

**LA PROMOCION DE LAS POLITICAS COMERCIALES Y SU IMPACTO
SOBRE LAS EXPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.**

LUZ DARY QUINTERO PICO
YESYD FERNANDO PABON SERRANO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA
2005

**LA PROMOCION DE LAS POLITICAS COMERCIALES Y SU IMPACTO
SOBRE LAS EXPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.**

LUZ DARY QUINTERO PICO
YESYD FERNANDO PABON SERRANO

Tesis presentada a la escuela de economía
para optar al titulo de Economista.

Director: JOSE JOAQUIN ALZATE MARIN
Economista.

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA
2005

CONTENIDO

	Pag
INTRODUCCION	
MARCO TEORICO DE REFERENCIA	1
1.1 DESARROLLO REGIONAL	1
2. CONTEXTO DE TRANSFORMACIÓN	10
2.1 GLOBALIZACION	11
2.2 COMPETITIVIDAD	21
2.3 DESARROLLO REGIONAL COMPETITIVO.	25
3 POLÍTICAS DE FOMENTO COMERCIAL	31
3.1 Comportamiento de las exportaciones colombianas 1996-2004.	31
3.2 POLITICAS DE FOMENTO EXPORTADOR	33
3.2.1 PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR 1999-2009.	35
3.2.2 POLITICA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	41
3.2.2.1 Red Colombia Compite	42
3.2.2.2 Convenios de competitividad exportadora	44
3.2.2.3 Programas de productividad y tecnología para el	

desarrollo de empresas exportadoras	46
3.3 SANTANDER NUESTRO FUTURO 1998-2001	49
3.4 SANTANDER, TIERRA DE OPORTUNIDADES 2001-2003	52
3.5 PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR REGIONAL	56
3.5.1 Plan Estratégico Exportador Sector Confecciones	63
3.5.1.1 Visión	63
3.5.1.2 Variables	64
3.5.2 Plan Estratégico Exportador Sector Avícola	66
3.5.2.1 Visión	66
3.5.2.2 Variables	67
4. ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR PRODUCTIVO DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER 1988-2004	71
4.1 CARACTERIZACION DE LAS EXPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO	71
4.2 ANALISIS DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS	79
4.2.1 Prueba Grafica	80
4.2.2 Prueba de Correlograma	84
4.2.3 Prueba de Raíz Unitaria	85
4.3 ESTACIONARIZACION DE LA SERIE DE TIEMPO	

EXPORTACIONES SANTANDEREANAS	87
4.3.1 Prueba Grafica	88
4.4 METODOLOGIA DE BOX-JENKINS O ARIMA	92
4.4.1 Estimación del Modelo Arima	94
4.5 ANALISIS DE LOS PRINCIPALES SECTORES	
EXPORTADORES DE SANTANDER	101
4.5.1 Sector Avícola Santandereano	101
4.5.2 Sector Confecciones Santandereano	107
4.5.3 Análisis de Cointegración de las Exportaciones	
Santandereanas y los Sectores Avícola y de Confecciones	113
5. CONCLUSIONES	117
BIBLIOGRAFIA	123

LISTA DE TABLAS

	Pag
Tabla 1. Exportaciones por Departamentos de Colombia	74
Tabla 2. Exportaciones Totales Santandereanas 1988-2004	77
Tabla 3. Correlograma a Nivel Serie de tiempo Exportaciones Santandereanas	85
Tabla 4. Prueba de Raíz Unitaria Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas	86
Tabla 5. Variación Logarítmica de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas	87
Tabla 6. Suavizamiento Exponencial de la Volatilidad de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas	90
Tabla 7. Prueba de Raíz Unitaria en Primera Diferencia	91
Tabla 8. Correlograma en Primera Diferencia de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas	92
Tabla 9. Variables para la estimación del modelo BOX-Jenkins	94
Tabla 10. Pronostico Exportaciones Santandereanas 2005-2009	95
Tabla 11. Promedio de Crecimiento Exportaciones Santandereanas 1988-2009	97
Tabla 12. Variables Dicotomas del Modelo de regresión Lineal	99
Tabla 13. Modelo de Regresión Lineal	99
Tabla 14. Exportaciones Sector Avícola Santandereano 1998-2004	103
Tabla 15. Líneas de Productos Textiles en el AMB	109
Tabla 16. Exportaciones Totales del Sector Confecciones Santandereano 1998-2004	111
Tabla 17. Regresión De Cointegración	114
Tabla 18. Regresión de Cointegración en el Corto Plazo	116

LISTA DE GRAFICOS

	Pag
Grafico 1. Diamante de Competitividad de Porter	23
Grafico 2. Composición de las Exportaciones Colombianas 1996-2004	32
Grafico 3. Objetivos del Plan Estratégico Exportador	37
Grafico 4. Red Colombia Compite	43
Grafico 5. Exportaciones Totales Santander 1998-2002	72
Grafico 6. Histograma de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas 1988-2004	78
Grafico 7. Evolución de las Exportaciones Santandereanas 1988-2004	81
Grafico 8. Serie Estacionarizada.	88
Grafico 9. Histograma de la Primera Diferencia de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas	89
Grafico 10. Tendencia de las Exportaciones Santandereanas 1988-2009	96
Gráfico 11. Evolución de las Exportaciones del Sector Avicola Santandereano 1998-2004	104
Gráfico 12. Destinos de Exportación del Sector Confecciones Santandereanas 2004	110
Grafico 13. Tendencia de las Exportaciones del Sector Confecciones Santandereano 1998-2004	111
Grafico 14. Cointegracion de las Exportaciones Totales Santandereanas con las Exportaciones de los Sectores Avicola y Confecciones 1998-2004	115

LISTADO DE ANEXOS

	pag
ANEXO A. Capítulo 01: ANIMALES VIVOS	126
ANEXO B. Capítulo 04: LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVOS DE AVE, MIEL NATURAL	127
ANEXO C. Capítulo 60: TEJIDOS DE PUNTO	128
ANEXO D. Capítulo 61: PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO	129
ANEXO E. Capítulo 62: PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	130
ANEXO F. EXPORTACIONES TOTALES DE SANTANDER	131

TITULO: LA PROMOCION DE LAS POLITICAS COMERCIALES Y SU IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.*

AUTORES: QUINTERO PICO Luz Dary.

PABÓN SERRANO Yesyd Fernando.**

PALABRAS CLAVES: Globalización. Desarrollo regional. Serie de tiempo. Exportaciones de Santander. Pronostico.

DESCRIPCION: En los últimos años la economía mundial ha evolucionado gracias a procesos como la globalización, la competitividad y el desarrollo regional, contexto de transformación que ha logrado cambiar desde la forma de hacer negocios, hasta la forma de planificar. En la primera parte del trabajo, se exponen los elementos del contexto de transformación, en la segunda parte se realiza un breve análisis de las políticas de fomento exportador en los niveles nacional y regional. En la tercera parte se realiza el análisis de la serie de tiempo exportaciones santandereanas 1988-2004 y se realiza el pronostico del valor de las exportaciones santandereanas 2005-2009, además de los análisis de cointegración en el corto y largo plazo con los dos principales sectores exportadores santandereanos avícola y confecciones. Cabe aclarar que no se tiene por objeto realizar un estudio sectorial a fondo y riguroso de estos dos sectores, si no ver en ellos los resultados de la aplicación de dichas políticas para poder generalizar, por medio del análisis, los efectos que arrojan para el sector productivo en conjunto. Las ideas expuestas en este trabajo parten del análisis de los planes, programas y políticas de fomento exportador y del estudio econométrico de la serie de tiempo exportaciones 1988-2004 más no constituyen por si mismas el único marco de referencia con el cual se pueden evaluar, por el contrario abre el campo para realizar estudios más profundos sobre el tema.

