

**EVOLUCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO ENTRE SANTANDER Y
VENEZUELA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1990-2005**

**ADRIANA CRUZ LAYTON
CINDY EYLEN ROJAS QUINTERO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
BUCARAMANGA
2008**

**EVOLUCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO ENTRE SANTANDER Y
VENEZUELA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1990-2005**

**ADRIANA CRUZ LAYTON
CINDY EYLEN ROJAS QUINTERO**

**DIRECTOR
ISAAC GUERRERO RINCÓN
ECONOMISTA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
BUCARAMANGA
2008**

AGRADECIMIENTOS

*A Dios que nos brindó la oportunidad de llegar a esta instancia de nuestras vidas.
A nuestras familias por su incondicional apoyo y al profesor Isaac Guerrero por
acompañarnos y guiarnos durante nuestro trayecto por la Universidad.*

Adriana y Cindy

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	10
1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	12
1.1 La teoría de la ventaja absoluta	12
1.2 La Teoría de la Ventaja Comparativa	15
1.3 La teoría Neoclásica del comercio Internacional: en un marco de competencia perfecta	18
1.3.1 <i>El Modelo Heckscher- Ohlin</i>	19
1.4 Comercio Interindustrial	20
2. LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	22
2.1 Rendimientos Crecientes de Escala	23
2.2 La Diferenciación De Productos	25
2.2.1 <i>Bienes Diferenciados Verticalmente</i>	26
2.2.2 <i>Bienes diferenciados horizontalmente</i>	27
2.3 La Geografía económica y el comercio	28
2.3.1 <i>La Localización Industrial.</i>	29
2.4 El papel de la frontera Política	31
2.5 Comercio Intraindustrial	33
2.5.1 <i>Medición del Comercio Intraindustrial</i>	36
3. EVOLUCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ENTRE SANTANDER Y VENEZUELA 1990-2005	40

3.1 Dinámica del Comercio entre Santander y Venezuela	43
3.1.1 <i>Exportaciones</i>	43
3.1.2 <i>Importaciones</i>	47
3.2 Comercio Intraindustrial Santander-Venezuela 1990-2005. Sector Manufacturero	49
3.2.1 <i>Comercio Intraindustrial Vertical Y Horizontal</i>	55
3.3 Comercio Interindustrial Santander-Venezuela 1990-2005	58
 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	 62
 BIBLIOGRAFÍA	 65
 ANEXOS	 70

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Exportaciones hacía Venezuela de los departamentos de Nariño, Bogotá, Norte de Santander y Santander 1993-2003. Miles de dólares FOB.	41
Gráfico 2. Importaciones para con Venezuela 1993-2003 para los departamentos de Santander, Norte de Santander, Nariño y Bogotá D.C. Miles de dólares CIF.	43
Grafico 3. Exportaciones Totales para Santander con Venezuela 1990-2005 en millones de pesos constantes	44
Grafico 4. Importaciones Totales para Santander con Venezuela 1990-2005 en millones de pesos constantes	47
Grafico 5. Índice de Comercio Intraindustrial entre Santander y Venezuela. Sector Manufacturero 1990-2005	51
Grafico 6. Comercio Intraindustrial Vertical y Horizontal.	56
Grafico 7. Índice de Comercio Interindustrial entre Santander y Venezuela 1990-2005	58

LISTA DE ANEXOS

ANEXO I. CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS. SECCIÓN D- INDUSTRIAS MANUFACTURERAS (15-37) .	71
ANEXO II. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PARA SANTANDER CON VENEZUELA 1990-2005	78
ANEXO III. ÍNDICES DE COMERCIO INTRA E INTERINDUSTRIAL 1990-2005	79
ANEXO IV. ÍNDICE DE CCIO INTRAINDUSTRIAL DESAGREGADO POR SECTORES SEGÚN CUATRO DÍGITOS DEL CIIU	80
ANEXO V. ÍNDICE DE CCIO INTER DESAGREGADO POR SECTORES SEGÚN CUATRO DÍGITOS DEL CIIU	82
ANEXO VI. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN A LOS DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL. MODELO ECONOMETRICO	84

INTRODUCCIÓN

Durante mucho tiempo, el carácter del comercio internacional se encaminó hacia las contribuciones que hizo Ricardo, mediante el concepto de ventaja comparativa; llegando hasta el modelo Heckscher -Ohlin de dotación de recursos, que se considera un buen avance para la teoría original. Posteriormente se originaron nuevas teorías que reorientaron su objeto de estudio incluyendo elaboraciones teóricas fundamentadas en los fallos e imperfecciones del mercado, constituyéndose como una alternativa frente a la teoría neoclásica.

Esta nueva forma de explicar el intercambio de bienes que implican la utilización de tecnología de punta incorpora los conceptos de rendimientos crecientes de escala, las barreras a la industria y la diferenciación de productos. Además, introduce un nuevo componente: la importancia de la historia, es decir, el importantísimo papel que juega la localización inicial de las industrias, que muchas veces se debe a accidentes históricos en vez de responder a pautas predecibles.¹

Partiendo de las premisas anteriores, se puede caracterizar el comercio en dos ramas: el comercio interindustrial, que consiste en que los bienes que un país importa difieren a los que exporta, es decir, acude a las teorías tradicionales de la ventaja comparativa y el modelo H-O de dotación de factores; por otra parte se encuentra el comercio intraindustrial, en este los intercambios que se realizan pertenecen a bienes de una misma categoría o industria, sujetando su sustento desde los conceptos de la nueva teoría del comercio internacional.

En anteriores estudios realizados sobre esta materia se exponen las relaciones país-país o bloque-país pero no se han hecho aproximaciones acerca de la delimitación país-región. Con respecto a esto, se busca estudiar la evolución y la caracterización del comercio

¹ **Steimberg, F.** (2004) La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica, texto completo en www.eumed.net/cursecon/libreria/

entre Santander y Venezuela. Según la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Venezuela históricamente ha sido un socio potencial del departamento de Santander y hoy mantiene fuertes montos entre exportaciones e importaciones que representan grandes aportes en materia económica para la región.

Con este preámbulo, el primer capítulo de este estudio da un recorrido por las diferentes teorías que dan base al comercio internacional para explicar el concepto de comercio interindustrial, centrándonos en aquellas que han logrado tener un mayor reconocimiento e influencia gracias a sus valiosos aportes, iniciando con su precursor Adam Smith, revisando los postulados de David Ricardo, y concluyendo con el modelo neoclásico Heckscher- Ohlin.

En el segundo capítulo se busca complementar el marco referencial introduciendo los nuevos conceptos propuestos por la reciente teoría de comercio internacional, tales como los rendimientos crecientes a escala, la diferenciación de productos, competencia imperfecta, monopolio, la localización industrial, entre otros. Estos permiten acercarse a una realidad marcada por los nuevos rumbos que ha tomado el comercio mundial, la liberación comercial, la apertura de fronteras y la mundialización de la economía.

Finalmente, en el tercer capítulo se busca demostrar la existencia del comercio intraindustrial, partiendo de el análisis del comercio total entre Santander y Venezuela y explorando la evolución de las exportaciones e Importaciones. Seguidamente, se calcula el índice de Comercio Intraindustrial que servirá de base para determinar que parte del comercio total corresponde al comercio de naturaleza Interindustrial, con esto se logra obtener la caracterización del comercio. Dentro de este mismo apartado, se expone la tendencia a lo largo del periodo estudiado de cada uno de estos índices, para llegar a tener una visión parcial de la tipificación del comercio.

1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Durante muchos años se ha construido una intensa literatura que gira en torno a la teoría del comercio internacional. Sus más grandes precursores se han interesado en dar respuesta a interrogantes como la naturaleza y causa del comercio, las razones que llevan a uno u otro país hacer parte de estos intercambios y sus consecuencias dentro de la nación entre otros, construyendo todo un cuerpo teórico bajo diferentes corrientes y tendencias.

Dada esta perspectiva, durante este capítulo se expondrá la evolución de la teoría convencional del comercio internacional bajo un orden cronológico siguiendo los planteamientos de pensadores como Adam Smith, David Ricardo y Heckscher-Ohlin. Estas corrientes revelan el denominado comercio interindustrial.

Este tema permitirá aproximarnos a la nueva teoría del comercio internacional, la cual ha tratado de complementar los sustentos de la escuela clásica y neoclásica.

1.1 La teoría de la ventaja absoluta

Después de las preocupaciones mercantilistas por mantener un superávit comercial a través de un número mayor de exportaciones en relación a sus importaciones equivalente a la entrada neta en metales preciosos, surgieron para el siglo XVIII hechos históricos que replantearon los planteamientos mercantilistas. Entre ellos: la política mercantil que años atrás impulsó el capitalismo comercial iba siendo rezagado por las técnicas de producción

industrial. De tal manera, el monopolio comercial del estado quedaba vencido frente a la superioridad de las ideas liberales e individuales. Fue así, como la circulación de mercancías circunscritas dentro de cada país que antes resultaban insuficientes, ahora cobraban un papel relevante dentro de los intercambios comerciales y las relaciones internacionales.

Bajo la época de un liberalismo sin límite, Adam Smith publicó en 1776, *la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. En ella, Smith aportó todo un estudio sistémico en materia de economía internacional. Mostró los reales efectos que trae el comercio a la economía y los beneficios que reportan al bienestar individual (sin que con ello se olvide del interés general de la nación), es decir, para Smith lo que es bueno para los individuos es bueno para la nación. Identificándose el sentido de riqueza en el conjunto o colectivo de la sociedad.

Con la creencia en que el mercado está precedido por una mano invisible (sistema de precios) que regula la economía y funciona como mecanismo de regulación sin necesidad que las autoridades del estado intervenga, Smith transfirió su pensamiento librecambista que pugna por la eliminación de trabas y restricciones existentes, hasta el comercio internacional con el fin de maximizar las ventajas de este tipo de intercambio.

Una de las mayores aportaciones de Smith, dentro del comercio internacional se dio en el campo de la aplicación y demostración de la conveniencia de la teoría de

la división internacional del trabajo². Que consistía en la especialización de cada individuo en cierto bien o servicio, que luego sería intercambiado por otros para satisfacer sus necesidades. Sin embargo esto seguía limitado al tamaño del mercado y para esto buscó la generalización e intensificación de la división internacional que traería dos ventajas; mayor volumen al mismo costo en trabajo, y cada país con el intercambio podría abastecerse de un número mayor de mercancías a precios menores.

Además de estas premisas a Smith se le reconoce por establecer la teoría de la ventaja absoluta por medio de la cual se demuestra la conveniencia de dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tuviese una ventaja que viniese por un menor costo laboral en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con (desventaja) notoria con respecto a su país. En este caso, estamos ante una diferencia absoluta de costos.

Pero si un país produce a menor costo ambas mercancías con una ventaja de diferente proporción en cada mercancía se hablaría de costos comparativos o relativos.

Si ninguna nación, ni ningún individuo, es completamente capaz de producir todos los bienes y servicios que requiere para sobrevivir, es necesario que cada país destine su mano de obra a producir artículos en donde tiene una ventaja absoluta,

² Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causa de la Riqueza de las Naciones. Fondo de Cultura Económica.1776.

este intercambio provechoso en conjunto será mayor que antes de adoptar la división del trabajo. De esta manera, Smith aplicó la división internacional del trabajo y defendió el libre comercio, ya que algunos bienes serían obtenidos a menores costos en el extranjero gracias a las diferentes ventajas naturales. Con el ahorro proporcionado en el intercambio, por importar bienes a menor precio generaría el aumento del bienestar nacional y la eficiencia a escala mundial.

Con los postulados de Smith acerca de las ventajas que traería para las naciones la especialización en uno de los bienes en los que tenga una ventaja absoluta gracias a la división internacional del trabajo, vendrían otras teorías como la expuesta por David Ricardo que continuaría explicando las causas que motivan los países a comerciar.

1.2 La Teoría de la Ventaja Comparativa

El comercio internacional que nace de los beneficios en las relaciones de intercambio entre dos países y la posibilidad de conseguir economías de escala, y que hasta entonces había sido explicado con la ventaja absoluta dentro de los intercambios internacionales, tomó un nuevo enfoque. Gracias a los aportes en el siglo XIX por David Ricardo, la ventaja comparativa se constituyó en la base explicativa más elemental que permite avanzar en el comercio internacional.

El modelo Ricardiano de la ventaja comparativa nos dice que los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importará los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más

ineficiente³. Deduciéndose que un país exportara la mercancía con menor costo relativo, en términos de la otra.

Afirmando además que aún si un país no posee ninguna ventaja absoluta, con una capacidad productiva muy baja y costos exorbitantes que le impiden comerciar con sus vecinos, el libre comercio sigue siendo una buena medida. Y la solución está en la comparación de los precios relativos.

Ricardo basa su explicación utilizando ciertos principios básicos que simplifican su modelo: solo existen dos países y dos productos, parte de la teoría del valor trabajo; denotado como un factor móvil para el país pero inmóvil entre naciones, se tienen costos unitarios constantes con competencia perfecta sin la existencia de costos de transporte. En este modelo el trabajo es el único factor de producción y los países difieren solo en la producción del trabajo en diferentes industrias.

Con estos supuestos, y con el fin ilustrar y comprender lo expuesto anteriormente Ricardo formula la ventaja comparativa con el ejemplo del queso y el vino entre nuestro país y el resto del mundo en donde un país exporta la mercancía que produce con un menor costo relativo, en término de la otra y viceversa.

³ Krugman, P. y Obstfeld, M.: Capítulo 2 – “Productividad del trabajo y ventaja comparativa: el modelo ricardiano”, en “Economía Internacional. Teoría y política”.

Ilustración de la Ventaja Comparativa

	Requerimientos de Unidades de trabajo	Costo de Oportunidad	
	Queso	Vino	a_{Lq}/a_{Lv}
Nuestro país	$a_{Lq} = 1$	$a_{Lv} = 2$	$\frac{1}{2}$
Resto del mundo	$a_{Lq}^*=6$	$a_{Lv}^*=3$	2

Origen: Datos adaptados a modo de ilustración

En el caso de la ilustración, a_{Lq} ; es la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de queso en nuestro país, a_{Lv} ; es la cantidad de trabajo necesario para la producción de una unidad de vino en nuestro país. Mientras a_{Lq}^* ; es la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de queso en el resto del mundo y a_{Lv}^* ; es la cantidad de trabajo necesario para la producción de una unidad de vino en el resto del mundo.

Si suponemos que el precio de equilibrio mundial $P_q/P_v = 1$. Esto le permite a las dos economías involucradas especializarse en la producción y exportación de una mercancía; nuestro país en queso y el resto del mundo en vino debido a su menor tasa salarial. Consiguiendo que ambos países se beneficien de los términos de intercambio.

Aunque el modelo Ricardiano es una herramienta útil para pensar en la forma como se produce el comercio, este reducido grado de simplificación tiene ciertos vacíos de la forma como se comporta el mundo real. Una de esas carencias se centra en que no precisó la relación de precios a que se intercambiarían

internacionalmente las mercancías, denotándolos entre los precios relativos nacionales. Solo hasta con la obra *principios de la economía política* de Jhon Stuart Mill, se incorpora el análisis de la demanda y oferta con su teoría de Demanda recíproca. En la que el precio de intercambio de equilibrio se establecería cuando la cantidad de demanda y oferta de una mercancía coincidan.

Otro punto que no contempló el modelo de Ricardo se traslada a la imposibilidad de su análisis en el papel de las economías de escala que explican los grandes flujos comerciales entre naciones similares y que estaremos tratando en el siguiente capítulo. Sin embargo, para complementar los postulados Smithianos y Ricardianos, recurrimos a una de las teorías que centró su objeto de estudio en la dotación factorial en cada país para comerciar. Este modelo tuvo gran influencia en su momento debido a que era el que mejor explicaba, la realidad del comercio de la época.

1.3 La teoría Neoclásica del comercio Internacional: en un marco de competencia perfecta.

Una de las teorías influyentes y que sirve de complemento a los vastos estudios de comercio internacional por la teoría clásica, expone un modelo en el que la ventaja comparativa está interactuando entre la abundancia relativa de los factores de producción y la intensidad con la que son utilizados. Este análisis se compone bajo fuertes supuestos de competencia perfecta en un mercado de bienes y factores.

1.3.1 El Modelo Heckscher- Ohlin

En la primera mitad del año 1970 se empieza a cuestionar el alcance de los modelos tradicionales que se centraron en la productividad del trabajo como el factor primordial a la hora de comerciar. Aunque este era de gran relevancia parecía que no era el único que explicaba la fuente del comercio. Ya que existen otros factores que deben ser considerados: la tierra, el capital y el trabajo.

Esta idea fue presentada en el modelo Heckscher-Ohlin (H-O) en el que la diferencia en las dotaciones de recursos es la única causa en que se basan las relaciones entre los países.⁴

Ohlin premio nobel en 1977 expone la teoría de la ventaja comparativa como la interacción entre las proporciones disponibles para diferentes países y su utilización en la fabricación de los bienes, también llamada “teoría de las proporciones factoriales”.

