000	100
	7308909000	100		7326190000	100
	7310299000	100		7326200000	100
	7311009000	100		7326909000	100
	7317000000	100		7610100000	100
	7318159000	100		8201609000	100
	7318160000	100		8205599900	100
	7318190000	100		8207900000	100
	7318210000	100		8208400000	100
	7318220000	100		8301409000	100
	7318240000	100		8302109000	100
	7318290000	100		8302420000	100
	7320100000	100		8302490000	100
	7324100000	100		8308200000	100
7324900000	100	8308900000	100		
82	9401300000	100	82	9403400000	100
	9401610000	100		9403500000	100
	9401710000	100		9403600000	100
	9401790000	100		9403900000	100
	9403100000	100		9404210000	100
	9403200000	100		9404300000	100
	9403300000	100		9404900000	100
89	3917329900	100	89	9021101000	100
	3917399000	100		9021102000	100

3917400000	100	9021290000	100
3919100000	100	9202900000	100
3923210000	100	9205909000	100
3923309900	100	9206000000	100
3923509000	100	9209300000	100
3923900000	100	9209990000	100
3924109000	100	9503001000	100
3924900000	100	9503002100	N/A
3926909090	100	9503002200	100
4602190000	100	9503003000	100
4821100000	100	9503009300	100
4901910000	100	9503009990	100
4901999000	100	9506620010	100
4909000000	100	9506620030	100
4910000000	100	9506620090	100
4911100000	100	9603909000	100
4911990000	100	9606220000	100
7113110000	100	9608101000	100
7113190000	100	9609100000	100
7117190000	100	9618000000	100
7117900000	100	9701100000	100

*N/A Partidas no incluidas en las Listas de Tratamiento Arancelario Preferencial. Fuente: MinCIT