*Trabajo de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración. Director: José Joaquín Alzate Marín. Economista.

TITLE: THE PROMOTION OF THE COMMERCIAL POLICIES AND IMPACTS ON EXPORTS OF SANTANDER.*

AUTHORS: QUINTERO PICO Luz Dary.

PABÓN SERRANO Yesyd Fernando.**

KEY WORDS: Globalization. Regional development. Time Series. Santander Exports. Foretell.

DESCRIPTION: In the last years the world economy has evolved thanks to processes like the globalization, the competitiveness and the regional development, context of transformation that has managed to change from the form to make businesses, until the form to plan. In the first part of the work, the elements of the transformation context are exposed; in the second part a brief analysis of the policies of exporting promotion in the national and regional level is made. In the third part is the analysis of the time series santandereanas exports 1988-2004 and it is made the forecast of the value of santandereanas exports 2005-2009, as well as analyses of cointegration in the short and long term with both main santandereanos exporting sectors avicola and dress-making. It is possible to clarify that it is not intended to make a sectorial thorough and rigorous study of these two sectors, if not to see in them the results of the application of commercial policies, for be able to generalize, by means of the analysis, the effects that throw altogether for the productive sector. The ideas exposed in this work leave from the analysis of the plans, programs and policies of exporting promotion and the econometric study of the series of time exports 1988-2004 more do not constitute by themselves the only frame of reference with which they are possible to be evaluated, on the contrary it opens the field to make deeper studies on the subject.

*Grade Work

** Faculty of Human Sciences, Economy and Administration School. Director: José Joaquín Alzate Marín. Economist.

INTRODUCCION

El desarrollo regional es un tema que ha empezado a preocupar profundamente a las instancias gubernamentales y privadas en América Latina, puesto que fue en las últimas dos décadas que muchas de sus naciones percibieron la importancia intrínseca de resaltar y afirmar el papel que debe cumplir la región, como catalizador¹ de los recursos y mediador en el proceso de distribución.

Pero es en realidad a partir de los años sesenta y bajo la influencia del desarrollismo Cepalino y el impulso externo de la Alianza para el Progreso, que se logró institucionalizar de manera generalizada la planificación en América Latina, dentro de esta, la planificación regional representó una actividad significativa que inicialmente se asoció con la industrialización por sustitución de importaciones dirigida por el Estado.

En los años setenta se comienza a discutir si el desarrollo regional dependía del desarrollo de las exportaciones y si estas iban a tener efectos de derrame sobre el resto de la economía regional, o por otra parte, si era necesaria una economía endógena desarrollada con buenos

¹ AGHÓN, *Gabriel*. Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ. 2001. P. 123

servicios y calidad para atraer o generar actividades de exportación. En la actualidad la discusión parece haberse aferrado al nivel nacional y regional, es decir que se debe exportar para lograr los objetivos de crecimiento y desarrollo, sin alejarse del objetivo social de la economía que consiste en satisfacer las necesidades básicas de la mayoría, con igualdad de oportunidades y normas mínimas de equidad.

Desafortunadamente durante los años ochenta el Gobierno no diseñó una política específica de desarrollo regional y se ocupó esencialmente de las políticas macroeconómicas. Es a partir de 1994 que se reconoce la necesidad de formular políticas sectoriales explícitas, dentro de los lineamientos de la internacionalización, pero no se incluyeron políticas explícitas de desarrollo regional, aparte del Plan Nacional de Rehabilitación (transformado luego en la Red de Solidaridad Social) y el Plan Pacífico, dirigido a la región Pacífica. En los últimos diez años decayó la formulación de estrategias de desarrollo regional y se consolidó un proceso de descentralización bastante ambicioso.

Sin embargo, la descentralización no ha dotado a los departamentos de todos los instrumentos que necesitan para desempeñar las funciones de promoción del desarrollo económico regional. Por el contrario, se ha debilitado su capacidad para coordinar las entidades nacionales en el territorio regional; las fuentes de ingresos son poco flexibles respecto del

crecimiento de la economía, y el margen de maniobra para destinar recursos a las actividades de promoción del desarrollo es reducido.

El aumento de la competencia y de la incertidumbre en los mercados ha impulsado a las instituciones y organizaciones a cooperar entre sí para reducir los riesgos y las amenazas y aprovechar las oportunidades. El desarrollo regional entendido como “un proceso de transformación de la economía y la sociedad de un determinado territorio, orientado a superar las dificultades y exigencias del cambio estructural en el actual contexto de creciente competitividad y globalización económica,”² requiere de la participación activa tanto del sector público como del privado, para crear un entorno regional que fomente las actividades productivas en general.

La principal función del sector público, desde las diferentes instancias territoriales del gobierno, es la de servir de catalizadores y animadores de los acuerdos de cooperación público-privada para procurar el desarrollo regional. La actuación del sector público debe ser concertada con los principales agentes privados regionales (empresarios, comerciantes, productores, asociaciones de trabajadores, etc.).

² *Ibíd.*, p. 13.

Es así como el desarrollo económico regional resalta la importancia de las dimensiones microeconómica, mesoeconómica y territorial del desarrollo para complementar la orientación general que el entorno macroeconómico y el ajuste externo exigen. En conclusión, la visión del desarrollo económico regional resalta que para atender a largo plazo los desafíos de la mayor competitividad en los mercados, derivada de la apertura externa y la globalización creciente de las economías, hay que asegurar la introducción de innovaciones (institucionales, tecnológicas y de gestión) en los sistemas productivos.

La competitividad es un factor importante que hace parte de la nueva esfera en que se están situando los procesos productivos, conforma lo que Michael Porter³ denomina un “nuevo paradigma” emergente de la necesidad de combinar, efectivamente, circunstancias nacionales-regionales con la estrategia de la empresa. Porter también resalta y confirma que la misión del sector público no es la de crear empresa, ni menos la de proteger las ya existentes, pero si la de marcar la meta apropiada que conduzca a aumentar la productividad y la prosperidad económica. El trabajo de Porter es de gran importancia para abordar el tema de competitividad a nivel de la región de Santander, puesto que marca las pautas por las cuales se deben dirigir los esfuerzos de los

³ PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires: Verdara. 1990. p 36.

sectores para lograr crear y mantener las ventajas competitivas que demanda el nuevo entorno económico.

En este contexto, para las regiones es de suma importancia crear nuevas estrategias y forjar políticas de manera un tanto diferente a la tradicional para lograr alcanzar el objetivo que tienen tanto el Estado como los empresarios, que en el campo regional pretende hacer del departamento uno de los más competitivos tanto empresarial como sectorialmente. En nuestros días los gobiernos se siguen preguntando ¿cómo hacer para que los empresarios vean en la inversión de largo plazo una postura de gran importancia? y ¿qué deben hacer los gobiernos para acompañar a los empresarios en este difícil desafío?

Por las razones anteriores con el desarrollo del presente trabajo se quiere analizar hasta que punto las medidas implantadas por el sector público (tanto nacional como regional) en materia comercial, han afectado positiva o negativamente la necesidad del sector privado en Santander de crear procesos más productivos para enfrentar los retos que ha impuesto el nuevo esquema de comercio mundial. Para poder hacer buen uso del análisis se tomarán como muestras de estudio los sectores, que según lo confirma la Cámara de Comercio de Bucaramanga, ostentan segundo y tercer lugar en la economía regional: tales sectores son el de textiles-confecciones y el avícola.