El modelo H-O considera el comercio entre dos países (A B) con dos bienes que requieren de dos factores (L W) con una oferta limitada. La producción del bien (x) con una ratio intensiva en trabajo (L) y el bien (Y) intensivo en tierra, dependerá de las disponibilidades de factores de cada uno. Lo que establece la frontera de posibilidad de producción en la economía. Ahora bien, cualquier incremento de la oferta en uno de los recursos tendrá como efecto una combinación desigual o

⁴ Krugman, P. y Obstfeld, M.: Capítulo 4 – “Dotación de recursos y comercio: el modelo Heckscher – Ohlin”, en “Economía Internacional. Teoría y política”

sesgada sobre la posible producción. Es así, como una economía será relativamente más efectiva en la producción de bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado. De esta manera, el país permite la flexibilidad en la sustitución tierra-trabajo.

Después de mencionar algunas de las teorías que han alimentado los supuestos tradicionales y que con sus aportes dieron origen al denominado comercio Interindustrial, el cual será tratado desde el marco conceptual anteriormente visto.

1.4 Comercio Interindustrial.

Hasta esta primera parte, se ha intentado precisar el comercio interindustrial desde algunas de las teorías que más se adecuan a su estudio. Este plantea que por medio del comercio internacional cada país intercambia los bienes de producción doméstica por otros fabricados en el exterior, de forma que la especialización productiva, y las consiguientes ganancias en términos de eficiencia y mejor asignación de los recursos productivos, se logra sin menoscabar la provisión doméstica de los diferentes tipos de bienes. De esta manera, aparece un comercio de tipo interindustrial, es decir, los bienes que un determinado país importa y exporta pertenecen a industrias diferentes. Este patrón fue ampliamente desarrollado por Ricardo (1996), en el modelo de las ventajas comparativas definidas como; la producción de un tipo específico de bien que deriva en la ampliación de la frontera de posibilidad de consumo, para una determinada frontera de posibilidad de producción. Para que puedan ser compartidas las ventajas, basta que los países se especialicen en los bienes con los cuales tienen

ventajas comparativas y por tanto menor costo de oportunidad de producción, cambiando esos bienes con la producción de otro país.⁵

Con las transformaciones ocurridas a partir de la segunda guerra mundial al presentarse incrementos en los flujos comerciales internacionales especialmente en países desarrollados con similares dotaciones factoriales, evidenciándose intercambios de productos desde y hacia un mismo sector sobre todo en el manufacturero, implicaba que las teorías convencionales tenían un limitante para dar explicación a la nueva realidad.

Debido a las circunstancias, surgieron otras teorías que buscan incorporar y relajar los modelos expuestos de competencia perfecta que dan luz a otra tipificación del comercio: el comercio intraindustrial. A continuación se presentan algunas de ellas, que dan sustento a una nueva realidad donde imperan los rendimientos crecientes a escala, la diferenciación de productos, y la importancia de la localización industrial.

⁵Por Pedro Raffy y Fernando Montero. Una Investigación de la Evolución del Comercio Intraindustrial en la relación Brasil-Mercosur en el periodo 1996-2006: ¿Qué revelan los datos? Congreso de Economía Mundial, Madrid 2007.

2. LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Hasta ahora gran parte de las teorías tradicionales de comercio internacional se referían a lo que debería suceder y no a lo que sucedía realmente. Se centraron en considerar la diferencia entre las naciones y una perfecta transparencia de costos para explicar la especialización de un país, para producir y exportar hacia los demás. Sin duda aún se sigue siendo fiel a sus postulados y el espíritu de teorías como la ventaja comparativa o la diferencia de factores siguen siendo útiles, ya que gran parte de ellos, son la base de lo que hoy son las nuevas teorías del comercio y son el preámbulo de la aplicación del comercio intraindustrial.

Pero la justificación de la nueva teoría reside en que la aplicación de estos modelos se hace muy difícil en el momento de explicar el comercio creciente de la industria, compuesta por innumerables países, bienes y factores de producción. Dejando presente la incapacidad empírica de modelos tradicionales. Esta incapacidad se hace mayor si se observa que las premisas no alcanzan a abarcar el ambiente de competencia imperfecta reinante con diferencia en los niveles de tecnología, de economías de escala y movilidad en los factores de producción, detectándose un tipo de comercio bajo nuevas características.

Por ello, la nueva teoría busca corregir las debilidades del antiguo modelo utilizando novedosas herramientas al incorporar elementos como los rendimientos crecientes, la diferenciación de productos y la localización industrial al análisis de comercio de equilibrio general en un marco de competencia imperfecta, demostrando así, que no solo existe el comercio interindustrial sino que uniendo

sus nuevos conceptos recrea otra tipificación de comercio: el comercio intraindustrial.

2.1 Rendimientos Crecientes de Escala.

La expresión rendimiento creciente a escala fue tratada por Alfred Marshall⁶ en 1890 y se refiere a la relación insumo-producto, es decir, que incrementos en los niveles de producción por encima de los factores o menor en término de insumos, muestra rendimientos de escala crecientes. Dicho de otro modo, si una empresa duplica o triplica sus insumos, su producción se acrecentará más del doble o el triple. Esto también significa que cuando el precio de los insumos no cambia con la producción, disminuirá el costo medio de está, haciendo que el costo por unidad de producción sea menor.

Con resultados contrarios estaríamos hablando de Rendimientos decrecientes a escala; cuando los incrementos en la producción conllevan a costos medios más altos por unidad.

A diferencia de la teoría tradicional de rendimientos constantes a escala en donde la especialización internacional está determinada por diferencias en las técnicas de producción o por las diferencias en las dotaciones de recursos, la nueva teoría centra su estudio en los rendimientos a escala teniendo en cuenta el tamaño de la

⁶ Marshall, Alfred. Principios De Economía Política. Editorial Aguilar. Pág.263. 4ª edición. 1963.

empresa, para hablar de las economías externas e internas a escala conocidas también como externalidades positivas.

a) Economías de escala externa. Son aquellas economías de escala que resultan de una industria en particular o de la industria en general. Este tipo de economía externa obedece a la expansión de un número de firmas al interior de un sector resultado de la eficiencia de las empresas a medida que la escala de operaciones aumenta. Lo que conlleva a una mayor especialización o división del trabajo.

b) Economías de escala interna. Marshall estaba convencido que numerosas empresas podrían beneficiarse de las economías internas de escala. En ese contexto, la empresa está motivada a crecer con una oferta cada vez mayor a precios más bajos y aumentando al mismo tiempo su participación en el mercado⁷. En ese sentido, la economía de escala interna depende del tamaño de la planta y resulta de la reducción en los costos y de la organización interna, que utiliza procesos de valor agregado con una mayor especialización, lo que refleja niveles de producción más eficientes y crecientes en el total del sector. De otra manera la economía interna se presenta cuando existe una disminución del número de firmas manteniéndose los niveles de producción constantes.

⁷ C.M. Gómez Gómez. Marshall. Alfred: La oferta y la demanda. Historia del Pensamiento Económico.

2.2 La Diferenciación De Productos

Se dice que un producto está diferenciado si sus variedades comparten algunas características comunes, pero cada una de ellas es distinta de las demás disponibles en el mercado. La diferenciación de productos puede relacionarse con la existencia de distintos niveles de calidad en la provisión de un cierto bien, con distancias en un espacio geográfico o de preferencias de los consumidores, o simplemente con la presencia de componentes idiosincráticos que cada variedad posee y que la hacen diferente del resto de las marcas.

Bienes diferenciados: bienes que los consumidores consideran de algún modo como sustitutos pero que presentan ciertas características que los distinguen respecto de los demás. Es el caso de los bienes ofrecidos en los mercados de competencia monopolística

En el mercado de competencia perfecta o competitivo muchos productores ofrecen un bien idéntico, denominado en general, bien homogéneo. Esta suele ser la estructura predominante en algunos productos agrícolas; por ejemplo: el trigo, los tomates, las lechugas, entran dentro de esta categoría de bienes homogéneos.

La nueva corriente de análisis del comercio internacional al trabajar en un marco de competencia imperfecta destaca la importancia del concepto de diferenciación del producto que fue explorada de manera superficial en la teoría tradicional y se enfoca en el estudio de bienes diferenciados de manera vertical y horizontal.

2.2.1 Bienes Diferenciados Verticalmente

El modelo de diferenciación vertical expuesto inicialmente por Avinash Dixit y Joseph Stiglitz en 1977⁸, y trabajado luego por Krugman, trata de productos que difieren en calidad y otras especificaciones de orden subjetiva del consumidor, este gusto por la variedad de productos estará limitado por la existencia de productos sustitutos cercanos pero no perfectos. Todos los consumidores están de acuerdo en cuáles son las características preferidas y, en general, en los órdenes de preferencias y en presencia de perfecta información, los individuos conocen que producto es mejor. Sin embargo, y aunque la mayoría coincide en que mayor calidad es preferible, no todos se encuentran en condiciones de adquirirlo. El único factor de producción es el trabajo, así que el costo total del mismo estará dado por la cantidad necesaria de este factor.

Desde el gusto por la variedad en este modelo se puede analizar los intercambios entre la diversidad de un mismo sector entre países industriales que guardan semejanzas en los niveles de renta, demanda y tecnología. El carácter intraindustrial de este tipo de comercio también puede ser explicado a través de la ventaja comparativa que tienen algunos países para la producción de bienes de alta o baja calidad dependiendo de las intensidades relativas de trabajo o capital aplicados en la elaboración del producto, estos modelos que tienen en cuenta las diferencias en los niveles de renta y dotación de recursos entre los países a comerciar permitirá identificar el segmento del mercado potencialmente consumidor de estos productos. Ello se encuentra asociado a la “potencial

⁸ Dixit, Avinash y Stiglitz, Joseph (1977). Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, American Economic Review. Vol, 67. No. 3, pp. 297-308

relación” entre utilidad marginal del ingreso y la disposición a pagar o valoración subjetiva de los bienes son conocidos como un caso de comercio intraindustrial de diferenciación vertical superior al modelo H-O y son reconocidos en los estudios de Falvey (1981)⁹. Otros autores se han limitado a recalcar que la estrategia de diferenciación vertical debe conseguirse en las empresas mediante la implantación de procesos de investigación con costos altos que persigue la obtención de una variedad del producto y una mayor cantidad del mercado permitiendo conseguir un poder y control frente a las demás empresas competidoras.

2.2.2 Bienes diferenciados horizontalmente

Está ligado a la diferenciación de bienes por sus atributos secundarios resultado de esquemas de competencia imperfecta y presencia de economías de escala trae ganancias en variedad para los consumidores, menores costos de ajuste y efectos impredecibles en el bienestar.¹⁰

En este caso, los bienes ofrecidos al consumir no difieren mucho al proporcionar las mismas necesidades, solo bajo algunos atributos o diferencias características, es decir guarda calidades homogéneas. Este tipo de comercio puede ser entendido desde el punto de vista de la localización óptima en donde los consumidores preferirán comprar un producto que esté disponible cerca de su lugar de residencia, debiendo afrontar (no necesariamente) un precio mayor al de

⁹ Falvey, Rodney (1981). Commercial Policy and Intra-Industry Trade. Journal of International Economics, Vol. 11, No. 4, pp. 495-511

¹⁰ Ana Isabel Moreno y Héctor Mauricio Posada. Evolución del Comercio Intraindustrial entre las regiones colombianas y la Comunidad Andina 1990-2004: Un análisis comparativo.

los productos sustitutos. Uno de los pioneros en el análisis de mercados con éste tipo de diferenciación fue Hotelling [1929] ¹¹quien modelo las estrategias de elección de productos de la firmas. Aquí la solución al problema de repartición del mercado es expuesta cuando las firmas se encuentran en el centro del comercio, y los costos de transporte se vuelven cuadráticos, tendencia que hace que los vendedores tiendan a alejarse el uno del otro, permitiendo que las empresas produzcan una gama de productos que puedan ofrecer en el lugar que están situadas.

Para Lancaster en su modelo de variedad favorita los consumidores tienen una variedad de preferencias contenidas en diversas características adquiridas para cada tipo de bien, lo cual hace que se demanden es una combinación de atributos que se acerquen al bien ideal escogido entre los demás. Aunque hay una gran gama no todos los bienes son sustitutos, solo lo serán aquellos que se acerquen al producto ideal. Este comportamiento es expresado en la función de compensación que indica la relación inversa de precio y la disponibilidad del bien preferido.

2.3 La Geografía económica y el comercio

Con la llegada de una nueva oleada de teorías revolucionarias, se coloca de manifiesto la importancia cada vez mayor de los rendimientos crecientes de escala y la incorporación de costes de transporte que fueron marginados por simplicidad dentro de los aspectos del comercio, por los supuestos clásicos de la economía internacional. Con ello, se abre paso en la década de 1970 al estudio de la teoría de la organización industrial con un enfoque esencialmente basado en la

¹¹ Troncoso Valverde, Cristián. Notas Técnicas de Microeconomía. No 01. Mayo 2004.

competencia imperfecta y los rendimientos crecientes, que eran evidentes según el grado de concentración de los países. Pasando a un modelo que atendía la existencia de ventajas entre naciones gracias a un cierto grado o tipo de especialización.

Se trata del florecimiento que ha adquirido la geografía económica como forma para interpretar la economía en la que vivimos y su proximidad a temas como el de la localización al interior de los países. Estas contribuciones teóricas, fueron hechas por P. Krugman y Venables¹² en donde su única diferencia frente a la nueva teoría del comercio era la incorporación de los costos del comercio y de la dinámica de ajuste *ad hoc*.

La incorporación de costos significa en el mundo de la nueva geografía la segmentación de los mercados, aunque no de manera absoluta. Para los consumidores de bienes diferenciados, esto traería la reducción del índice de precios en grandes mercados. De acuerdo con esta tendencia, en la medida que contamos con un factor móvil de trabajo, el efecto del índice de precios llevará a que dicho factor quiera ir concentrándose en grandes centros.

2.3.1 La Localización Industrial.

La Geografía Económica abarca todo aquel tipo de descripciones o análisis que relacionan y vinculan hechos y procesos de producción económicos con su

¹² M. Fujita, P. Krugman, AJ Venables. Economía Espacial.1999

dimensión espacial-territorial, es decir, está vinculado a la preocupación de los países por las mejoras de la asignación de los recursos a entender las causas que originan a que la actividad industrial se concentre en regiones dentro de un país determinado

En el análisis de las economías de aglomeración, desde la perspectiva de la geografía económica, existen incentivos y desincentivos para que la industria decida o no concentrarse en una región determinada. Cuando existen incentivos para que la industria se aglomere, se dice que existen fuerzas centrípetas. Si por el contrario, existen factores que influyen para que la industria se disperse de una región a otra, las fuerzas son llamadas centrífugas.

Según Krugman (1998) las fuerzas centrípetas son las tres fuentes clásicas marshallianas de las economías externas. La primera razón, nos dice que las empresas se concentran en cierto lugar gracias a las ganancias propias que genera el mercado de trabajo, o la disponibilidad de mano de obra; la segunda, se deriva de la disponibilidad de factores y servicios de un mismo sector con la agrupación de proveedores y la última razón sugerida por Marshall se relaciona con el traslado de procesos tecnológicos que se dan por la cercanía que existe entre las industrias.

Las fuerzas centrífugas se encuentran representadas de igual forma por tres factores. Los factores inmóviles -ciertamente las regiones y los recursos naturales, y, en un contexto internacional, las personas también- actúan contra la concentración de la producción, del lado de la oferta (cierta producción debe dirigirse a donde los trabajadores estén) y del lado de la demanda (los factores

dispersivos crean un mercado disperso, y cierta producción tiene un incentivo a localizarse cerca de los consumidores). La concentración de las actividades económicas surge básicamente de la conjunción entre rendimientos crecientes de escala, costos de transporte, estructura de los mercados y movilidad de los factores.

La «nueva economía geográfica» pone de manifiesto que ante las economías de aglomeración asociadas a la concentración espacial de la actividad económica, existe un riesgo de que la producción se concentre en las regiones con una base industrial más desarrollada y mercados más amplios, lo cual retrasaría los procesos de convergencia.¹³

2.4 El papel de la frontera Política

La teoría del comercio parte de la premisa de que las fronteras son parte importante sobre todo para el movimiento de factores. Pero hasta una fecha reciente se ha puesto atención en la literatura analítica a la magnitud del papel por las fronteras en la barrera al comercio. En un mundo donde la palabra globalización se hace más frecuente, es importante pensar en cuan integrados han llegado a estar países soberanos cercanos o el grado de integración o segmentación internacional de los mercados en los que repercuten cuestiones de la vida política.

¹³ Véase. Autor Paul R. Krugman, Alfonso Méndez. Geografía y Comercio.1998.