Las ideas expuestas en este trabajo parten del análisis de los planes, programas y políticas de fomento exportador y del estudio econométrico de la serie de tiempo exportaciones 1988-2004 más no constituyen por si mismas el único marco de referencia con el cual se pueden evaluar, por el contrario abre el campo para realizar estudios más profundos sobre el tema.

Cabe aclarar que no se tiene por objeto realizar un estudio sectorial a fondo y riguroso de estos dos sectores, si no ver en ellos los resultados de la aplicación de dichas políticas para poder generalizar, por medio del análisis, los efectos que arrojan para el sector productivo en conjunto.

1. MARCO TEORICO DE REFERENCIA

El desarrollo regional se ha convertido en los últimos años en un asunto de gran importancia gracias a los continuos procesos de transformación que han traído consigo la globalización de la economía y la apertura económica, las cuales demandan mayor competitividad de parte de las economías regionales para que puedan enfrentarse al exigente mercado internacional. Todo lo anterior da pie para pensar que los conocimientos que existían sobre el desarrollo regional fueran incompletos a la hora de estudiar los actuales procesos de evolución del contexto global⁴.

1.1 DESARROLLO REGIONAL

Inicialmente se hace ineludible referirse a la noción de región, a las clases y características que puede presentar cada una de ellas dependiendo de su configuración espacial, social, económica, organizacional y cultural.

Richardson⁵ identifica tres tipos de regiones entre las cuales se encuentran: la región homogénea, la región nodal o polarizada y la región de planificación administrativa. La idea de región homogénea propuesta por Richardson hace referencia a las áreas geográficas y plantea que estas pueden ser observadas

⁴ La transformación del contexto global se refiere a la transformación económica de contextos cerrados en abiertos, dada la revolución científica y tecnológica

⁵ RICHARDSON, H. Elementos de economía regional. citado por FURIÓ, Elies. Evolución y cambio en la economía regional. Barcelona: Ariel, 1996. p. 77.

como una “región única”⁶ si tienen en común características uniformes, dejando de lado las diferencias intrarregionales que no revisten gran importancia.

Las características que configuran a una región como homogénea pueden ser de diferentes ámbitos, como por ejemplo geográfico, político, social y económico, etc. Este carácter de homogeneidad permite que las relaciones entre la región y el resto del sistema económico asuman mayor importancia que las divergencias intraregionales que puedan existir; esto no indica del todo que no existan diferencias en algunos aspectos propios de las agrupaciones que cohabitan al interior de la región.

La región homogénea contrasta en gran medida con la región nodal o polarizada, puesto que en este tipo de región hay una marcada interdependencia⁷ entre las zonas que la componen, en gran parte influenciada por la distancia que las separa, más que por las relaciones interregionales⁸ propiamente dichas. En este tipo de región se presentan flujos de población, tráfico, comunicaciones, bienes y servicios que se originan principalmente desde o hacia sus zonas o ciudades más importantes, desde donde se controla casi la totalidad de las relaciones internas de la región. En tercer lugar se encuentra la región de la planificación administrativa, en la cual existen simplemente dos fuerzas unificadoras: las decisiones económicas y los instrumentos políticos.

⁶ *Ibíd.*, p. 78.

⁷ Dependencia recíproca.

⁸ Que afecta a varias regiones o tiene lugar entre ellas.

Es así que luego se llega a pensar en la interdependencia funcional que puede surgir entre los nodos de distintas regiones, a causa, principalmente, del intercambio de sistemas de transporte, comunicaciones, materias primas, bienes manufacturados y flujos migratorios, entre otros, que involucran de una u otra forma a más de una región.

Después de acercarse a una de las hipótesis concernientes a la noción de región e identificar las clases y características de cada una de ellas, es relevante para el propósito del presente trabajo tener en cuenta el concepto de desarrollo regional propuesto por Furió. Para este autor el desarrollo regional hace referencia a la “utilización de los recursos de una región por sus residentes en aras a satisfacer sus propias necesidades”⁹ y tiene como principales componentes la cultura regional, el poder político y los recursos económicos.

Furió¹⁰ señala que el estudio del desarrollo regional proviene del análisis económico general, de la economía del crecimiento y la economía del desarrollo, y se aproxima desde dos diferentes enfoques a la concepción de desarrollo regional; la perspectiva funcional y la perspectiva territorial del desarrollo. Para la perspectiva funcional el nivel del desarrollo es el resultado del lugar que cada espacio ocupa en un sistema de naturaleza jerarquizada y de relaciones asimétricas definidas por comportamientos y flujos de carácter funcional.

⁹ FURIO, Elies. Evolución y cambio en la economía regional. Barcelona: Ariel, 1996.

¹⁰ *Ibíd.*, p. 25.

La preocupación por la especialización productiva para participar en la economía internacionalizada es una de las características más importante de la perspectiva funcional del desarrollo, para esta, el alcance del desarrollo económico de una región depende de la posición que un área ocupe en la división ínterespacial del trabajo.

La planificación funcional inicia desde la concentración espacial de las funciones de decisión y control de la producción de bienes y servicios, destacando el aporte de los recursos locales (humanos y naturales) destinados al desarrollo económico que se ve reflejado en una administración eficiente de las dotaciones disponibles, de esta forma se logra integrar al tejido social y a las autoridades sociales en torno a la puesta en marcha del desarrollo económico.

Por su parte la perspectiva territorial del desarrollo considera que el desarrollo económico es el fruto de la participación activa del conjunto de la población y que igualmente requiere de la valorización de los recursos locales; desde esta óptica el desarrollo territorial se reflejará, necesariamente, en un territorio integrado.

Para perfilar un enfoque regional del desarrollo también es oportuno y válido remitirse a la definición que propone uno de los teóricos más importantes del desarrollo regional como lo es Sergio Boisier. Este autor ve en el Desarrollo Regional “un proceso localizado de cambio social sostenido que tiene como

finalidad el progreso permanente de la región, de la comunidad regional como un todo y de cada individuo residente en ella”¹¹.

Como señala Boisier¹², este desarrollo regional acontece en tres escenarios: 1. contextual, 2. Estratégico y 3. Político, los cuales se han venido configurando en los últimos años. El escenario contextual aparece gracias a la interacción de dos procesos, el de apertura externa y el de apertura interna; el primer proceso se afirma en la globalización convirtiéndolo en un proceso económico que tiene como fin posicionar las exportaciones nacionales en dos nichos del comercio internacional, el de la modernidad y el de la competitividad.

Por su parte el proceso de apertura interna es un fenómeno netamente político que se sustenta en la descentralización y que en últimas busca ubicar a la población en dos nichos importantes desde el punto de vista social como son: el de la equidad y el de la participación. La descentralización es un proceso en el cual se busca distribuir el poder central de tal manera que las regiones cuenten con la autonomía necesaria para tratar los problemas que a ellas les concierne; de esta manera la descentralización se reviste de importancia ya que dentro del actual contexto global no es viable ser competitivos como país, sino como región,

¹¹ BOISIER, Sergio. Modernidad y territorio, Santiago De Chile: cuadernos del ILPES, 1996.

¹² BOISIER, Sergio. En busca del esquivo desarrollo regional: entre la caja negra y el proyecto político. Santiago De Chile: cuadernos del ILPES, 1995.

o en palabras de Bauman¹³ “...ser locales en un mundo globalizado es una señal de penuria y degradación social...”