En este sentido, las fronteras traen ciertos efectos negativos sobre el comercio al imponerse tarifas aduaneras o normas que restringen tanto a importaciones como exportaciones de manera temporal o definitiva. Estas barreras arancelarias de uso político en el marco de la competencia global utilizadas para proteger un territorio nacional o economía interna no solo se limitan a simples requisitos sino que guardan una serie de consecuencia al aumentar el costo de transporte o transferencia de un producto e impedir la concentración de la industria.

Para poder determinar la importancia de la frontera sobre el volumen de comercio citamos algunos modelos que han dado a conocer un escenario en el que no existe una frontera, comparando esta cifra con los índices de comercio computable aplicado a embarques desde provincias Canadienses a otras provincias dentro de Canadá, así como también a través de la frontera con Estados Unidos. Los resultados son sorprendentes, reconociéndose primero que los niveles arancelarios entre estos dos países antes de la celebración del tratado eran en la mayor parte del caso muy bajos, las provincias Canadienses comerciaban veinte veces más intensamente que con Estados Unidos. Este comercio interprovincial permite una evidencia de la importancia que tiene las fronteras nacionales para determinar el volumen de comercio.

En este sentido trabajan muchos países en la búsqueda de nuevos esquemas de integración que permitan la conquista de nuevos mercados y la eliminación de barreras que les proporcione nuevas formas para enfrentar la competencia en el ámbito del comercio mundial.

Los incrementos generalizados de los flujos de comercio tras las desgravaciones arancelarias y la integración económica coloca en el nuevo escenario la evidencia del comercio intraindustrial, un tipo de comercio que ha venido gestándose desde mediados del siglo pasado, y que junto con el comercio interindustrial caracterizan el antes y ahora del comercio internacional.

2.5 Comercio Intraindustrial

El CII (Comercio Intraindustrial) se define en la literatura como las exportaciones e importaciones simultáneas de bienes que pertenecen a una misma categoría industrial. En gran medida la producción y los flujos de bienes que están compuestos en parte por productos manufacturados, obedecen al papel que juegan las economías de escala y, a que la relación de intercambio se da en mercados imperfectos. Los países que utilizan este patrón de intercambio poseen similares dotaciones factoriales y niveles de desarrollo económico que permite el aprovechamiento de las economías de escala para la generación de ganancias y una mayor pluralidad de bienes entre los que hay una diferenciación de marcas, diseños y calidad. Específicamente, los países se especializaran en un número menor de bienes pero abastecerán el mercado de una múltiple variedad de los mismos en beneficio de los consumidores.

Sus determinantes e implicaciones sobre los costos de ajuste, la distribución del ingreso y el bienestar dependen en gran medida de su naturaleza. De una parte, el Comercio Intraindustrial Horizontal (CIH), ligado a la diferenciación de bienes por

sus atributos secundarios resultado de esquemas de competencia imperfecta y presencia de economías de escala trae ganancias en variedad para los consumidores, menores costos de ajuste y efectos impredecibles en el bienestar. De otra parte, el Comercio Intraindustrial Vertical (CIIV), donde los bienes se diferencian por calidad, se desprende de las dotaciones relativas de factores y las ganancias del comercio y los efectos redistributivos se explican de forma idéntica a los modelos tradicionales de comercio internacional.

Actualmente una serie de autores como Falvey y Kierzkowski (1987) y Flam y Helpman (1987) (modelos Neo-Heckscher-Ohlin) y la propuesta metodológica de Abd-El-Rahman (1986), han indagado algunas de las contribuciones hechas por Grubel y Lloyd, como diferenciación del comercio intraindustrial vertical y el horizontal. La principal divergencia entre éstos reside en la localización de los actores de la cadena de manufactura-distribución-consumo. En materia de comercio horizontal sucede cuando dos cadenas producción-consumo que trabajan de manera autónoma dan lugar al intercambio comercial entre países de bienes de una misma industria y lo mismo acontece en el proceso de manufactura, mientras que en el caso del vertical se describe como la reexportación y representa que los actores de una sola cadena producción-distribución-consumo que se encuentran localizados en distintos países, generan transacciones de bienes de la misma industria entre diferentes naciones.

En este sentido, el comercio intraindustrial horizontal sólo se justifica en un marco de competencia monopolística, el vertical encuentra su justificación en distintas estructuras de mercado.

Así, en consecuencia, los efectos económicos del comercio Ínter e intra industriales serían muy diferentes. En el caso del comercio Ínter industrial, tendríamos una relocalización de los factores (y recursos) en búsqueda de la mayor eficiencia, saliendo perjudicados aquellos sectores que se ven más afectados por las importaciones. En el caso del comercio intraindustrial, esta relocalización sería dentro de las industrias y no entre industrias, con lo cual los efectos redistributivos serían mucho menores según la Teoría de Samuelson, disolviéndose en un mundo donde las economías de escala son fundamentales. Al mismo tiempo, y como consecuencia, el comercio Ínter industrial sería causa y efecto de la división del trabajo clásica y tradicional, mientras que el comercio intra industrial caracterizaría la división del trabajo actual, por ejemplo, en el interior de la Europa occidental.

En teoría, el comercio intra-industrial puede acrecentar las ganancias del comercio gracias a una mejor utilización de las economías de escala, más que sobre el aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de la producción. Por otra parte “el comercio intra-industrial reduce las demandas de protección porque cada industria tendrá exportaciones e importaciones, reduciendo las posibilidades de un acuerdo unánime por demandas de protección” (Marvel y Ray, 1987). En conclusión, el comercio intraindustrial es más benéfico que el comercio inter-industrial, pues estimula la innovación y aprovecha mejor las economías de escala.

2.5.1 Medición del Comercio Intraindustrial

1. El Índice de Grubel & Lloyd. La forma tradicional de medir el comercio intraindustrial la desarrollaron Grubel y Lloyd quienes estimaron la medición de este índice a partir del comercio interindustrial, este indicador tradicional del comercio es expuesto como la diferencia entre las exportaciones e importaciones de una rama de bienes, así:

$$\text{Comercio interindustrial} = (X_i - M_i) \quad (1)$$

Por ende el comercio intraindustrial sería dado como el residuo de la diferencia del comercio interindustrial de la siguiente manera:

$$\text{Comercio Intraindustrial} = (X_i + M_i) - (X_i - M_i) \quad (2)$$

Desde aquí se reconoce en la amplia literatura la versión del Índice de G y L o indicador no corregido para un sector J_i , que mide el grado de comercio intraindustrial para un grupo de bienes e industrias como:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - (X_i - M_i)}{(X_i + M_i)} * 100 \quad (a)$$

Donde X_i y M_i se refiere a las exportaciones e importaciones en el j -ésimo sector. Este indicador se encuentra entre $0 < GL_i < 100$; si su valor es cero no existe CII en el sector j , es decir, todo el comercio será de tipo interindustrial, mientras que si es 100, todo el comercio será intraindustrial.

Se ha señalado sin embargo, que la forma como se expresa el G y L puede incurrir en varios problemas. El primero tiene que ver con la sobreestimación del comercio intraindustrial dentro del total de los flujos como resultado de un problema de sesgo de agregación, ya que los autores advierten, que no es posible establecer con claridad hasta que punto se deben desagregar los datos, ya que a un nivel de alta desagregación el concepto mismo de CII puede perder sentido, por lo que invitan a observar las diferencias entre las medidas obtenidas a partir de desiguales desagregaciones y tratar de definir la mejor medida.

Y para ello, Greenaway y Milner (1983) consiguieron definir el índice de Grubel y Lloyd para diferentes niveles de agregación en una clasificación específica, es decir, teniendo en cuenta el indicador GL_i se obtuvo el indicador de GyL pero ponderado, el cual es un promedio de los índices de cada sector por el total del volumen del comercio t :

$$GL_t = \frac{\sum ((X_{it} + M_{it}) - |X_{it} - M_{it}|) * 100}{\sum_{i=1}^n (X_{it} + M_{it})} \quad (b)$$

El segundo problema, está asociado con el sesgo geográfico y que se presenta a la hora de llevar el cálculo del CII entre un país y otro bloque de países. Si se

acumulan los valores de los flujos de exportaciones e importaciones entre ellos haciéndose un análisis de tipo global sin que se realice ese mismo análisis de forma separada entre cada país que conforma el grupo puede llevar a resultados que antes eran de orden intra a interindustrial. Para corregir esos desequilibrios se el G y L para casos a nivel agregado toma la siguiente caracterización;

$$GLit = \frac{\sum_{i=1}^n ((Xit + Mit) - /Xit - Mit/)}{(\sum_{i=1}^n (Xit + Mit) - / \sum_{i=1}^n Xit - \sum_{i=1}^n Mit/)} * 100 \quad (c)$$

2. Naturaleza del CII y descomposición del Índice G&L. Como una mejor forma para entender las causas del CII y averiguar que proporción del carácter del comercio se debe a un intercambio de calidad se hace una distinción entre el comercio Vertical y Horizontal, basándonos en anteriores análisis que toman el Índice de Grubel y Lloyd, en consideración con los índices de precios unitarios para los productos exportados e importados, en concreto, se dice que el comercio es de naturaleza vertical si en teoría los valores unitarios de la exportación difieren en un 0.15 de los importados. Esta clasificación surge de aplicar la metodología de los índices de valor unitario, la cual asocia las diferencias de calidad a las diferencias de precios. Es decir, estaremos en presencia de un patrón de comercio vertical si cumple;

$$\frac{IVUEXP}{IVUIMP} < 1 - \alpha \quad (0,85) \quad \text{ó} \quad \frac{IVUEXP}{IVUIMP} > 1 + \alpha \quad (1,15)$$

IVUEXP: el índice de valor unitario de las exportaciones.

IVUIMP: el índice de valor unitario de las importaciones.

Para la discriminación de la naturaleza del CII se utiliza un $\alpha = 0,15$

De lo contrario, el comercio intraindustrial será de naturaleza horizontal (CIIH) si:

$$0.85 \leq \frac{IVUEXP}{IVUIMP} \leq 1.15$$

Al conocer los lineamientos del pensamiento tradicional y la nueva teoría del comercio internacional, se conciben dos patrones que caracterizan el comercio: uno de tipo interindustrial y otro de tipo intraindustrial.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, se intenta observar la evolución de cada uno de estos tipos de comercio. Para ello, se procederá a calcular el índice del comercio intraindustrial (ICII) desde los postulados de Grubel & Lloyds expuesto en el apartado (a), que denota el porcentaje de comercio intraindustrial dentro del comercio total, por tanto el porcentaje restante obedece al comercio interindustrial.

3. EVOLUCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ENTRE SANTANDER Y VENEZUELA 1990-2005

Dentro de la historia Venezuela ha mantenido por años vínculos comerciales, es hoy uno de nuestros tres principales socios. Este comercio bilateral ha representado una oportunidad importante para el desarrollo de la Región.

Según la Cámara de Comercio de Bucaramanga,¹⁴ el nivel de concentración de las exportaciones departamentales lo ubicó en el año 2005 como el segundo destino en importancia con una participación de 47.7% (omitiendo del cálculo departamental el oro y el café). Para este mismo año las importaciones registradas fueron de 4435.2 miles de dólares, ingresando en los diez principales proveedores de bienes para la región. Con lo anterior, se demuestra la representatividad que ha adquirido el vecino país para el departamento de Santander en materia de comercio internacional.

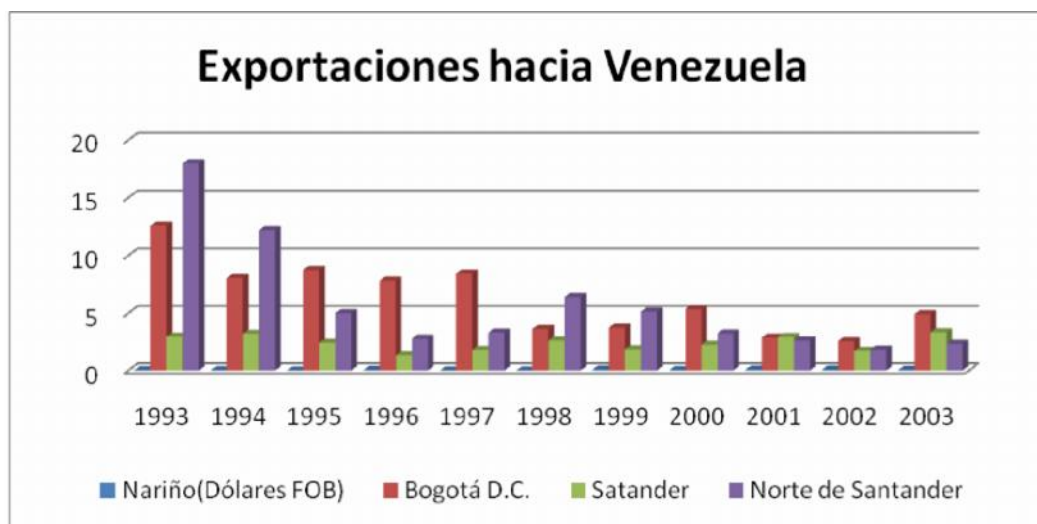
Por otra parte, al comparar las exportaciones totales del departamento de Santander para demostrar su representatividad a nivel nacional con otros departamentos del país como: Norte de Santander, Bogotá D.C. y Nariño, se encuentra una representatividad promedio entre el 1.7% y el 3% en el periodo 1993-2003. Mientras que otros departamentos como Norte de Santander ha llegado a estar entre el 17.9%, en 1993 y Bogotá el 12.8%, Nariño solo alcanza el

¹⁴ Cámara de Comercio de Bucaramanga. Santander exporta a Venezuela. En línea (consultado en junio 2007)
<http://www.sintramites.com/temas/documentos%20pdf/exporta2007/vennov2007.pdf>

0.028%. Sin embargo, dichas cifras en el 2003, han cerrado su brecha y tienen un menor peso dentro del total de flujos exportados, siendo del 4% para Bogotá, el 3% para Santander y del 2.3% para Norte de Santander y Nariño que conserva cifras que rodean el 0.04%.

Al cotejar los tres departamentos mencionados con Santander, Bogotá la capital y centro financiero de Colombia tiene flujos de mercancías exportadas hacia Venezuela 2,8 veces más, y Norte de Santander 2,3 veces mayor. En estas cifras difiere el departamento de Nariño, en este caso Santander exporta en promedio 198 veces más, es decir, tiene una ventaja debido a su cercanía a la zona fronteriza, lo que reduce sus costos de transporte. Lo anterior se visualiza mejor en el Gráfico 1.

Gráfico 1. Exportaciones hacia Venezuela de los departamentos de Nariño, Bogotá, Norte de Santander y Santander 1993-2003. Miles de dólares FOB.



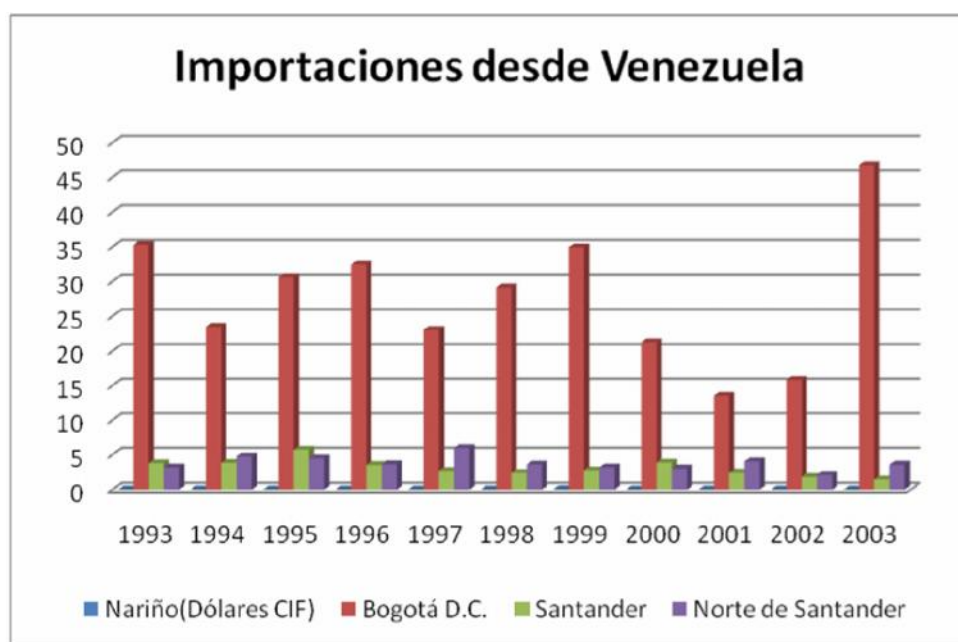
Fuente. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Anexos Estadísticos. Estructura del comercio exterior de los departamentos de Nariño, Bogotá D.C., Norte de Santander y Santander. 2004

En materia de Importaciones Bogotá para el periodo de 1993-2003, tuvo una participación dentro del total importado desde Venezuela que oscila entre el 13% y el 47%, siendo este último la cifra más alta en los 10 años. Por su parte, Norte de Santander mantiene cifras muy similares a las presentadas por el departamento de Santander entre el 1.4% y el 4.7% dentro del total Nacional. Entre tanto, Nariño sólo abarca 0 y el 0,5% dentro de la participación en las importaciones.