A propósito del tema Iván Finot opina que “varios de los actuales procesos de descentralización se iniciaron bajo el modelo centralista, a través de la modalidad de transferir funciones desde gobiernos centrales a autoridades designadas, como un componente de reformas administrativas dirigidas a hacer frente a los crecientes problemas de ineficiencia. Estos procesos consistieron tanto en descentralización funcional (u horizontal) como territorial (o vertical). La más relevante fue la segunda, a través de la cual se empezó a fortalecer la lógica territorial frente a la sectorial, característica del centralismo. En varios países ya se habían transferido a autoridades territoriales designadas competencias que se referían principalmente a la provisión de infraestructura básica, educación y salud; tal fue el caso de Chile, Brasil, Argentina y Colombia.”¹⁴

En el segundo escenario se destaca el importante rol que desempeña la región como nuevo actor dentro de los recientes procesos de configuración de los mercados internacionales, como consecuencia del proceso de globalización.

¹³ BAUMAN, Zygmunt. La Globalización, consecuencias humanas. Buenos Aires: Fondo de cultura económica de Argentina, 1999. p 9.

¹⁴ FINOT, Iván. Descentralización en América Latina: teoría y práctica. Santiago de Chile: Serie Gestión Pública N° 12, ILPES, Mayo de 2001.

El siguiente escenario en el que ocurre el desarrollo regional propuesto por Boisier es el estratégico. El autor es claro en afirmar que la región se debe ver desde dos instancias: como cuasi-estado, en el cual aparece la región como una dimensión netamente política y como cuasi-empresa, donde la región necesita la planeación estratégica a la hora de interrogarse acerca de: i- ¿qué producir y donde vender? variable de gran importancia dado que la selección del perfil productivo de la región debe basarse preferiblemente en el desarrollo de ventajas competitivas¹⁵. ii- ¿Qué proyectos desarrollar y cómo financiarlos?, se deben desarrollar verdaderos bancos de proyectos a disposición de potenciales inversionistas con el perfil productivo identificado previamente. iii- ¿Con qué recursos humanos se cuenta y cómo emplearlos? Deben evaluarse las características cualitativas de la población. Y iv- ¿cuál es la imagen corporativa y cómo se promueve? los territorios requieren desarrollar imágenes corporativas que los muestren en su integridad y unicidad.

El tercer escenario de que habla el autor es el político el cual se construye sobre la intersección de dos procesos: la modernización del Estado y las nuevas funciones de los gobiernos territoriales. Teniendo en cuenta todo lo anterior el desafío del gobierno territorial es cómo ayudar a su propio territorio a insertarse en

¹⁵ El nuevo concepto de ventaja competitiva hace énfasis en los espacios regionales como los nuevos protagonistas del desarrollo, lo cual motiva su estudio por medio de abordajes como sistemas regionales de innovación, redes de innovación, redes de conocimiento, entre otros.

el contexto de competencia internacional de forma moderna y competitiva y en el contexto de la descentralización nacional equitativamente.

Continuando con la propuesta teórica de desarrollo planteada por Boisier, se tiene que los tres escenarios en los que ocurre el desarrollo regional juegan un papel paralelo al que desempeñan los seis componentes principales que conforman un territorio organizado; los cuales deben cumplir con las características de direccionalidad y articulación para evitar que dichos elementos no lleven a cabo las funciones adecuadas para lograr el desarrollo.

Entre los componentes que conforman un territorio organizado tenemos:

1. los *actores* que individualmente o en agrupaciones buscan ejercer funciones esenciales como el manejo de poder, y/o acciones de fiscalización para equilibrar la balanza del poder en la región,
2. *Los recursos* con que cuenta: estos pueden ser materiales, humanos y psicosociales¹⁶.
3. *La cultura del desarrollo* que juega un papel importante dado que dependiendo de su individualidad o su acción solidaria logra identificar a una región con sus pobladores;
4. *las instituciones* que son las reglas de juego de la sociedad, se caracterizan por su flexibilidad para adaptarse al entorno su velocidad para entrar y salir de los acuerdos comerciales, su inteligencia o su capacidad de aprender de otras regiones, su gestión para configurar arreglos estratégicos con otras regiones, y su capacidad de disminuir

¹⁶ Estos recursos hacen referencia a la autoconfianza colectiva, la voluntad colectiva, la perseverancia y el consenso a la hora de direccionar objetivos comunes.

los costos de transacción, 5. *Los procedimientos* enfocados principalmente en la naturaleza de la buena gestión territorial que se caracteriza por un buen manejo presupuestario, una eficiente administración de personal, una adecuada gestión de proyectos de inversión y de relaciones públicas y 6. *El entorno*, el cual es externo a la región y sobre el no se ejerce ningún tipo de control, tal es el caso del mercado con sus modalidades de comercio, el gobierno con los efectos de su política económica en la región y las relaciones internacionales.

De todo lo anterior se desprende tal como lo argumenta Carlos Alberto Montoya, “la imperiosa necesidad de acudir a esquemas de desarrollo competitivo capaces de superar la simple adhesión al mercado y determinar su alcance en la convergencia de políticas de competencia presentes en cada una de las naciones latinoamericanas.”¹⁷

¹⁷ MONTOYA, Carlos Alberto. *Competitividad y Desarrollo Regional en el contexto de la integración económica*. Medellín:Universidad EAFIT. 2002.

2. CONTEXTO DE TRANSFORMACIÓN

Los conceptos de globalización, competitividad y desarrollo regional competitivo se entienden como elementos complementarios, no obstante, es incuestionable la necesidad de estudiar perspectivas ordenadas que permitan observar los principales rasgos y la complejidad que guarda dicha relación temática. En este sentido cobran particular importancia el estudio de los contenidos con los cuales se expone la problemática del desarrollo regional y la identificación de los retos derivados de la adopción de estrategias competitivas; para tal fin se trata de dar una visión de cada uno de los componentes que motivan el cambio de tendencia a nivel regional, se inicia con la identificación de las características y nuevos componentes del proceso globalizador que según varios autores estudiados, dilucidan la continuidad y la importancia que tiene asumir este proceso a nivel regional. Se prosigue con la descripción y aproximación teórica hacia la competitividad, factor crítico para intentar sacar un buen resultado de las relaciones comerciales internacionales y por ultimo se plantea la posición en torno al desarrollo regional competitivo.

2.1 GLOBALIZACION

Uno de los sucesos más radicales que se ha venido afianzando profundamente en las últimas décadas y que afecta directamente el desempeño de las naciones en la esfera política, económica y cultural a nivel mundial es la globalización.

El proceso de globalización es un fenómeno de carácter histórico puesto que se ha configurado a través del tiempo y ha logrado llegar hasta la actualidad con tal fuerza que los países, sobre todo los de la periferia, deben ver en este un compromiso ineludible en donde debe converger gran parte del esfuerzo de la política nacional.

La primera fase de la globalización comprende desde 1870 hasta 1914¹⁸ y fue el resultado de la caída de los precios del transporte, debido a avances como la navegación a vapor y a la reducción de las barreras comerciales como por ejemplo los primeros acuerdos anglofranceses.

La segunda fase de la globalización comienza al pasar las guerras Mundiales en 1945 y se extiende hasta 1980. En este periodo continuó el derrumbe de las barreras comerciales siendo reforzada por una continua reducción en los precios del transporte; en esta fase se incrementó el intercambio de manufacturas y se

¹⁸ Globalización, Crecimiento y Pobreza. Banco Mundial. Bogotá: Editorial Alfaomega. 2002. p 2.

logró la concentración empresarial conocida como cluster que permitió una mayor especialización y el aumento de la productividad.