Al confrontar los tres departamentos mencionados con Santander, Bogotá el distrito capital de Colombia tiene flujos de mercancías importadas desde Venezuela en promedio 10.5 veces más, y Norte de Santander 1.3 veces mayor. Por el contrario el departamento de Santander importa en promedio 37558 veces más que el departamento del Nariño. Lo anterior se puede observar claramente en la gráfica 2.

Cabe destacar que las importaciones y las exportaciones totales desde y hacía Venezuela han venido disminuyendo desde la llegada del Presidente Hugo Chávez al poder del hermano país, colocando muy parejos los porcentajes entre las regiones contrastadas. Se esperaría que la zona fronteriza mantuviera sus lazos comerciales fuertes precisamente por la cercanía, pero a lo largo de estos años y los problemas de orden político las relaciones de intercambio se han visto afectadas fuertemente.

Gráfico 2. Importaciones para con Venezuela 1993-2003 para los departamentos de Santander, Norte de Santander, Nariño y Bogotá D.C. Miles de dólares CIF.



Fuente. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Anexos Estadísticos. Estructura del comercio exterior de los departamentos de Nariño, Bogotá D.C., Norte de Santander y Santander. 2004

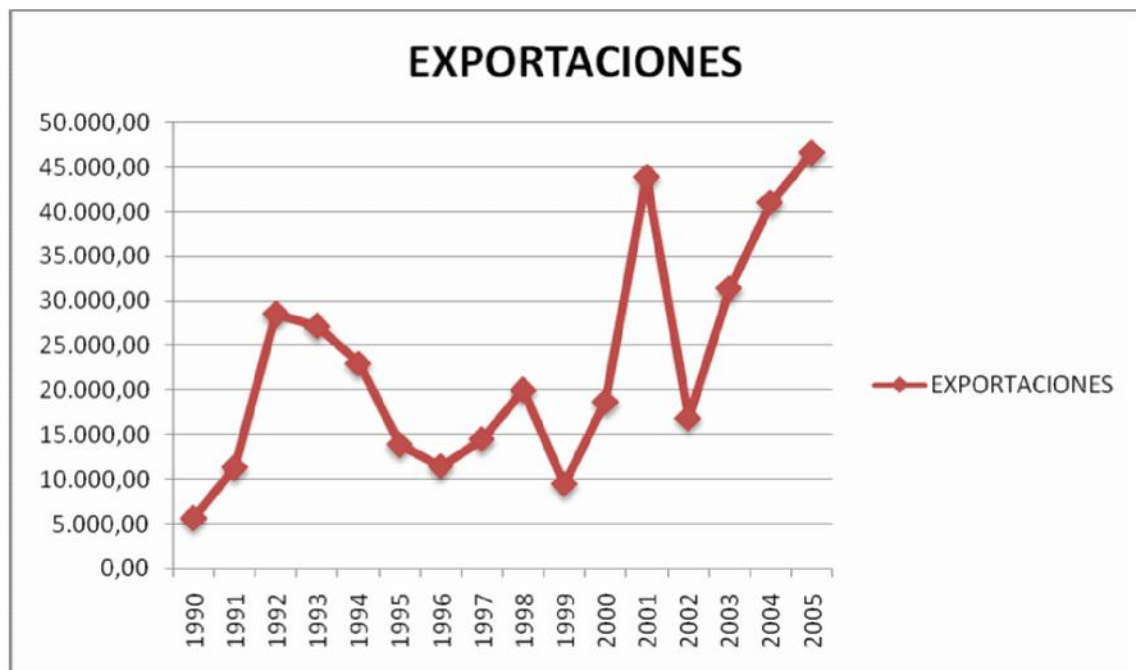
3.1 Dinámica del Comercio entre Santander y Venezuela

3.1.1 Exportaciones

Si se analizan minuciosamente los antecedentes históricos desde la liberación comercial de Venezuela en 1989 y la efectuada en Colombia en 1990, las exportaciones de ambas regiones han venido aumentando a lo largo de los años

manteniéndose su tendencia creciente con mayor fuerza para los últimos cuatro años. Esto se puede observar en el gráfico 3.

Grafico 3. Exportaciones Totales para Santander con Venezuela 1990-2005 en millones de pesos constantes



Fuente: DIRECCION ADMINISTRATIVA NACIONAL DE ESTADISTICA. DANE. Año base=1998

Si desglosamos el análisis de las exportaciones podemos ver el incremento sin precedente desde el nacimiento de la integración comercial hasta el año 1992. Durante este periodo se evidenció un crecimiento de la producción dentro de sectores como el de bebidas y alimentos, el comercio y el sector industrial en general. Por otra parte, el costo de mano de obra para el sector manufacturero sin trilla de café representaba cambios circunstanciales debido a su tendencia a la

baja, con esto los costos de producción disminuían, de igual modo, las tasas de interés eran bajas, lo que contribuyó a la gran expansión de la inversión fomentando la mentalidad exportadora de los empresarios no solo santandereanos sino de todo el país.

Para finales del año 1992, las exportaciones desde Santander hacia Venezuela empezaron a presentar disminución hasta el año 1996. Durante este periodo se presentaron las tasas de interés más altas sobre todo en 1995, esto desestimuló la inversión, los agentes económicos se encontraban altamente endeudados a pesar de que la mano de obra mantenía su tendencia baja y los costos de producción eran bajos. Por otra parte, el PIB creció para estos años a excepción del sector de alimentos, bebidas y tabaco, pero a tasas más lentas.

Ya para 1997 y 1998 hubo una pequeña recuperación que solo duró hasta el siguiente año, debido a que en 1998 se desbordó una crisis financiera induciendo a la devaluación y ampliando el desequilibrio cambiario, por tanto en 1999 se llegó a la cifra mas baja del periodo estudiado (9481,42 millones de pesos). Para este año la producción disminuyó sustancialmente.

Después de la recesión del 99, la política macroeconómica se enfocó en fomentar la actividad productiva disminuyendo las tasas de interés y aumentando la liquidez. Estos intentos de estabilización se vieron reflejados en el aumento de las exportaciones para el año 2001(43888,87 millones de pesos), aumentos en la producción como resultado de menores costos y una devaluación del peso que incentivaría la capacidad exportadora de los empresarios.

En adelante el acrecentamiento exportador tuvo una fuerte caída en el 2002, siendo la más drástica, ya que las exportaciones tuvieron un descenso de 51,75% con referencia al año anterior. Para el 2002 el endeudamiento externo creció y con esto la tasa de cambio se depreció, desestimulando las exportaciones nacionales, a esto se sumaba la crisis que existía en las grandes compañías, la fuga de capital a otros países para hacer inversiones más seguras y también la disminución acelerada de la producción departamental.

Después del año 2003 se observa un aumento paulatino de las exportaciones, el comportamiento es absolutamente paradójico, mientras el peso colombiano se encarece, las exportaciones aumentan su intensidad. Al parecer la creciente demanda de productos latinoamericanos, socios que como Venezuela también revalúan y por tanto reduce efecto monetario, el incremento de los precios del petróleo, el aumento de la productividad (vía disminución de costos laborales), pueden explicar este fenómeno.

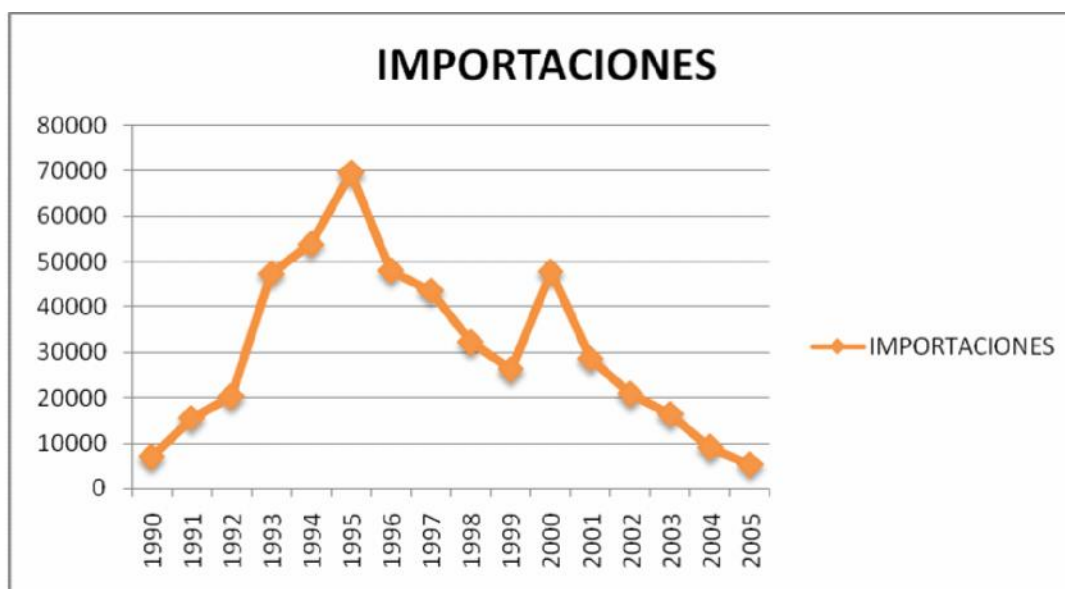
Los sectores con mayor participación dentro del total de las exportaciones hacía Venezuela son: La producción, transformación y conservación de carne y sus derivados (12,62%), Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (11,56%), Fabricación de sustancias químicas básicas (6,74) y La fabricación de partes, piezas y accesorios de lujo para vehículos (29,7%).

3.1.2 Importaciones

Las importaciones se considerarán a partir de dos ciclos uno ascendente que comprende los años de 1990-1995 y otro de 1996-2005 donde los flujos caen excepto en el año 2000 . Lo anterior se vislumbra claramente en la Gráfica 4.

Si comparamos el comportamiento de exportaciones e importaciones se observa relaciones en una senda de evolución en los primeros años que tuvo una tasa media anual positiva del 2,049% hasta el 95 y que se vio acompañada con descensos progresivos hasta 1999.

Gráfico 4. Importaciones Totales para Santander con Venezuela 1990-2005 en millones de pesos constantes



Fuente: DIRECCION ADMINISTRATIVA NACIONAL DE ESTADISTICA. DANE. Año base=1998

Durante el periodo comprendido entre 1990-1995 las importaciones crecieron vertiginosamente, pasaron de 7.011,4 millones de pesos en 1990 a 69.556,4 millones de pesos en 1995. Esto se debe a que con la apertura económica y la liberalización de mercados se dio origen a una nueva política comercial donde los gravámenes arancelarios y las restricciones comerciales disminuyeron, con este hecho se facilitó el ingreso de capitales y materias primas para fortalecer la industrialización que permitiría a la región ser competitiva en mercados internacionales.

Después de esto la tendencia general es decreciente, el alto endeudamiento durante la época de recesión y la crisis financiera marcaron la tendencia decreciente durante el periodo 1996-1999. Por otra parte las compras realizadas a otros países como China, Argentina, Bolivia y Japón también afectó sustancialmente las compras realizadas por el departamento a Venezuela haciendo que estas disminuyeran.

El periodo 1999-2000 tuvo un crecimiento debido a los planes de estabilización aplicados después de la recesión del 99, pero la senda decreciente continuó presentandose hasta el final del periodo estudiado. Al igual que en las exportaciones, resulta paradójico el hecho de que la apreciación del peso crea un espacio propicio para aumentar las compras al extranjero, sin embargo en el periodo 2001-2005 la importaciones mantienen su tendencia a la baja. Esto se debe al hecho de que incursionaron en el departamento nuevos proveedores. Según el anexo estadístico de la estructura productiva y de comercio exterior del

departamento de Santander¹⁵, las compras a los países mencionados anteriormente tienen un crecimiento mayor durante los años 2001 y 2004. Uno de los ejemplos mas representativo fue las compras realizadas a Bolivia pasaron de 0 a 10.392.452 dólares CIF en el 2003. Al igual Bolivia, los demás países mencionados anteriormente presentan crecimiento durante este periodo en la venta de bienes que le proveen a Santander.

Finalmente, los sectores que tienen una contribución mayor dentro de las importaciones que hace el departamento desde Venezuela son: Elaboración de aceites y grasas de origen animal y vegetal (19,75%), Elaboración de alimentos preparados para animales (14,43%), Fabricación de vehículos automotores y sus motores (8,62%), fabricación de partes, piezas y accesorios de lujos para vehículos (12%). En este último sector Santander registró en el total de exportaciones una participación de 29,7%, suministrando evidencia empírica de comercio intraindustrial en este sector.

3.2 Comercio Intraindustrial Santander-Venezuela 1990-2005. Sector Manufacturero

En este punto se examina la evolución del índice de ICII entre Santander y Venezuela en el periodo de 1990-2005, a partir de datos suministrados por el DANE a cuatro dígitos del CIIU. La tendencia varía para los lapsos de 1995 hasta

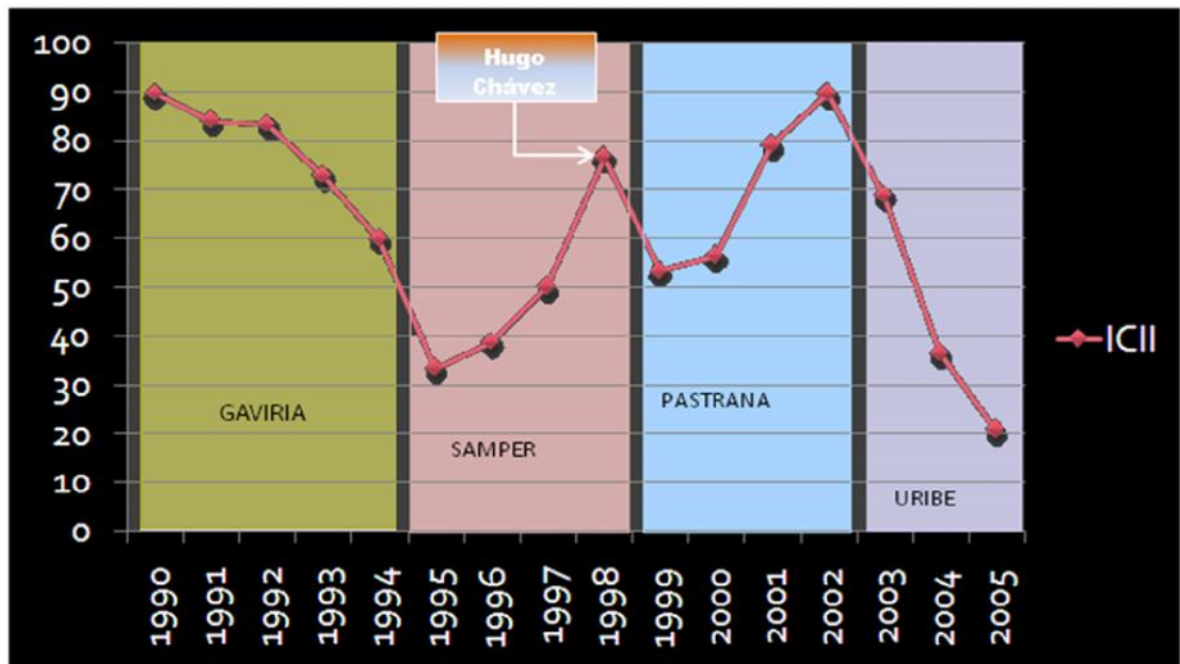
¹⁵ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Anexo Estadístico de la estructura productiva y de comercio exterior. Junio de 2004

el 2001 donde el índice global año a año, sube y baja. Solo hasta el final de este periodo y principio del 2002 hay una tendencia marcada de una caída que guarda un pico alto de presencia de comercio intra-grupo del 89.4 muy similar a la de inicio de los años 90 donde la gran escalada de este tipo de intercambio se ve acompañada de una disminución menos drástica.

Al analizar el ICII desde el índice de Grubel y Lloyds se procederá a realizar un estudio más profundo del tema, tomando este índice desagregado para cada uno de los sectores con el fin de apartarnos de posibles sesgos que sobreestimen el ICII.

La situación para los primeros años puede verse enmarcada en el auge que ha tenido este tipo de comercio desde la mitad de la década de los 80 y que abrió paso a un escenario de globalización, lo que llevó a expandir las relaciones de intercambio más allá de la frontera. Sin embargo, esto se ha menoscabado por los difíciles momentos que acompañaron a las economías de ambos países en materia económica para los años 90, en especial Venezuela en cuanto a la subvención de las importaciones que se tradujo en la racionalización y eliminación de los aranceles de importación que afectó el curso del CII negativamente.