La más reciente fase de la globalización comenzó en 1980 y está en desarrollo, siendo marcada por la numerosa entrada de países subdesarrollados a los mercados mundiales, así como, el marginamiento de muchos otros que quedaron rezagados de la economía mundial y por consiguiente aumentaron sus índices de pobreza.

Esta última fase de la globalización es una expresión del cambio que se ha iniciado en los contextos económico, político y cultural, y que por sus manifestaciones suele dividir las opiniones que de ella se tienen al observar los efectos que refleja sobre las diferentes sociedades en donde tiene lugar. El objetivo de esta sección del trabajo, lejos de referenciar tan solo las opiniones que se han suscitado a favor o en contra, intenta lineal los parámetros por los que se está rigiendo el actual proceso globalizador, destacando la importancia que tiene para la región de Santander lograr hallar los principales rasgos que caracterizan la inserción satisfactoria de la región en la economía internacional, teniendo como diestra guía la acción pública para el logro de dichos objetivos.

Zygmunt Bauman¹⁹ percibe en la globalización el destino ineludible del planeta que afecta en igual proporción a todas las personas, quienes aprecian con impotencia la avalancha de mutaciones socioeconómicas que trae consigo este proceso. Bauman pretende comprobar que la globalización encierra un alto grado de complejidad e intenta explicar el origen y los efectos sociales de dicho proceso.

Una de las principales características del proceso de globalización es su gran capacidad de diferenciación e inserción de los parámetros de la condición humana, tiempo y espacio se convierten en la frontera de las condiciones de vida de poblaciones enteras y específicas, en estas condiciones la movilidad, es decir la libertad, se ve encarnada en la capacidad producir o adquirir un nuevo bien o servicio con carácter estratificador.

Siguiendo a Bauman, la principal causa de que la condición local pierda importancia radica en que los espacios públicos están fuera de su alcance, perdiendo con ello la capacidad de generar y negociar valor que depende de los generadores de valor al interior de la globalización. Es por esta circunstancia que el precoso globalizador tiende a segregar y marginar a las sociedades con tendencia hacia lo local.

¹⁹ BAUMAN, Zygmunt. La globalización, consecuencias humanas. Buenos Aires: Fondo de cultura económica de Argentina. 1999. p. 23.

Cabe apuntar que los principales patrocinadores de la globalización nacen en el seno de las élites a causa de la hibridación de la cultura superior o cima globalizada, la cual se caracteriza por la progresiva interrupción de sus relaciones con la población localizada. En estas condiciones se presenta una dicotomía definitiva entre los centros de mando y las restricciones locales, puesto que ahora los centros productivos cuentan con la posibilidad de apartarse del yugo social y espacial que lo ataba a cierto territorio, para ir en busca de mejores dividendos en cualquier otro lugar, dejando tan solo las consecuencias para el territorio que la asiló.

La movilidad ofrece a las elites la posibilidad de librarse de las consecuencias sociales de su ausencia en una localidad y de la responsabilidad de sus decisiones, puesto que bajo esta alternativa puede posicionarse en cualquier territorio donde el capital fluye libremente y se libra de los costes derivados de su accionar. A diferencia de los terratenientes de la modernidad que presenciaban las censuras y enfrentaban las consecuencias de sus decisiones, en la actualidad y gracias a la movilidad del capital líquido no se encuentran con barreras tan resistentes, delegando esta facultad tan solo al poder administrativo, que entre otras cosas enfrenta grandes presiones para eliminarlas.

Una situación adversa que se evidenció en épocas pasadas fue la distancia ya que los continentes se agrupaban en torno a ella y la veían como una fuerza obstructora de las posibilidades de intercambio, por lo rudimentario y costoso que eran los medios de comunicaciones y transporte. En la actualidad la distancia se

ve como un proceso social que se mide por la capacidad para superarla y lograr reducir el tiempo de transacción, a tal punto que se llega a pensar que no hay diferencia entre lo interno y lo externo, es decir que no existe una limitante espacial para el actuar político y económico. El transporte de la información que requiere poco o ningún movimiento de medios físicos adquirió una gran importancia llegando al punto en que su traslado se hace en forma instantánea desde o hacia cualquier parte del mundo.

Eduardo Bassi²⁰ opina que la globalización es “un proceso de integración mundial que esta ocurriendo en los sectores de comunicaciones, economía, finanzas y en los negocios...”, puesto que se percibe un considerable cambio sobre los lineamientos en los que se desarrolló la economía mundial desde medio siglo atrás, lo que esta afectando en gran medida a los individuos, las empresas y las naciones.

Pese a que en campos como el económico todavía no se ha establecido un concepto con sentido estricto sobre el término “globalización”, hay autores como Luis Jorge Garay²¹ que perciben la globalización como “un proceso amplio y profundo de transformaciones en las relaciones entre sociedades, naciones y culturas que representa una nueva etapa del capitalismo mundial” y otros autores

²⁰ BASSI, Eduardo. Globalización de Negocios. México: Noriega editores, 1997. p. 25.

²¹ GARAY, Luis Jorge. Globalización y crisis. Hegemonía o corresponsabilidad. Santa fe de Bogota: 3^{er} mundo editores- Conciencias, 1999.

que ven en la globalización “un proceso espacial y temporalmente diferenciado hacia una forma más avanzada de internacionalización, que implica un alto grado de integración funcional entre actividades internacionalmente dispersas” (Dicken 1992; Dollfus 1993; Santos 1993 y Smith 1994). Kalmanovitz, quien ve con buenos ojos este inminente proceso, cree que la globalización es un proceso totalmente libre de circulación de mercancías, capitales y factores de producción entre los países del mundo, circulación que busca la mejor remuneración al capital invertido y mercados sin barreras para llevar la producción.

En este nuevo panorama las revoluciones informática y de comunicaciones han tenido gran importancia y junto al desarrollo de otras tecnologías lograron adaptarse a la automatización y a la descentralización espacial de los procesos, siendo este el resultado de la organización de la producción y la acumulación de capital; es por estas razones que se llega a pensar que la globalización va más allá que la simple internacionalización de la economía.

Aparte de su carácter económico y espacial la globalización es de naturaleza geosocial, geopolítica, geoambiental y geocultural, puesto que tiende a la configuración de un nuevo orden político a nivel mundial que tiene como plataforma la expansión de los estados, la atención en la doctrina neoliberal y la idea occidental de democracia; estos quieren imponerse como valores universales y afianzarse por la razón o por la fuerza a medida que el proceso se va concretando. Dado que se tiende a la privatización del mundo y se ve a la propiedad privada como la base sobre la que se erige el poder político, se pone en

manifiesto el detrimento de la acción de lo público, representado por el Estado que evidencia la crisis a que ha llegado el Estado-nación²².

Entre las características más representativas del proceso de globalización se destacan la caída de las barreras aduaneras, la conformación de bloques económicos, la eficiencia en las comunicaciones, los grandes avances en tecnología y el aumento del flujo de capital que moldean el nuevo orden internacional. También se deja ver que en la globalización pierde importancia la producción de materias primas frente a la producción de manufacturas y la prestación de servicios, el capital adquiere importancia como fuerza motriz del sistema y la descentralización de la producción busca aprovechar la mano de obra de los países periféricos.

Garay, percibe en la globalización un fenómeno más variado llegando al punto de caracterizarla como “un proceso dialéctico, contradictorio, desigual, heterogéneo, discontinuo, asincrónico entre esferas y espacios a nivel multilateral, regional, nacional y local de naturaleza estructural a largo plazo que se desarrolla bajo el papel catalizador del (los) país(es) hegemón(es) del sistema”; aunque es una aproximación un tanto compleja a la hora de interpretarla quiere resaltar la gran

²² “Las fuerzas que lo erosionan son transnacionales. Puesto que los Estados nacionales son el único marco existente para los balances contables y las únicas fuentes efectivas de iniciativa política, la “transnacionalidad” de las fuerzas que lo erosionan los excluye del terreno de la acción deliberada, resuelta, potencialmente racional”. BAUMAN, Op. cit., p. 77.

cantidad de factores que en ella intervienen y afectan el normal desarrollo a que estaban acostumbradas las naciones.