Grafico 5. Índice de Comercio Intraindustrial entre Santander y Venezuela. Sector Manufacturero 1990-2005



Fuente. Cálculos de las autoras con datos suministrados por el DANE

En el proceso que se dio en casi toda América Latina según informe del BID (1995) donde la reducción de las importaciones fue sustancial en comparación a 1985 cuando la mitad de los flujos centroamericanos y un tercio de las suramericanas estaban sujetos a algún tipo de restricción cuantitativa.

A fines de 1992 y durante el periodo de mandato del presidente Gaviria en Colombia el comercio con Venezuela constituyó a través del acta de Barahona la conformación de un área de libre mercado bajo un AEC (Arancel Externo Común) para iniciar la unión aduanera donde productos de cada región deberían incorporar un 50% de valor agregado sin pago de arancel. La puesta en marcha de estas

medidas que buscaban aprovechar el potencial de intercambio bilateral se tradujo en una reducción hasta el 59,7% en 1994 del CII y termino con una caída del 33,2% en 1995. Siendo una de las cifras más bajas dentro de un lapso de tiempo que abarcó 1997. Por este espacio la situación económica en los dos países se encontraba en un proceso de reformas y liberación del mercado que hizo que del 40% de las restricciones del universo de aranceles se vieran reducidas a 0% en 1995. Además la crisis de recesión en el vecino país que venía agonizando el dramático desplome de la industria, a consecuencia de la caída de la demanda, altos índices de inflación, elevadas tasas de interés y alzas en los costos de servicios en general, a lo que se sumó el control de cambios establecido entre 1994 y 1995 que significó un duro golpe para las manufacturas, y junto a la desaparición de pequeñas y medianas empresas productivas en Santander como resultado de la difícil situación en Colombia por la desaceleración del ritmo de crecimiento influyo a el deterioro de los flujos comerciales.

La caída vertiginosa del índice de comercio intraindustrial que trata la exportación e importación de bienes de una misma categoría industrial, donde su única diferencia se debe a términos de calidad u otras cualidades secundarias del producto, nos muestra, que entre 1990 y 1995 los bienes que fluían entre Santander y Venezuela se asociaban más con un grado de especialización, que podría deberse a las diferencias en técnicas de producción o de dotación de factores que a procesos de valor agregado dentro de la producción industrial.

Para los siguientes tres años, en 1998 cuando Venezuela se prepara a las elecciones presidenciales y termina el mandato de Rafael Caldera como el del presidente Ernesto Samper Pizarro, se vive un pequeño repunte del CII del 76,6%.

Esta fase de ascenso coincide con incrementos en el PIB per cápita tanto para Santander como Venezuela, con una economía en cada una de las naciones enmarcada por niveles altos de inversión extranjera, lo que guarda una relación positiva con el índice de comercio intraindustrial, gracias a que a medida que aumenta tanto el tamaño del mercado con la participación de un número de compañías extranjeras como los ingresos, la capacidad de compra aumenta y los consumidores podrán demandar una cantidad mayor de bienes diferenciados por el aprovechamiento de las economías de escala en empresas multinacionales.

Sin embargo, en 1999 el índice de comercio intraindustrial de nuevo es acompañado de una caída hasta representar solo el 53%, tras los desequilibrios de los años noventa, la economía colombiana presentó la crisis más profunda en 1999 cuando el PIB registró un crecimiento de -4.4% , solo comparable con dos años de recesión en la crisis de los años treinta, cuando el decrecimiento de la producción había sido de menor tamaño; en 1999 compartió con dos de sus vecinos e importantes socios comerciales (Venezuela y Ecuador) la mayor recesión en América Latina.

Estos indicadores negativos sumados a las altas tasas de desempleo en la región de Santander que alcanzó un nivel del 20% similar a la tasa nacional, así como el abandono del sistema de banda cambiaria en Colombia a uno de tipo flotante, y la ola de violencia que caracterizó a Colombia y la frontera permitió el deterioro del índice de comercio intraindustrial

No obstante, la economía presentó indicadores positivos para el siguiente año en referencia con el anterior: la inflación empezó a ser de un solo dígito después de

tres décadas donde había alcanzado hasta el 32% y se presentó superávit en la cuenta corriente, el IPC en Santander descendió levemente del 10.11% al 9.6%, la inversión de compañías extranjeras volvió a retomar su senda de crecimiento después de disminuir a la mitad en ambos países, al igual lo hicieron la mayoría de indicadores económicos como el PIB, lo que permitió el cambio de la trayectoria descendente del índice de comercio Intraindustrial a otra ascendente.

Con la entrada del siglo XXI en el 2002, se experimentó el crecimiento del ICII que alcanzo puntos similares a los marcados en 1990 de 89.5% que tuvo un índice significativo del 68.7% hasta el 2003 gracias a el repunte de las economías en ambos países del Producto interno bruto o PIB.

A partir del 2003 el comercio intraindustrial cae de forma profunda, con un índice que alcanza hacer del 20.7%, cifra poco significativa debido de alguna manera a los continuos problemas de cierre de frontera y de orden diplomático entre los dos países para los dos últimos años (2004-2005) al igual que la entrada en vigencia de un control cambiario en Venezuela y el candente ambiente político nos muestran una drástica caída del comercio intrarregional.

Los bienes más relevantes según la intensidad del CII regional entre Santander y Venezuela lo constituyen, el de Industria básica de hierro, acero, y metales no ferrosos y la fabricación de partes, piezas, accesorios (lujos) para vehículos automotores y motores, que incluye la fabricación de partes en materiales como corcho, madera, plásticos, metal y/o combinación de todas ellas, así como también la fabricación de piezas blindadas y el montaje del sistema (Kits) de conversión gas natural comprimido entre otros.

A un nivel desagregado a cuatro dígitos del CIIU se encuentra que la participación de estos dos tipos de bienes tienen una muy elevada influencia en el CII con niveles sostenidos durante casi todos los años; es así como su contribución bordea por encima del 50.8%. Este tipo de comercio de dos vías también es evidente en otros sectores pero con una pequeña presencia para algunos años en especial inicios de los 90 como ocurre con la fabricación de otros artículos textiles y la fabricación de otros productos elaborados en metal.

3.2.1 Comercio Intraindustrial Vertical Y Horizontal

Una mejor forma de entender el índice de comercio intraindustrial es averiguar que proporción del carácter del comercio se debe a un intercambio de calidad: se hace una distinción entre el comercio Vertical y Horizontal, basándonos en anteriores análisis que toman el Índice de Grubel y Lloyd, en consideración con los índices de precios unitarios para los productos exportados e importados. Así:

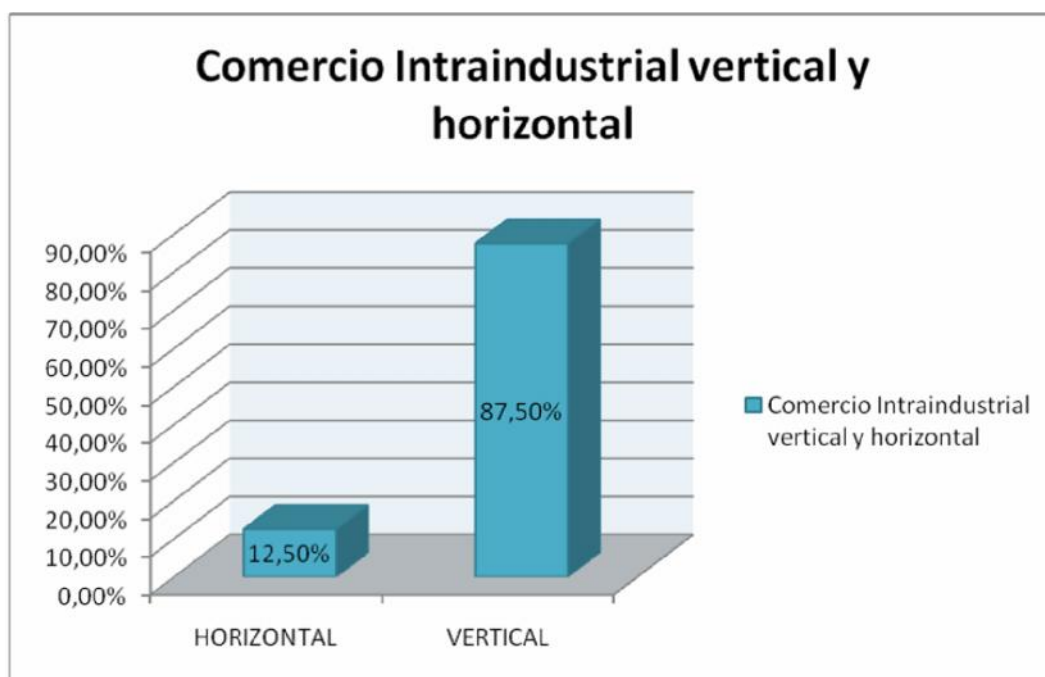
$$\frac{\underline{IVUEXP}}{IVUIMP} < 1 - \alpha \text{ (0,85)} \quad \text{ó} \quad \frac{\underline{IVUEXP}}{IVUIMP} > 1 + \alpha \text{ (1,15)}$$

Como se especificó en el capítulo anterior, el comercio intraindustrial será de naturaleza horizontal (CIIH) si:

$$0.85 \leq \frac{\underline{IVUEXP}}{IVUIMP} \leq 1.15$$

Si no se encuentra dentro de este intervalo, será de naturaleza vertical (CIIV).

Grafico 6. Comercio Intraindustrial Vertical y Horizontal.



Fuente.Cálculos de las autoras con datos suministrados por el DANE

Mediante este proceso los resultados revelan en la gráfica 6 qué parte del CII es vertical correspondiendo a intercambios de un nivel de calidad superior. Dentro del total de comercio el 87.50% es vertical, este resultado es jalonado por dos sectores específicos: la industria básica del hierro y acero y la fabricación de piezas y partes para vehículos automotores.

Queriendo decir con ello, que al ser el comercio en su mayoría de forma vertical, los consumidores prefieren bienes de manera cada vez más diferenciada y con alta calidad. Como dijo Falvey (1981), estas empresas han buscado implantar procesos de investigación con altos costos que persiguen la obtención de una gran variedad de bienes y una mayor cantidad de mercado lo que las convierte en empresas competidoras. Lo anterior se evidencia en el hecho que Santander dentro de la industria básica de hierro ocupa el cuarto puesto a nivel nacional, esto se deriva del hecho que se han adquirido nuevas tecnologías de capital, en capacitación tecnológica y se esta empezando a realizar proyectos de investigación y desarrollo ¹⁶.

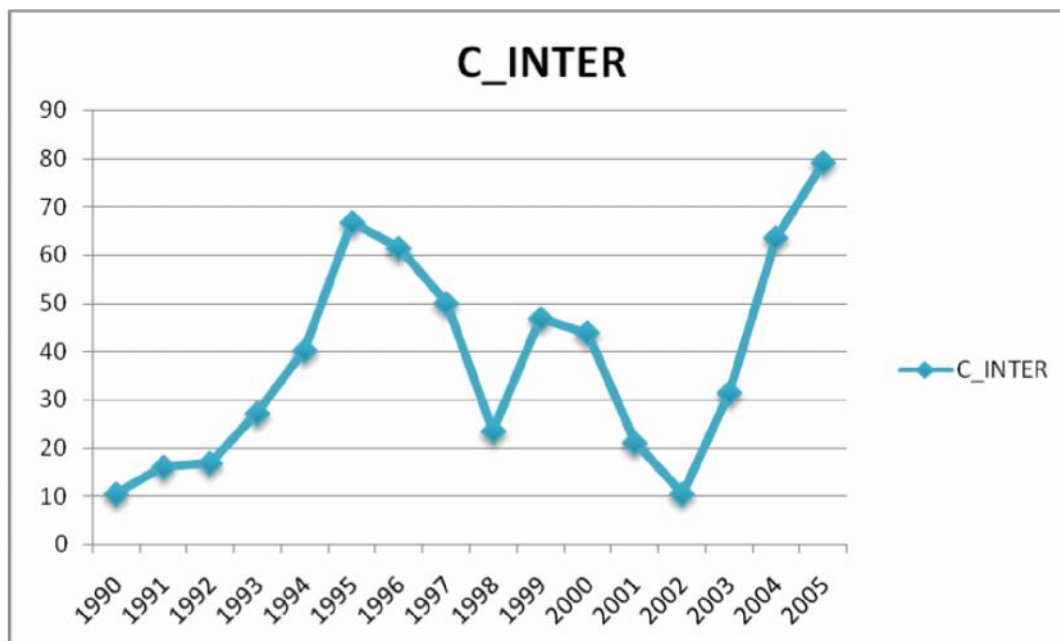
Por otra parte, en la comercialización de autopartes a nivel nacional, se denota la participación de Santander con un promedio de 1.8% para el periodo estudiado, esto de acuerdo con el estudio de exportaciones elaborado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Santander exporta principalmente barras estabilizadoras de suspensión (99.3%), ejes (0.4%) y asientos (0.3%). El destino principal es Venezuela que se lleva el 79.3% de las piezas producidas en el mercado regional, mientras que a Ecuador se lleva el 20.3% de las exportaciones y a Uruguay el 0.3%. Con lo anterior, la industria automotriz de la región y del país en general se está consolidando gracias a las condiciones favorables en términos de costos laborales y su ubicación geográfica

¹⁶ Banco de la República de Colombia. Biblioteca Luis Ángel Arango. Industria Colombiana. En línea.
<http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/geografia/geo95.htm>

3.3 Comercio Interindustrial Santander-Venezuela 1990-2005

Como se explicó en el apartado anterior, el comercio interindustrial se medirá en base al índice de comercio intraindustrial calculado en la sección 3.2, para el mismo periodo de tiempo. En este, el valor del comercio total representa el 100% y si se descuenta el porcentaje de los cálculos del ICII obtenemos el índice de comercio interindustrial.

Grafico 7. Índice de Comercio Interindustrial entre Santander y Venezuela 1990-2005



Fuente. DANE. Cálculos propios

La presencia de comercio interindustrial tiene un periodo de aumento en la primera mitad de la década de los años 90, que se extiende hasta 1995 con un porcentaje del 66.7% de comercio interindustrial, debido a que para este mismo periodo en Colombia, bajo el mandato del presidente Gaviria quien encamino sus políticas comerciales hacia la inserción de nuevos mercados producto de la apertura económica, llevo a muchas de las empresas de los departamentos a especializarse en los sectores más representativos. A la fuente de crecimiento interindustrial contribuye el aumento importador de nuevos y mejores materiales de insumos dentro de la productividad factorial lo cual permitía el fortalecimiento en la producción de aquellos bienes en los que tenían en cierta forma una ventaja con respecto a sus competidores.

De igual manera, se puede deducir que el aumento del índice de comercio interindustrial se debió a un comercio tradicional que no depende los ciclos de vida económico de los países, que para esa época pasaban por una situación difícil tras la profunda recesión que afrontaban las industrias. A pesar de esto, el índice pudo ser influenciado positivamente por la reducción de aranceles.

Otro punto que cabe resaltar es el descenso en el año 1998 (23,4%) con una caída cercana a 27 puntos porcentuales. En ese momento, Colombia estaba envuelta en una cruel violencia que sumada al narcotráfico hicieron que el periodo de mandato del presidente Samper en especial los años 96, 97 y 98 pasaran a constituirse en una de las peores épocas de nuestra historia. Sin duda, las relaciones comerciales fueron afectadas tras la devaluación del peso durante el gobierno saliente, también influyó el escándalo político que dificultó las relaciones con los países socios.

Para finales de 1998 e inicio del año 1999 con la toma de poder del presidente Pastrana, la confianza en nuestro país creció significativamente, y la frescura en sus ideas permitieron que Colombia levantara nuevamente cabeza, pero esto no duró mucho, el enfrascamiento en la búsqueda de la paz con los grupos al margen de la ley por parte del actual gobernante de esa época, dejó un poco de lado los demás aspectos nacionales (educación, salud, economía, etc.) relegados a un segundo plano, eso evidenciaría nuevamente la caída del Índice de Comercio interindustrial, que para el año 1999 era del 46,7% a pasar a representar tan solo el 10,5%.

En el año 2002 con la llegada del sucesor de Pastrana el Sr. Álvaro Uribe, con su enfoque direccionado hacía la seguridad democrática y las sendas de crecimiento positivo, mantiene durante los tres últimos años un Índice de Comercio ínter de trayectoria ascendente terminando en el 2005 con un 79,3%. A pesar de las tensiones entre los dos países, Venezuela se considera uno de los principales destinos comerciales del departamento de Santander.

Teniendo en cuenta los índices de comercio para cada uno de los sectores se destaca a grandes rasgos la fabricación de productos textiles, el sector del calzado y cuero en especial la fabricación de artículos de viaje y guarnicionería, así mismo lo concerniente a artículos de papel y cartón, fabricación de cemento, cal y yeso, y por último sobresale lo concerniente a la fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.