Es así como el proceso globalizador ha hecho su presencia más evidente en tres campos que siguiendo a Garay, son determinantes del relacionamiento entre las sociedades, son ellos: el económico, el político y el cultural. El sector económico es el más impactado por el proceso de globalización, puesto que este proceso aumentó las formas y las cantidades de capital que acompañado por la flexibilización y desregulación de los mercados, fomentaron la nueva división internacional del trabajo, la integración de los mercados financieros mundiales, la conformación de bloques económicamente fuertes y la regionalización del espacio económico que ampliaron la exigencia al control de la política macroeconómica de las naciones. Optimistas en este proceso como Kalmanovitz, opinan que la globalización es la vía al desarrollo económico que conduce a la acumulación del capital y con ello al crecimiento de sectores como el de la producción, el comercio y los servicios quienes jalonan hasta el punto de pleno empleo la fuerza de trabajo.

El sector político también es impactado, en menor medida que el campo económico, dado que cuenta con la presencia del Estado que pese a los cambios propios del proceso globalizador, logra tolerar los retos que impone este nuevo contexto. Puesto que las fuerzas de la globalización superaran el poder de regulación del Estado, este responde a tales embates progresando en su

integración económica con los mercados internacionales; en tanto la función que debe desempeñar el Estado consiste en la interiorización y en la intermediación de la ideología capitalista internacional que logre garantizar el cumplimiento de los compromisos a nivel local requeridos para cumplir con el compromiso a nivel mundial.

La globalización en su máxima expresión requeriría de la ausencia de Estados soberanos que cedan su lugar a las superorganizaciones internacionales, garantes del cumplimiento político y económico propio de la ideología común entre las sociedades integrantes de la “aldea global” de Marshall McLughan. En realidad en el actual proceso es necesario un Estado nacional que como institución social inspeccione el régimen de competencia de mercado y actúe como ente racionalizador del interés colectivo.

Las funciones del Estado en países en plena reforma del mercado son: el perfeccionamiento del régimen de competencia capitalista apoyado en el marco jurídico, económico y procedimental, y la ratificación del Estado como ente racionalizador del interés colectivo y servidor social.

La globalización también ha afectado el carácter cultural propio de los países, las dimensiones étnica, ecológica y religiosa han adquirido un sentido político-económico que gracias al proceso de internacionalización ha avanzado hacia la conformación de una “supercultura” que descansa en la ciencia, la tecnología y la

conformación del mercado mundial. La globalización da pie para que se conforme una clase social que teniendo en cuenta una serie de nuevos valores, se compromete con el establecimiento de la bases en que se sustenta la política económica de la doctrina neoliberal.

En este proceso surgen localismos culturales que se exhiben como pautas, modas, ideas y estilos de alguna parte influyente del mundo que se van difundiendo e imponiendo como “especies ecológicamente dominantes” en detrimento de los rasgos culturales locales.

En los últimos años el concepto de globalización ha cobrado gran importancia debido a que otros procesos como la competitividad y el desarrollo regional, interactúan con ella y son demasiado relevantes en la vida económica de todos los individuos y organizaciones; en la actualidad estas megatendencias establecen el orden político, económico y social.

Si se tienen en cuenta la globalización y la competitividad se hace evidente el reto que representa para la región competir en un contexto mundial, este reto involucra la activa participación de los sectores público y privado a la hora de crear planes, políticas y programas que ofrezcan ventajas para llegar a posicionarse en un mercado globalizado. No hay duda que en el marco globalizador la competitividad es uno de los principales instrumentos con el que se puede obtener beneficio de

las ventajas con que cuenta una región, por esto es necesario aproximarse a los rasgos más importantes que hacen a una región más exitosa que otra.

2.2 COMPETITIVIDAD

Adicionalmente a la globalización, tendencia claramente reflejada en la forma actual de hacer negocios, existe otra no menos importante, la competitividad. Para abordar el enfoque de competitividad se ha de tener en cuenta a Michael Porter autor de “la ventaja competitiva de las naciones”²³, uno de los más importantes teóricos en lo referente a competitividad y desarrollo.

Porter deja ver, en primera instancia, la necesidad que encierra el surgimiento de un nuevo paradigma en lo relacionado con el aprovechamiento de las ventajas con que cuenta un país (o región); este nuevo paradigma se halla enraizado principalmente en el argumento de que las ventajas comparativas basadas en los factores de producción no son suficientemente válidas para explicar las estructuras del comercio²⁴ de nuestros días. Este argumento da pie para pensar que las condiciones clásicas sobre competencia y mano de obra, por ejemplo, quedaron lejos de poder aplicarse en la realidad.

²³ PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires: Verdara, 1991.

²⁴ *Ibíd.*, p. 36. “Sin embargo, más importante es todavía el hecho de que ha habido una creciente conciencia de que los supuestos que fundamentan las teorías de la ventaja comparativa en el comercio son tan impracticables como ilusorios en muchos sectores”.

Los supuestos en que se basan las ventajas comparativas fueron de gran utilidad en los siglos XVIII y XIX, dado que en esta época los países producían bienes buscando el menor costo de oportunidad en cada nación. Pero en el contexto del comercio actual, las economías de escala se hallan muy difundidas, los productos están altamente diferenciados y las necesidades de los compradores varían de un país a otro. Aun, las fuentes de ventajas comparativas que favorecían a las grandes naciones perdieron importancia que fue sustituida por la ubicación y eficiencia en el uso de los factores.

El trabajo de Michael Porter persigue esclarecer los principales rasgos competitivos que hacen que las empresas ubicadas en ciertos países o regiones, logren mayor éxito que sus similares en otros países. La búsqueda se centra en las características decisivas de las razones que permitan a las empresas de un país o región crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos.

Para tales fines, Porter describe a la competitividad como “el resultado de una efectiva combinación de circunstancias nacionales-regionales con la estrategia de la empresa”²⁵ y logra identificar cinco elementos que componen la naturaleza de la competencia, integrándolos en su “diamante de competitividad”. El profesor Michael Porter cree que los determinantes del éxito a nivel nacional y regional de un sector particular, se hallan en función de cuatro atributos que conforman el entorno en que va a competir la empresa y que afectan tanto positiva como

²⁵ *Ibíd.*, p. 5.

negativamente su desarrollo futuro. En primera instancia se hallan las condiciones de los factores, más específicamente lo concerniente a la disponibilidad de mano de obra especializada e infraestructura; en segundo lugar las condiciones de demanda interna del bien producido o servicio prestado; en tercer lugar se tiene la importancia de que existan sectores afines competitivos internacionalmente y por último la estrategia, estructura y rivalidad doméstica de la empresa.

DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD DE PORTER.

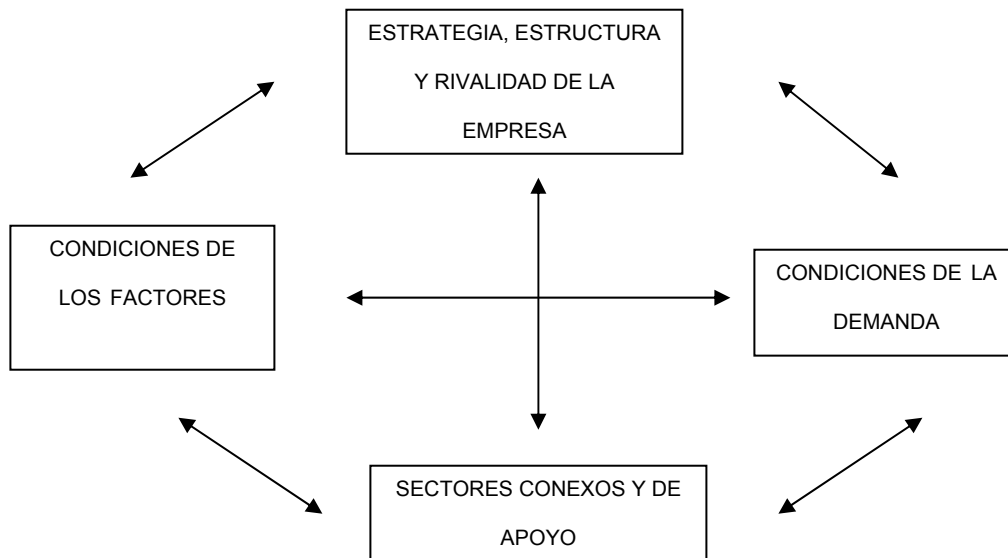


Grafico 1. Diamante de Competitividad de Porter

Fuente: PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires: Verdara.

El trabajo de Porter es de gran importancia a la hora de observar los factores que en nuestra región pueden ser determinantes para integrar coherentemente las políticas gubernamentales, con la necesidad del sector productivo de incrementar su competitividad, puesto que no se ve al gobierno como un participante pasivo en

el proceso de competencia, sino como el ente con la capacidad de desplegar los recursos de un país (trabajo y capital) con unos altos y crecientes niveles de productividad que influyen en gran medida en el nivel de vida de la población.

Más específicamente el objetivo del gobierno propuesto por Porter es el de crear un entorno en el que las empresas puedan mejorar las ventajas competitivas de los sectores establecidos, mediante la introducción de tecnología, métodos más avanzados y penetración de segmentos. El gobierno también debe fomentar la capacidad de las empresas para penetrar nuevos sectores en los que se logre obtener una productividad mayor que las posiciones perdidas en sectores y segmentos menos productivos. Paradójicamente, el gobierno no se ocupa de crear sectores productivos, ya que deben ser las empresas quienes deben cumplir con este reto; es así, que el papel del gobierno es intrínsecamente parcial puesto que son múltiples los factores de un país que afectan al sector productivo.

Se puede sintetizar del trabajo de Michael Porter que las políticas del Gobierno, tanto nacional como regional, deben ir en procura del establecimiento de la base para mejorar las ventajas competitivas de su industria y de estimular a las empresas que lo logren.

La competitividad a nivel regional se identifica con algunas características distintivas de los bienes y servicios que allí se producen, aspectos como la calidad, el precio, la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes,

son los que identifican el nivel competitivo al cual pertenece la región; la que ofrezca el conjunto de factores más atractivo para inversionistas y compradores, es la más competitiva dentro de un sistema económico globalizado.

2.3 DESARROLLO REGIONAL COMPETITIVO.

El desarrollo regional competitivo es un proceso localizado de cambio social que sustenta su actividad comercial en la oferta de bienes y servicios con características de calidad y precio, por medio del cual una región puede participar eficientemente en el proceso globalizador aprovechando alternativas de desarrollo sostenido.

El desarrollo regional competitivo hace énfasis en los espacios regionales como los nuevos protagonistas del crecimiento y es percibido como la tendencia a una mayor participación de las regiones en el diseño de su propio desarrollo.

Toma gran importancia en el momento en que se piensa en la nueva geografía económica y de desarrollo regional que da un papel más relevante a las regiones como opción de configuración competitiva para el mercado global. Se aprecia claramente que los países más avanzados en comercio internacional tienen mayor capacidad para invadir los mercados regionales, es por ello que el desarrollo regional competitivo tiende a ir aumentando su importancia puesto que a medida que la globalización continúa y la desintegración nacional ocurre, los componentes

regionales requieren configurar esquemas ampliamente eficientes para obtener mayores beneficios sociales y económicos.

De aquí se desprende que la región empieza a tener mayor importancia en el debate del desarrollo en los años recientes, dado que ella como espacio social es el lugar en donde se tejen las diferentes relaciones de producción y consumo y por ende, de dominio y de clases en una dimensión espacio temporal, tanto así que para Alfredo Rangel Suárez; “el concepto de región sólo adquiere verdadero sentido cuando se señala como centro de existencia de relaciones de dominación de clase”²⁶

En un territorio existen diferentes espacios tales como el físico, de infraestructura, el sistema productivo, las organizaciones, etc. Ahora bien, el sistema productivo en el espacio regional esta en manos del espacio competitivo el cual es influenciado por los diferentes efectos que trae consigo la globalización. A su vez el contacto con el mercado de los diferentes sistemas productivos de la región y de otras regiones, estimula a las empresas para que propicien el cambio y estén preparadas y atentas para afrontar los desafíos del mercado internacional, que es en últimas el objetivo común tanto del sector productivo como del sector público.

Por lo tanto son los sectores público y privado los encargados de actuar de manera paralela para lograr efectos de disposición de las políticas y estrategias

²⁶ El desarrollo Regional. Bogota: Escuela Superior de Administración Publica, 1993. p. 18

que fortalezcan la competitividad en el espacio regional. También es de gran importancia que dichos sectores entiendan y asuman de manera coherente el papel que juegan, dada su importancia en el mercado y de esta forma lograr que interactúen puesto que son en últimas los garantes de la competitividad.

Y en materia de competitividad, la teoría del profesor Michael Porter señala aspectos que son importantes para la configuración de la competitividad regional, mediante la especialización de segmentos industriales, conglomerados o clusters, distinguidos por ser un conjunto de industrias y entidades relacionadas que se agrupan verticalmente, (compradores y vendedores) y con relaciones horizontales (clientes, tecnología, comercio exterior y canales comunes) que se apoyan mutuamente y representan ventajas competitivas al nivel industrial de un país.

Para lograr construir espacios realmente competitivos, se requiere de la integración, por medio de trabajos en redes, que permitan alcanzar altos niveles de competitividad en función de soluciones conjuntas, partiendo de la identificación de problemas señalados como críticos y las fortalezas que se posean en la región, tanto a nivel geográfico como industrial y comercial, que son relevantes a la hora de competir en el mercado mundial.

Las regiones deben lograr la especialización económica, con base en los sectores empresariales existentes, de lo contrario deben buscar los métodos para lograrla

estableciendo nuevos sectores que señalen el sendero para posicionarse efectivamente en el mercado.

El compromiso para instaurar la competitividad regional y lograr un espacio en el mercado internacional exige una gran disposición de la región, basada en una fuerte identificación con la misma y en una acción conjunta que aglutine y coordine las acciones y trabajos en redes interactivas, para lograr en última instancia que la región se dirija hacia la dirección correcta y llegar al objetivo común que en últimas beneficiará a todos: un excelente posicionamiento a nivel internacional.

La nueva ventaja competitiva de la región, teniendo en cuenta el actual panorama del comercio mundial puede sustentarse en el conocimiento existente, en la capacitación y el aprendizaje regional, en las cadenas productivas de los sectores más sobresalientes, en el financiamiento disponible, en la infraestructura y las telecomunicaciones girando en torno de una visión de futuro compartida y decidida de los actores.