Al analizar, los sectores con mayor participación dentro del rubro del comercio total entre Santander y Venezuela encontramos que tanto los bienes exportados

como importados por Santander tienen una formación de producción intensiva en mano de obra y capital, que se relaciona específicamente con la teoría Ricardiana y el modelo H-O de dotación de factores, que representa la presencia del comercio de índole interindustrial con un intercambio de bienes según la productividad en cada región.

Desde el punto de vista del comercio interindustrial para cada sector, son muchos más bienes los que obedecen a un comercio inter que intraindustrial que significa formas de producción domesticas sin que se encuentre en estas cadenas productivas economías de escala capaces de suministrar al mercado una mayor variedad y calidad de bienes cada vez más diferenciados.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La ejecución de políticas de libre comercio en la mayoría de países de América Latina, entre ellos Venezuela y las regiones de Colombia a finales de los 80 e inicios de los 90, dio lugar a un proceso que desencadenó la actividad del comercio intraindustrial, presente dentro de los flujos bilaterales de Santander y Venezuela, territorios que comparten de manera conjunta movimientos económicos dentro del comercio total de forma notoria de productos manufacturados.

El comercio intraindustrial ha evolucionado y ganado un espacio al mantener Índices más altos dentro del total con respecto al comercio inter, como ocurrió para el periodo de 1990-1994 y 1999-2002. Fases que dentro de la trayectoria de tiempo se vieron acompañadas de fluctuaciones que se debieron a profundas crisis y periodos de estabilidad macroeconómica dentro de las economías de ambas regiones. Sin embargo, los últimos años se evidencia un declive notorio del intercambio intra en los lazos comerciales para Santander y el vecino país, como consecuencia de problemas de políticas gubernamentales.

Dos han sido los sectores que impulsan la expansión del comercio de doble vía, el de Industria básica de hierro, acero, y metales no ferrosos y la fabricación de partes, piezas, accesorios (lujos) para vehículos automotores y motores dentro de la diversidad de bienes, estos exhiben altos valores de CII. El primero, con coeficientes en promedio del 69,4% desde 1999 al 2005 y el segundo, con índices que llegaron al 64.9% en los quince años de estudio y que mantuvo cifras hasta del 98.8% en 1995. Se distingue dentro del comercio intraindustrial la naturaleza

vertical u horizontal. En este estudio se estableció que la mayoría del intercambio intra concernía a bienes de alta calidad con diversos grados de diferenciación, es decir, se presenta el comercio intraindustrial vertical.

Si bien, la participación por sector de manera individual con respecto al comercio intraindustrial se conserva para algunos bienes, la mayoría de los flujos de productos manufacturados son de índole interindustrial. Sobresalen la fabricación de productos textiles, el sector del calzado y cuero, así como artículos de papel y cartón, fabricación de cemento, cal y yeso, y bienes para la fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.

Ello implica, que casi la totalidad de las relaciones de intercambio entre Santander y Venezuela en los sectores de las manufacturas más importantes para la región, como son el textil y el calzado, conservan el modelo tradicional de ventajas comparativas, donde la utilización de mano de obra sigue siendo el principal factor dentro del proceso de producción. Convirtiendo estas economías en empresas todavía muy precarias ante aquellas que obtienen ventajas de las economías de escala.

Lo anterior muestra discrepancias entre los resultados del estudio de manera global y los desagregados, lo cual se debe a posibles problemas de sobreestimación a la hora de medir el ICII según cálculos desarrollados por Grubel y Lloyds.

En materia de Exportaciones e importaciones de manufacturas existe una balanza poco favorable para el sector de las manufacturas. La tendencia ascendente de las exportaciones solo ha podido sobrepasar los montos de importaciones hasta después del 2001. Para años anteriores, las importaciones crecían de forma más rápida salvo en 1992. Cuando se recrudecían las relaciones diplomáticas entre los países y las restricciones a las importaciones desde Venezuela fueron más drásticas Santander redujo sus importaciones lo que pudo significar el desabastecimiento de estos productos o la puesta en escena de nuevos socios en otros países para suplir la demanda del mercado.

Por último, ante la incapacidad por esclarecer los factores que determinan la aparición del comercio intraindustrial, debido a la precariedad de datos disponibles de las fuentes de información, en especial a compendios estadísticos regionales sobre los índices de investigación y desarrollo e inversión extranjera directa para Santander. Se recomienda a posibles estudios que deseen abordar este tema, encaminar su trabajo en esta línea de investigación en la cual, se podría ahondar más claramente y resolver algunos interrogantes como: ¿Qué ha determinado que el comercio sea del orden intra o interindustrial? ¿Cuáles lo afectan más? ¿Tiene que ver alguno de estos factores con el desarrollo en especial de algún sector? Etc.

Así mismo, se invita a llevar este estudio ya no desde los determinantes sino a un plano más específico como lo es el tema del comercio intraindustrial de naturaleza Vertical u Horizontal, para distinguir de forma mas explicita para cualquier otro sector los niveles de calidad alta o baja de los bienes intercambiados, ya sea por un país – país o bloque – país. En este caso, sería de gran beneficio poder conocer si dichos intercambios traen algún beneficio económico o no para quienes comercian.

BIBLIOGRAFÍA

Bajo Rubio, Oscar. Teorías del Comercio internacional (en línea). Disponible en: <<http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=274408>(Revista) ISSN 0213-3865> (Consulta: Enero 2008)

Carrera Troyano, Miguel y De Diego Álvarez; Dorotea. La medida del comercio intraindustrial en Europa: La influencia de la jerarquización de ventajas. (En línea). Disponible en: < <http://www.ucm.es/info/ec/jec7/pdf/com6-3.pdf>> (Consulta: Junio 2007)

Dirección Administrativa Nacional de Estadística (DANE). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. Revisión 3. Sección D (15-37). Adaptada para Colombia.

_____. Exportaciones por CIU para Santander con Venezuela 1990-2005. Dirección de difusión, mercadeo y cultura estadística. Grupo de ventas directas. 2007

_____. Importaciones por CIU para Santander con Venezuela 1990-2005. Dirección de difusión, mercadeo y cultura estadística. Grupo de ventas directas. 2007

Dixit, Avinash y Stiglitz, Joseph (1977). Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, American Economic Review, Vol. 67, No. 3, pp. 297-308

Emaldi Abasolo, Aitor. Un Análisis de los determinantes de la especialización Productiva y Comercial de Euskadi (en línea). Disponible en: <<http://www.invenia.es/oai:dialnet.unirioja.es:ART0000095299>> (Consulta: Noviembre 2007)

Falvey, Rodney (1981). Commercial Policy and Intra-Industry Trade, Journal of International Economics, Vol. 11, No. 4, pp. 495-511

Fujita, M., P. Krugman y A. J. Venables (1999), the Spatial Economy. The MIT Press, Cambridge, MA.

Gutiérrez, Alejandro. El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela: Evolución, tendencias recientes y características relevantes. Integración y Comercio (Revista del BID-Intal), 1998, No. 6, Año 2, pp. 35-64.

Histórico de la tasa representativa del dólar 1990-2005. Tomado en internet de: <http://www.portafolio.com.co/porta_dono_online/DOCS_DOLAR_PORTA/index.html> (Consulta: Enero 2008)

Hotelling H. (1929). "Stability in Competition". Economic Journal, 39: 41-57.

Krugman, P y Obstfeld. Economía Internacional. Teoría y política. Capítulos 2, 4, 5 y 6. Editorial Mc. Graw Hill. Tercera Edición. 1995.

León González, Alejandra y Dussel, Enrique. El Comercio Intraindustrial en México 1990-1999. Comercio Exterior, Vol. 51, número 7. México, Julio de 2001.

Marshall. Alfred: La oferta y la demanda (en línea). Disponible en: <<http://www2.uah.es/econ/hpeweb/Marshall.htm>>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia. Anexos estadísticos Estructura productiva y de comercio exterior del departamento de Norte de Santander. Agosto de 2004.

_____ Anexos estadísticos Estructura productiva y de comercio exterior del departamento de Santander. Agosto de 2004.

_____ Anexos estadísticos Estructura productiva y de comercio exterior del departamento de Nariño. Agosto de 2004.

_____ Anexos estadísticos Estructura productiva y de comercio exterior de Bogotá D.C. Agosto de 2004.

Moncada, Oscar Javier y Rivera Bayona, Carolina. Estructura Económica y Sector importador: Una revisión para el caso de Santander durante 1996-2001. Tesis de grado Economía. Universidad Industrial de Santander. 2004

Moreno, Ana Isabel y Posada, Héctor Mauricio. Evolución del comercio intraindustrial entre las regiones Colombianas y la comunidad andina. 1990-2004. Un análisis comparativo. Universidad de Antioquia (en línea). Disponible en:<http://mpira.ub.uni-muenchen.de/4936/1/MPRA_paper_4936.pdf> (Consulta: Diciembre 2007)

Moscoso, Fabio Fernando y Vásquez, Hernando. Determinantes del Comercio Intraindustrial en el grupo de los tres. Universidad Externado de Colombia. Facultad de Economía.

Pombo, Carlos. Comercio Intraindustrial: caso colombiano. Documento de archivos de macroeconomía. Departamento Nacional de Planeación (DNP). 1994.

Raffy, Pedro y Montero, Frenando. Una Investigación de la Evolución del Comercio Intraindustrial en la relación Brasil-Mercosur en el periodo 1996-2006: ¿Qué revelan los datos? Congreso de Economía Mundial, Madrid, 2007.

Selaive, Jorge. Comercio Intraindustrial en Chile. Documento de trabajo 44. Banco Central de Chile. Diciembre de 1998.

Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones. Fondo de Cultura Económica. Libro primero. 1.776

Steimberg, Federico. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Texto completo en www.eumed.net/cursecon/libreria/

Tamames, Ramón. Introducción a la economía internacional. Biblioteca de Política, Economía y Sociología. Editorial Alianza. 1985.

Tugores Quez, Juan. Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y sus implicaciones para la Política Comercial. Universidad de Barcelona.

Vernon, Raymond: Cap. 13 - "La inversión y el comercio internacionales en el ciclo de los productos", en "Economía Internacional" de Villareal.

Páginas en Internet consultadas.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. < www.dane.gov.co >

Cámara Comercio de Bucaramanga. < www.camaradirecta.com >

Banco de la República de Colombia. < www.banrep.gov.co >

< www.portafolio.com >

< www.cidob.org >

Banco Central de Venezuela. < www.bcv.gob.ve >

Servicio Nacional de Estadística de Venezuela. < www.sne.gov.ve >

ANEXOS

ANEXO I. CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS. SECCIÓN D- INDUSTRIAS MANUFACTURERAS (15-37)

	pág.
- 1412 Extracción de yeso y anhidrita	124
- 1413 Extracción de caolín, arcillas de uso industrial y bentonitas	125
1414 Extracción de arenas y gravas silíceas	125
1415 Extracción de caliza y dolomita	125
142 Explotación de minerales para la fabricación de abonos y productos químicos; explotación de sal	125
1421 Extracción de minerales para la fabricación de abonos y productos químicos	125
1422 Extracción de halita (sal)	126
143 Extracción de piedras preciosas	127
1431 Extracción de esmeraldas	127
1432 Extracción de otras piedras preciosas y semipreciosas	127
149 1490 Extracción de otros minerales no metálicos ncp	127
SECCIÓN D - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS (DIVISIONES 15 A 37)	128
DIVISIÓN 15 ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y DE BEBIDAS	129
151 Producción, transformación y conservación de carne y pescado	129
1511 Producción, transformación y conservación de carne y de derivados cárnicos	129
1512 Transformación y conservación de pescado y de derivados del pescado	130
152 Elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasa	130
1521 Elaboración de alimentos compuestos principalmente de frutas, legumbres y hortalizas	130
1522 Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	131
153 1530 Elaboración de productos lácteos	132
154 Elaboración de productos de molinería, de almidones y productos derivados del almidón y alimentos preparados para animales	132
1541 Elaboración de productos de molinería	132
1542 Elaboración de almidones y de productos derivados del almidón	133
1543 Elaboración de alimentos preparados para animales	133
155 Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuquuz y productos farináceos similares	134
1551 Elaboración de productos de panadería	134
1552 Elaboración de macarrones, fideos, alcuquuz y productos farináceos similares	134
156 Elaboración de productos de café	135
1561 Trilla de café	135
1562 Descafeinado	135
1563 Tostión y molienda de café	135
1564 Elaboración de otros derivados del café	135
157 Ingenios, refinerías de azúcar y trapiches	135
1571 Fabricación y refinación de azúcar	136
1572 Fabricación de panela	136

	pág.
158 Elaboración de otros productos alimenticios	136
1581 Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	136
1589 Elaboración de otros productos alimenticios ncp	137
159 Elaboración de bebidas	138
1591 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas, producción de alcohol etílico a partir de sustancias fermentadas	138
1592 Elaboración de bebidas fermentadas no destiladas	138
1593 Producción de malta, elaboración de cervezas y otras bebidas malteadas	139
1594 Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales	139
DIVISIÓN 16 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE TABACO	140
160 1600 Fabricación de productos de tabaco	140
DIVISIÓN 17 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES	140
171 1710 Preparación e hilatura de fibras textiles	140
172 1720 Tejedurá de productos textiles	141
173 1730 Acabado de productos textiles no producidos en la misma unidad de producción	142
174 Fabricación de otros productos textiles	142
1741 Confección de artículos con materiales textiles no producidos en la misma unidad, excepto prendas de vestir	142
1742 Fabricación de tapices y alfombras para pisos	143
1743 Fabricación de cuerdas, cordeles, cables, bramantes y redes	144
1749 Fabricación de otros artículos textiles ncp	144
175 1750 Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	145
DIVISIÓN 18 FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR; PREPARADO Y TEÑIDO DE PIELES	146
181 1810 Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	146
182 1820 Preparado y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel	147
DIVISIÓN 19 CURTIDO Y PREPARADO DE CUEROS; FABRICACIÓN DE CALZADO; FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE VIAJE, MALETAS, BOLSOS DE MANO Y SIMILARES; ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA Y GUARNICIONERÍA	148
191 1910 Curtido y preparado de cueros	148
192 Fabricación de calzado	149
1921 Fabricación de calzado de cuero y piel; con cualquier tipo de suela, excepto el calzado deportivo	149
1922 Fabricación de calzado de materiales textiles; con cualquier tipo de suela, excepto el calzado deportivo	149
1923 Fabricación de calzado de caucho, excepto el calzado deportivo	150
1924 Fabricación de calzado de plástico, excepto el calzado deportivo	150
1925 Fabricación de calzado deportivo, incluso el moldeado	150
1926 Fabricación de partes de calzado	150
1929 Fabricación de calzado ncp	150

	pág.
193 Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano, y artículos similares; fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería	151
1931 Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano, y artículos similares elaborados en cuero; fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería	151
1932 Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano y artículos similares, elaborados en materiales sintéticos, plástico e imitaciones de cuero	151
1939 Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano, y artículos similares elaborados con materiales ncp	151
DIVISIÓN 20 TRANSFORMACIÓN DE LA MADERA Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA Y DE CORCHO, EXCEPTO MUEBLES; FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE CESTERÍA Y ESPARTERÍA	152
201 2010 Aserrado, acepillado e impregnación de la madera	152
202 2020 Fabricación de hojas de madera para enchapado; fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas y otros tableros y paneles	152
203 2030 Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	153
204 2040 Fabricación de recipientes de madera	153
209 2090 Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, cestería y espartería	154
DIVISIÓN 21 FABRICACIÓN DE PAPEL, CARTÓN Y PRODUCTOS DE PAPEL Y CARTÓN	155
210 Fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón	155
2101 Fabricación de pastas celulósicas; papel y cartón	155
2102 Fabricación de papel y cartón ondulado, fabricación de envases, empaques y de embalajes de papel y cartón	156
2109 Fabricación de otros artículos de papel y cartón	156
DIVISIÓN 22 ACTIVIDADES DE EDICIÓN E IMPRESIÓN Y REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	157
221 Actividades de edición	157
2211 Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones	158
2212 Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas	158
2213 Edición de materiales grabados	158
2219 Otros trabajos de edición	158
222 2220 Actividades de impresión	158
223 Actividades de servicios relacionadas con las de impresión	159
2231 Arte, diseño y composición	159
2232 Fotomecánica y análogos	159
2233 Encuadernación	160
2234 Acabado o recubrimiento	160
2239 Otros servicios conexos ncp	160
224 2240 Reproducción de materiales grabados	160
DIVISIÓN 23 COQUIZACIÓN, FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE LA REFINACIÓN DEL PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	161
231 2310 Fabricación de productos de hornos de coque	161

	pág.
232 Fabricación de productos de la refinación del petróleo	161
2321 Fabricación de productos de la refinación del petróleo, elaborados en refinería	161
2322 Elaboración de productos derivados del petróleo, fuera de refinería	162
233 2330 Elaboración de combustible nuclear	163
DIVISIÓN 24 FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUÍMICOS	163
241 Fabricación de sustancias químicas básicas	163
2411 Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos inorgánicos nitrogenados	163
2412 Fabricación de abonos y compuestos inorgánicos nitrogenados	166
2413 Fabricación de plásticos en formas primarias	167
2414 Fabricación de caucho sintético en formas primarias	167
242 Fabricación de otros productos químicos	168
2421 Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario	168
2422 Fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares, tintas para impresión y masillas	169
2423 Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	170
2424 Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados de tocador	171
2429 Fabricación de otros productos químicos ncp	172
243 2430 Fabricación de fibras sintéticas y artificiales	174
DIVISIÓN 25 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y DE PLÁSTICO	175
251 Fabricación de productos de caucho	175
2511 Fabricación de llantas y neumáticos de caucho	175
2512 Reencauché de llantas usadas	176
2513 Fabricación de formas básicas de caucho	176
2519 Fabricación de otros productos de caucho ncp	177
252 Fabricación de productos de plástico	178
2521 Fabricación de formas básicas de plástico	178
2529 Fabricación de artículos de plástico ncp	178
DIVISIÓN 26 FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	179
261 2610 Fabricación de vidrio y productos de vidrio	179
269 Fabricación de productos minerales no metálicos ncp	180
2691 Fabricación de productos de cerámica no refractaria, para uso no estructural	180
2692 Fabricación de productos de cerámica refractaria	181
2693 Fabricación de productos de arcilla y cerámica no refractaria, para uso estructural	182
2694 Fabricación de cemento, cal y yeso	182
2695 Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso	183
2696 Corte, tallado y acabado de la piedra	183
2699 Fabricación de otros productos minerales no metálicos ncp	183
DIVISIÓN 27 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METALÚRGICOS BÁSICOS	184
271 2710 Industrias básicas de hierro y de acero	184

	pág
272 Industrias básicas de metales preciosos y de metales no ferrosos	185
2721 Industrias básicas de metales preciosos	185
2729 Industrias básicas de otros metales no ferrosos	185
273 Fundición de metales	186
2731 Fundición de hierro y de acero	186
2732 Fundición de metales no ferrosos	186
DIVISIÓN 28 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO	186
281 Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	186
2811 Fabricación de productos metálicos para uso estructural	186
2812 Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal, excepto los utilizados para envase o transporte de mercancías	187
2813 Fabricación de generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central	188
289 Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionadas con el trabajo de metales	188
2891 Forja, prensado, estampado y laminado de metal; pulvimetalurgia	188
2892 Tratamiento y revestimiento de metales; trabajos de ingeniería mecánica en general realizados a cambio de una retribución o por contrata	189
2893 Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	189
2899 Fabricación de otros productos elaborados de metal ncp	190
DIVISIÓN 29 FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO NCP	191
291 Fabricación de maquinaria de uso general	191
2911 Fabricación de motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas	191
2912 Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas	192
2913 Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión	192
2914 Fabricación de hornos, hogares y quemadores industriales	193
2915 Fabricación de equipo de elevación y manipulación	193
2919 Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general ncp	194
292 Fabricación de maquinaria de uso especial	196
2921 Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal	196
2922 Fabricación de máquinas herramientas	197
2923 Fabricación de maquinaria para la metalurgia	198
2924 Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para la construcción	199
2925 Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco	199
2926 Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros	201
2927 Fabricación de armas y municiones	202
2929 Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial ncp	203
293 2930 Fabricación de aparatos de uso doméstico ncp	204
DIVISIÓN 30 FABRICACIÓN DE MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	205
300 3000 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	205

	pág.
DIVISIÓN 31 FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS NCP	206
311 3110 Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	206
312 3120 Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica	207
313 3130 Fabricación de hilos y cables aislados	208
314 3140 Fabricación de acumuladores y de pilas eléctricas	208
315 3150 Fabricación de lámparas eléctricas y equipos de iluminación	208
319 3190 Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico ncp	209
DIVISIÓN 32 FABRICACIÓN DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO, TELEVISIÓN Y COMUNICACIONES	210
321 3210 Fabricación de tubos y válvulas electrónicas y de otros componentes electrónicos	210
322 3220 Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía	211
323 3230 Fabricación de receptores de radio y televisión, de aparatos de grabación y de reproducción de sonido o de la imagen, y de productos conexos	212
DIVISIÓN 33 FABRICACIÓN DE INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN Y FABRICACIÓN DE RELOJES	212
331 Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto instrumentos de ópticas	212
3311 Fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortésicos y protésicos	212
3312 Fabricación de instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto equipo de control de procesos industriales	214
3313 Fabricación de equipo de control de procesos industriales	216
332 3320 Fabricación de instrumentos ópticos y de equipo fotográfico	217
333 3330 Fabricación de relojes	219
DIVISIÓN 34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES	219
341 3410 Fabricación de vehículos automotores y sus motores	219
342 3420 Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques	220
343 3430 Fabricación de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores y para sus motores	221
DIVISIÓN 35 FABRICACIÓN DE OTROS TIPOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	221
351 Construcción y reparación de buques y de otras embarcaciones	221
3511 Construcción y reparación de buques	221
3512 Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y de deporte	223
352 3520 Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías	223
353 3530 Fabricación de aeronaves y de naves espaciales	224
359 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte ncp	225
3591 Fabricación de motocicletas	225
3592 Fabricación de bicicletas y de sillones de ruedas para discapacitados	226
3599 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte ncp	226

	pág.
DIVISIÓN 36 FABRICACIÓN DE MUEBLES; INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP	226
361 Fabricación de muebles	226
3611 Fabricación de muebles para el hogar	227
3612 Fabricación de muebles para la oficina	227
3613 Fabricación de muebles para comercio y servicios	228
3614 Fabricación de colchones y somieres	228
3619 Fabricación de otros muebles ncp	228
369 Industrias manufactureras ncp	228
3691 Fabricación de joyas y de artículos conexos	228
3692 Fabricación de instrumentos musicales	229
3693 Fabricación de artículos deportivos	230
3694 Fabricación de juegos y juguetes	231
3699 Otras industrias manufactureras ncp	231
DIVISIÓN 37 RECICLAJE	232
371 3710 Reciclaje de desperdicios y de desechos metálicos	232
372 3720 Reciclaje de desperdicios y desechos no metálicos	233
DIVISIÓN 38 NO ASIGNADA	233
DIVISIÓN 39 NO ASIGNADA	233
SECCIÓN E - SUMINISTROS DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA (DIVISIONES 40 Y 41)	233
DIVISIÓN 40 SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AGUA CALIENTE	233
401 4010 Generación, captación, transmisión y distribución de energía eléctrica	233
402 4020 Fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías	234
403 4030 Suministro de vapor y agua caliente	234
DIVISIÓN 41 CAPTACIÓN, DEPURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE AGUA	234
410 4100 Captación, depuración y distribución de agua	234
DIVISIÓN 42 NO ASIGNADA	235
DIVISIÓN 43 NO ASIGNADA	235
DIVISIÓN 44 NO ASIGNADA	235
SECCIÓN F - CONSTRUCCIÓN (DIVISIÓN 45)	235
DIVISIÓN 45 CONSTRUCCIÓN	235
451 Preparación del terreno	235
4511 Trabajos de demolición y preparación de terrenos para la construcción de edificaciones	235
4512 Trabajos de preparación de terrenos para obras civiles	235

ANEXO II. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PARA SANTANDER CON VENEZUELA 1990-2005

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1990	1.193.883.719,00	1.472.698.763,36
1991	3.007.443.921,00	4.152.940.092,75
1992	9.501.288.941,00	6.763.094.041,04
1993	11.096.870.516,00	19.373.352.106,14
1994	11.520.247.564,00	27.012.638.491,44
1995	8.314.034.967,00	41.635.521.253,47
1996	8.366.019.245,00	34.977.533.970,24
1997	12.429.417.670,00	37.376.863.627,92
1998	20.009.728.361,00	32.232.490.218,96
1999	10.356.720.198,00	28.635.292.485,42
2000	22.182.886.609,00	56.709.227.552,55
2001	56.120.870.421,00	36.620.765.078,59
2002	23.087.355.424,00	28.504.903.613,76
2003	45.714.413.145,00	23.934.575.143,79
2004	63.062.539.386,58	14.010.106.900,65
2005	75.072.491.996,96	8.669.336.839,15

Fuente. Dirección Administrativa Nacional de Estadística DANE

ANEXO III. ÍNDICES DE COMERCIO INTRA E INTERINDUSTRIAL 1990-2005

AÑO	INTRAINDUSTRIAL	INTERINDUSTRIAL
1990	89,54	10,46
1991	84,00	16,00
1992	83,16	16,84
1993	72,84	27,16
1994	59,79	40,21
1995	33,29	66,71
1996	38,60	61,40
1997	49,91	50,09
1998	76,60	23,40
1999	53,12	46,88
2000	56,24	43,76
2001	78,97	21,03
2002	89,50	10,50
2003	68,73	31,27
2004	36,36	63,64
2005	20,70	79,30

Fuente. Cálculos propios con datos suministrados por el DANE

ANEXO IV. ÍNDICE DE CCIO INTRAINDUSTRIAL DESAGREGADO POR SECTORES SEGÚN CUATRO DÍGITOS DEL CIIU

	1522	1600	1720	1743	1749	1750	1920	1926	1939
1990	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1991	54,50	3,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1992	4,23	10,93	0,00	0,00	91,88	17,25	0,00	0,00	0,00
1993	0,00	13,33	9,75	2,61	56,55	54,62	0,68	95,61	0,00
1994	0,00	65,88	27,93	0,00	9,11	78,51	0,01	0,00	7,22
1995	0,86	1,19	3,44	0,00	80,17	13,95	86,21	0,00	20,49
1996	0,00	24,60	10,39	25,75	0,00	2,53	70,36	0,00	39,21
1997	0,03	95,56	33,62	54,19	0,00	4,74	7,26	0,00	97,25
1998	0,91	2,04	34,25	80,83	0,00	0,00	4,72	0,00	0,00
1999	22,98	0,12	88,10	12,58	0,00	2,81	0,54	0,00	1,79
2000	37,31	0,82	29,61	25,32	0,00	0,00	0,77	0,00	0,00
2001	77,51	0,00	33,32	0,00	95,32	0,00	0,00	64,91	0,00
2002	15,63	0,00	75,53	0,01	1,35	0,00	0,00	0,00	0,00
2003	93,75	0,00	0,00	0,00	18,03	0,00	0,00	17,87	0,00
2004	4,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,36	0,00
2005	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	52,92	0,00

Fuente. Cálculos propios según datos proporcionados por el DANE

	2101	2102	2109	2220	2411	2429	2519	2529	2610
1990	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1991	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22,78	16,26	0,00	11,97
1992	0,00	0,00	89,96	0,00	14,61	0,00	0,00	18,49	17,09
1993	85,92	0,43	27,91	0,00	2,56	9,41	99,46	48,44	10,29
1994	0,35	0,73	14,22	48,44	0,00	92,16	0,43	10,64	2,61
1995	86,35	0,19	0,71	19,65	0,03	1,91	0,00	0,00	0,00
1996	59,25	0,00	0,07	8,80	7,37	59,25	0,00	36,48	0,00
1997	0,00	0,15	4,38	69,51	0,00	67,09	0,00	8,63	0,00
1998	0,00	0,50	0,47	5,85	0,00	1,43	0,00	2,22	0,00
1999	0,00	75,96	0,00	26,68	0,00	0,00	0,00	4,75	0,08
2000	12,83	10,25	0,28	0,00	74,43	0,00	0,00	4,18	11,18
2001	36,43	38,27	0,04	1,38	0,00	0,00	2,06	83,08	49,65
2002	0,00	14,59	0,00	23,92	30,74	0,00	0,00	30,41	68,60
2003	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	45,70	0,00
2004	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,07	0,00	42,10	0,00
2005	0,00	0,00	7,49	7,22	0,00	1,33	0,00	21,19	0,03

2694	2710	2893	2899	2919	2921	2922	2929	2930	3110	3430	3610	3699
0,00	0,00	92,62	28,93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	45,89	0,00	3,35	86,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	54,59	0,00	2,05
0,00	44,14	46,04	89,83	19,65	0,00	0,00	0,00	4,00	0,00	70,46	88,34	74,82
0,37	10,62	27,98	47,63	9,07	57,65	8,51	0,00	2,12	0,00	82,63	69,44	95,47
82,70	71,81	2,72	30,67	14,88	17,40	35,66	23,66	1,02	0,00	80,24	14,83	90,48
94,06	36,98	0,00	90,26	3,25	6,89	56,07	2,76	30,76	0,00	98,87	1,87	18,12
26,26	61,95	0,00	85,51	0,00	1,17	17,31	0,00	88,20	0,00	86,34	0,00	0,32
0,00	51,08	0,00	15,55	0,00	37,13	0,00	3,30	35,20	0,00	69,81	0,00	1,71
0,00	32,67	91,02	1,03	64,26	12,22	0,47	0,00	5,19	0,00	58,29	16,92	0,19
0,00	64,22	0,30	46,49	13,00	61,22	0,00	4,00	0,00	0,00	83,83	0,00	0,83
0,00	66,22	0,00	46,24	64,62	53,83	0,00	0,00	0,34	0,00	84,38	5,70	4,26
0,00	69,46	0,00	61,54	43,25	52,24	0,00	0,00	0,00	0,00	50,87	0,00	49,76
0,00	71,48	0,00	19,08	5,38	11,55	0,00	0,00	0,00	0,00	66,29	0,00	13,92
0,00	65,28	0,00	1,71	0,00	2,92	0,00	55,24	0,00	0,00	51,51	24,39	0,00
0,00	75,85	0,00	43,51	0,00	0,00	0,00	15,51	0,00	0,00	18,97	0,00	51,82
0,00	73,38	0,00	49,47	0,00	0,00	18,26	0,00	0,00	95,92	16,84	0,00	0,00

Fuente. Cálculos propios según datos proporcionados por el DANE

ANEXO V. ÍNDICE DE CCIO INTER DESAGREGADO POR SECTORES SEGÚN CUATRO DÍGITOS DEL CIU

	1522	1600	1720	1743	1749	1750	1920	1926	1939
1990	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1991	45,50	96,65	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	95,77	89,07	100,00	100,00	8,12	82,75	100,00	100,00	100,00
1993	100,00	86,67	90,25	97,39	43,45	45,38	99,32	4,39	100,00
1994	100,00	34,12	72,07	100,00	90,89	21,49	99,99	100,00	92,78
1995	99,14	98,81	96,56	100,00	19,83	86,05	13,79	100,00	79,51
1996	100,00	75,40	89,61	74,25	100,00	97,47	29,64	100,00	60,79
1997	99,97	4,44	66,38	45,81	100,00	95,26	92,74	100,00	2,75
1998	99,09	97,96	65,75	19,17	100,00	100,00	95,28	100,00	100,00
1999	77,02	99,88	11,90	87,42	100,00	97,19	99,46	100,00	98,21
2000	62,69	99,18	70,39	74,68	100,00	100,00	99,23	100,00	100,00
2001	22,49	100,00	66,68	100,00	4,68	100,00	100,00	35,09	100,00
2002	84,37	100,00	24,47	99,99	98,65	100,00	100,00	100,00	100,00
2003	6,25	100,00	100,00	100,00	81,97	100,00	100,00	82,13	100,00
2004	95,25	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	93,64	100,00
2005	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	99,99	47,08	100,00

Fuente. Cálculos propios según datos suministrados por el DANE

	2101	2102	2109	2220	2411	2429	2519	2529	2610
1990	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	77,22	83,74	100,00	88,03
1992	100,00	100,00	10,04	100,00	85,39	100,00	100,00	81,51	82,91
1993	14,08	99,57	72,09	100,00	97,44	90,59	0,54	51,56	89,71
1994	99,65	99,27	85,78	51,56	100,00	7,84	99,57	89,36	97,39
1995	13,65	99,81	99,29	80,35	99,97	98,09	100,00	100,00	100,00
1996	40,75	100,00	99,93	91,20	92,63	40,75	100,00	63,52	100,00
1997	100,00	99,85	95,62	30,49	100,00	32,91	100,00	91,37	100,00
1998	100,00	99,50	99,53	94,15	100,00	98,57	100,00	97,78	100,00
1999	100,00	24,04	100,00	73,32	100,00	100,00	100,00	95,25	99,92
2000	87,17	89,75	99,72	100,00	25,57	100,00	100,00	95,82	88,82
2001	63,57	61,73	99,96	98,62	100,00	100,00	97,94	16,92	50,35
2002	100,00	85,41	100,00	76,08	69,26	100,00	100,00	69,59	31,40
2003	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	54,30	100,00
2004	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	89,93	100,00	57,90	100,00
2005	100,00	100,00	92,51	92,78	100,00	98,67	100,00	78,81	99,97

2694	2710	2893	2899	2919	2921	2922	2929	2930	3110	3430	3610	3619
100,00	100,00	7,38	71,07	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
100,00	54,11	100,00	96,65	13,49	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	45,41	100,00	97,00
100,00	55,86	53,96	10,17	80,35	100,00	100,00	100,00	96,00	100,00	29,54	11,66	25,00
99,63	89,38	72,02	52,37	90,93	42,35	91,49	100,00	97,88	100,00	17,37	30,56	4,00
17,30	28,19	97,28	69,33	85,12	82,60	64,34	76,34	98,98	100,00	19,76	85,17	9,00
5,94	63,02	100,00	9,74	96,75	93,11	43,93	97,24	69,24	100,00	1,13	98,13	81,00
73,74	38,05	100,00	14,49	100,00	98,83	82,69	100,00	11,80	100,00	13,66	100,00	99,00
100,00	48,92	100,00	84,45	100,00	62,87	100,00	96,70	64,80	100,00	30,19	100,00	98,00
100,00	67,33	8,98	98,97	35,74	87,78	99,53	100,00	94,81	100,00	41,71	83,08	99,00
100,00	35,78	99,70	53,51	87,00	38,78	100,00	96,00	100,00	100,00	16,17	100,00	99,00
100,00	33,78	100,00	53,76	35,38	46,17	100,00	100,00	99,66	100,00	15,62	94,30	95,00
100,00	30,54	100,00	38,46	56,75	47,76	100,00	100,00	100,00	100,00	49,13	100,00	50,00
100,00	28,52	100,00	80,92	94,62	88,45	100,00	100,00	100,00	100,00	33,71	100,00	86,00
100,00	34,72	100,00	98,29	100,00	97,08	100,00	44,76	100,00	100,00	48,49	75,61	100,00
100,00	24,15	100,00	56,49	100,00	100,00	100,00	84,49	100,00	100,00	81,03	100,00	48,00
100,00	26,62	100,00	50,53	100,00	100,00	81,74	100,00	100,00	4,08	83,16	100,00	100,00

Fuente. Cálculos propios según datos proporcionados por el DANE

ANEXO VI. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN A LOS DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL. MODELO ECONOMETRICO

La presencia de comercio intraindustrial que se evidenció en el análisis anterior en la década de los 90's, conlleva a esclarecer que determina este tipo de intercambio. Para ello se esboza un modelo econométrico que establezca si las variables propuestas sirven de referencia para entender el comercio intragrupo.

Descripción de las variables

El modelo realizado en evIEWS 3.1 toma datos para los años 1991-2005. La variable dependiente LNICI es el índice de comercio intraindustrial calculado en el apartado anterior, tomando como referencia el índice de Grubel & Lloyd, con valores porcentuales entre 0% y 100% ($0\% < \text{ICI} < 100\%$). Para un mejor ajuste de los datos se convirtió a logaritmo. Las variables explicativas referenciadas en el modelo se calcularon en forma de variación para estandarizar el modelo. Estas son:

- a. LNVAR_I. Esta variable expresa el logaritmo natural de la variación de la media aritmética de la tasa de interés activa promediada anualmente entre Venezuela-Colombia. Estos datos fueron suministrados por el Banco de la República de Colombia y el Banco Central de Venezuela. En el gráfico 6 se muestra el comportamiento de la variable durante el periodo de tiempo estudiado.
- b. LNVAR_IE. Esta formula el logaritmo natural de la variación de la media aritmética de la Inversión Extranjera Directa en millones de dólares a precios corrientes promediada entre Venezuela y Colombia, debido a que datos para la región de Santander no existen desglosados en las estadísticas de la nación. Los datos se recopilaron en el Banco de la

República y en las series de cuentas nacionales del Banco Central de Venezuela.

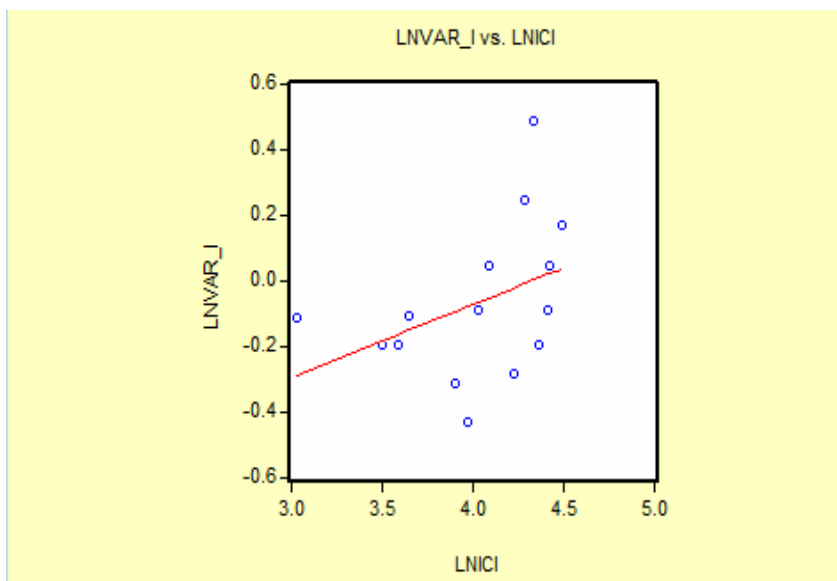
- c. LNVAR_PIBPER. Muestra el logaritmo natural de la variación de la media aritmética del PIB per cápita en miles de dólares a precios corrientes promediada entre Santander y Venezuela. Según fuente de la Dirección Nacional de Estadística (DANE) y el Sistema Nacional de Estadística de Venezuela (SNE).
- d. VAR_PIB. Indica la variación del promedio del Producto Interno Bruto (PIB) en millones de dólares a precios corrientes entre Santander y Venezuela. Datos proporcionados por el Banco de la República y el Banco Central de Venezuela en sus series estadísticas.
- e. VAR_TDB. Esta especifica la variación de la tasa de cambio dólar bolívar. Datos tomados del Banco de la República de Colombia, para divisas de otros países.

Otras variables que se incluyeron dentro del modelo fue el IPC de Caracas y Bucaramanga y la tasa de cambio dólar peso; pero estas fueron omitidas al resultar irrelevantes para el modelo.

Análisis Gráfico

Antes de realizar la regresión propuesta para los datos se va a determinar gráficamente la relación que tiene la variable dependiente con cada una de las variables explicativas, para establecer empíricamente el posible resultado de la regresión. A continuación se muestra cada uno de los gráficos:

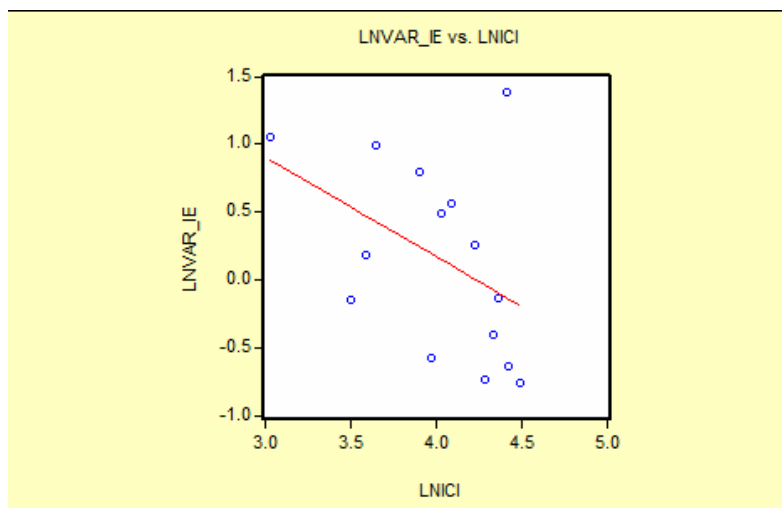
Gráfico 1. Relación ICI – Tasas de Interés



Fuente. Banco de la República de Colombia y Banco Central de la República de Venezuela.

En este gráfico se encuentra la relación ICI – tasas de interés, en el se puede observar que existe una relación positiva entre los datos, es decir, existe una relación positiva.

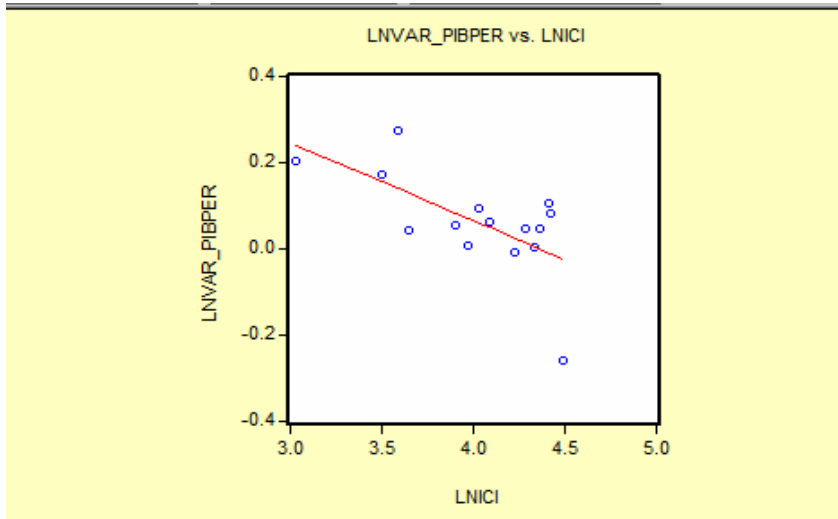
Grafico 2. Relación ICI – Inversión Extranjera



Fuente. Banco de la República de Colombia y Series de Cuentas Nacionales del Banco Central de la República de Venezuela.

Gráficamente se muestra una relación de carácter negativo entre estas dos variables ICI – inversión extranjera, a medida que aumenta el ICI, la variación de la inversión extranjera disminuye.

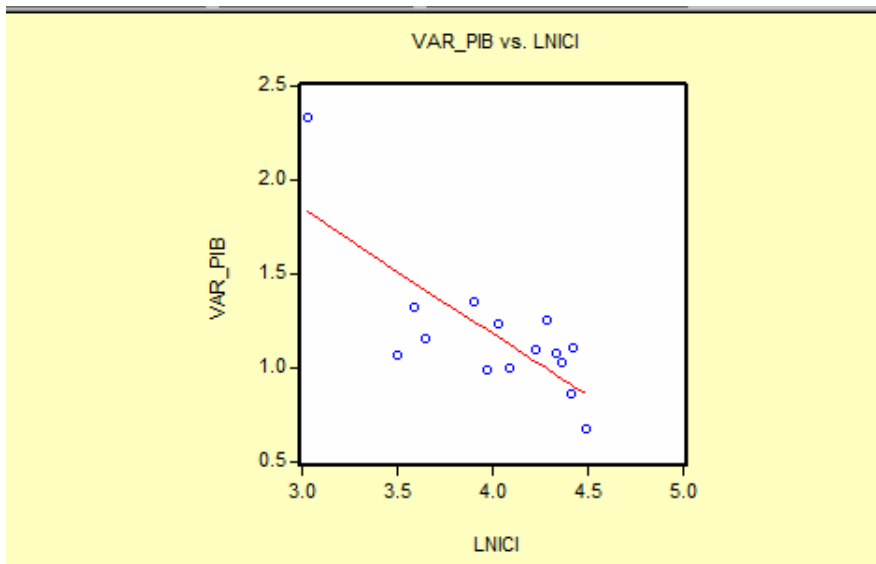
Grafico 3. Relación ICI – PIB per cápita



Fuente. DANE y Sistema Nacional de Estadística de Venezuela (SNE)

Al igual que en la gráfica anterior, la relación que se presenta empíricamente es negativa, es decir, a medida que aumenta el ICI la variación del PIB per cápita disminuye.

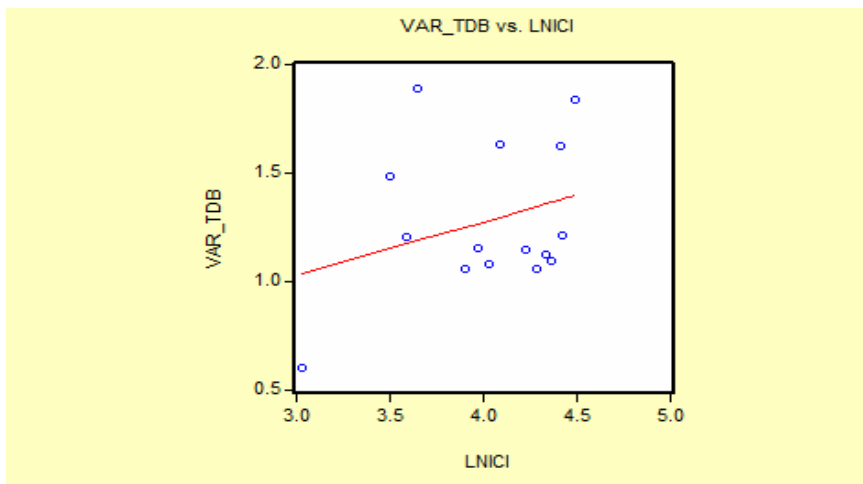
Gráfico 4. Relación ICI – PIB



Fuente. Banco de la República de Colombia y Series Nacionales de Estadística del Banco Central de Venezuela.

La relación entre el ICI y el PIB resulta en primera instancia ser negativa, a medida que aumenta el ICI la variación del PIB disminuye.

Grafico 5. Relación ICI – tasa de cambio bolívar/dólar



Fuente. Banco de la República de Colombia. Divisas de otros países

Entre estas dos variables se observa una relación de tipo positivo, las dos aumentan al mismo tiempo durante el periodo estudiado.

Después de haber hecho el análisis gráfico, procedemos a realizar la regresión en Eviews y determinar los parámetros del modelo econométrico propuesto.

Resultados de la Regresión en Eviews

Los valores del estadístico p para cada una de las variables dentro del modelo comparado con un nivel de significancia del 0.05% nos muestra que solo la variación de inversión extranjera y PIB per cápita se consideran poco significativo, con una probabilidad asociada de (0.1034) y (0.1069). Sin embargo, dichos valores pueden ser tenidos en cuenta dentro de un nivel de confianza del 89%. La

hipótesis nula de significancia global de la prueba F- statistic, (0,000705) arroja como resultado que todas las variables para el modelo en conjunto son significativas.

Dependent Variable: LNICI
Method: Least Squares
Date: 03/13/08 Time: 20:54
Sample: 1991 2005
Included observations: 15

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNVAR_I	0.604219	0.232931	2.593986	0.0290
LNVAR_IE	0.176679	0.097501	1.812080	0.1034
LNVAR_PIBPER	-0.981899	0.548282	-1.790864	0.1069
VAR_PIB	-1.381207	0.254520	-5.426711	0.0004
VAR_TDB	-0.905988	0.247015	-3.667740	0.0052
C	6.864193	0.568314	12.07816	0.0000
R-squared	0.877154	Mean dependent var	4.023845	
Adjusted R-squared	0.808906	S.D. dependent var	0.420364	
S.E. of regression	0.183759	Akaike info criterion	-0.261207	
Sum squared resid	0.303907	Schwarz criterion	0.022013	
Log likelihood	7.959050	F-statistic	12.85246	
Durbin-Watson stat	1.034409	Prob(F-statistic)	0.000705	

Por otra parte, se observa que con un R^2 de 87,71% estima que la medida de bondad del ajuste del modelo es buena, es decir, las variables explican en un 87,71% la variable dependiente.

La ecuación estimada es:

$$\text{LNICI} = 0.604 * \text{LNVAR_I} + 0.176 * \text{LNVAR_IE} - 0.981 * \text{LNVAR_PIBPER} - 1.381 * \text{VAR_PIB} \\ - 0.905 * \text{VAR_TDB} + 6.864$$

En palabras implica que: una aumento del 1% en la tasa de interés activa produce un aumento de 0,604 puntos porcentuales en el ICI; de igual modo, un incremento de un punto porcentual en la Inversión extranjera directa provoca un que el ICI crezca en 0,176 puntos porcentuales. Por otra parte, si el pib per cápita varia en un punto porcentual, el ICI disminuye en 0,981 puntos, esto parece incoherente debido a que si aumenta el ingreso el ICI debería aumentar a la par, por eso reiteramos son los resultados arrojados por el modelo planteado. En cuanto al PIB, se muestra que la relación es inversa, pero si analizamos detenidamente los resultados obtenidos en el apartado anterior, se presenta este caso porque el ICI conseguido en cálculos hechos, va en descenso y el PIB por su parte va en aumento. Con respecto a la tasa de cambio ocurre algo parecido, la tasa de cambio va en sentido ascendente y el ICI descendente, por tal motivo el coeficiente da negativo, pero era de esperarse que influyera positivamente.