En un escenario en que continuamente se van presentando grandes cambios es pertinente para la región tomar las mejores decisiones en el presente, con nuevas ideas que nazcan a partir de un acuerdo compartido y se conviertan en respuestas eficaces a las circunstancias variables.

Uno de los desafíos para América Latina es el desarrollo de regiones innovadoras mediante la movilización de las capacidades locales para construir sinergias y poder alcanzar ventajas competitivas regionales. Esta posibilidad debe ser analizada teniendo en cuenta la capacidad de dinamizar el crecimiento regional, desarrollando alianzas y acuerdos comerciales externos al tiempo que se adquiere tecnología y se invierte en incubadoras y organismos de investigación y desarrollo.

Si se combinan en alguna medida estas dos tendencias, la globalización y la competitividad, se revela la dimensión que representa para la región ser competitiva en un contexto mundial; este reto se presenta en todas las áreas funcionales, en las compras y ventas, en la producción y comercialización, en la inversión y financiamiento, en los recursos humanos, materiales y tecnológicos con que cuenta.

Teniendo en cuenta los aspectos que componen un esquema competitivo y la importancia que esta facultad representa en el actual panorama de integración y globalización económica, el sector público junto con el sector privado empezaron a trabajar paralelamente y a formar parte activa de la creación de esquemas de fortalecimiento competitivo a partir de 1998, en mayor medida. Es por esta razón que se empezaron a implementar los planes y programas de fomento competitivo y por tanto exportador que se desplegaron inicialmente desde el Estado central y

regional, pero que luego contaron con la importante integración y participación del sector privado, principal interesado en su aplicación y efectividad.

En el siguiente capítulo se dará una visión de cada uno de los planes y programas de fomento exportador que se han propuesto de desde 1998, los cuales se han venido estableciendo tanto a nivel nacional como a nivel regional, estos últimos enfocados a los sectores productivos prominentes.

3. POLÍTICAS DE FOMENTO COMERCIAL

3.1 Comportamiento de las exportaciones colombianas 1996-2004.

Colombia es un país cuyas exportaciones anuales en promedio desde 1996 hasta 2004 ascienden a 12.444 millones de dólares, en la actualidad se encuentra atravesando grandes cambios en la composición de sus exportaciones, gracias al apoyo de los programas gubernamentales que contando con la participación del sector privado, conjuntamente, buscan darle cada día mayor participación a la exportación de productos no tradicionales; como se muestra en el grafico 2.

Como se puede apreciar en el grafico 2 es a partir de 1998 que se da mayor importancia a las exportaciones como motor del crecimiento económico colombiano; por esta razón las exportaciones no tradicionales empiezan a participar con más fuerza en las exportaciones totales colombianas, con respecto a las tradicionales.

En los años 1996 y 1997 las exportaciones tradicionales superaron las no tradicionales con una participación del 52.95% en promedio anual, lo cual evidencia la falta de incentivos para que sectores diferentes a los de café, carbón, ferróníquel y petróleo se involucraran activamente en el comercio internacional.

Ya a partir de 1998 se empieza a notar un giro total en la composición de las exportaciones colombianas, es decir de una participación del 47.9% de las exportaciones no tradicionales en el total de exportaciones en 1997, se pasó a

una participación de 51.3%; haciendo evidente el cambio de tendencia de los sectores no tradicionales hacia la expansión de su mercado mundial, posiblemente a causa de los planes y programas de fomento exportador.

Para el año 1999 los sectores tradicionales parecieron haber retomado su senda de superioridad sobre los sectores no tradicionales, dado que exportaron el 52.62% del total, frente a un 47.38%.

La eficacia de los planes y programas de fomento exportador ratifican su importancia si se tiene en cuenta que desde el año 2001 hasta el 2004 las exportaciones no tradicionales fueron en promedio de 54.87%, frente a 45.12% de exportaciones tradicionales, es decir de 7420.75 millones de dólares en promedio anual.

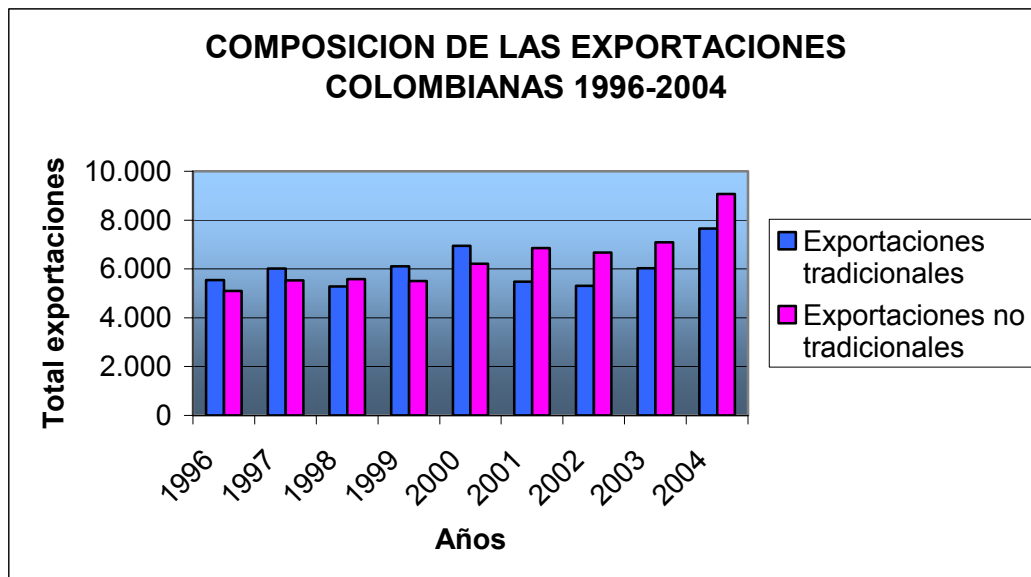


Gráfico 2. Composición de las Exportaciones Colombianas 1996-2004. Fuente Dane.

3.2 POLITICAS DE FOMENTO EXPORTADOR.

En la década del 90 nuestro país empezó a ocuparse mas del tema de las exportaciones dado el fuerte impulso que el mercado internacional exige para que se de el libre comercio. En el periodo que va desde 1990 hasta 1994 con el Presidente Cesar Gaviria Trujillo, se inicia la apertura económica con la eliminación o reducción de los aranceles y de las medidas restrictivas a las importaciones. Es así como la Ley 7 de 1991 crea el Ministerio de Comercio Exterior y en 1994 el Consejo Nacional de Competitividad, adscrito directamente a la Presidencia de la República y bajo la dirección técnica del Ministerio de Desarrollo Económico.

En 1998 existían antecedentes de la preocupación del gobierno nacional por la falta de políticas que apoyaran a los empresarios colombianos en la tarea gigantesca para algunos, de insertarse en el mercado mundial y desastrosa para otros que bajo la apertura económica vieron caer sus empresas a falta de protección o guía por parte del gobierno que les hubiese sido de gran ayuda.

Es en el Plan Nacional de Desarrollo del gobierno de Andrés Pastrana donde se le asigna a las exportaciones un rol preponderante como base del crecimiento económico; paradójicamente, esto no había sido tan explícito en ninguno de los otros dos gobiernos de la década de los 90. Hasta 1999, política de competitividad y política industrial eran conceptos que se intercambiaban indistintamente y no había una relación directa entre competitividad y desempeño

exportador, tampoco los sectores agropecuarios o de servicios, se habían involucrado de lleno.

De esta forma en 1999 mediante el artículo 5 del Decreto 2553, se asignó al Ministerio de Comercio Exterior la función de formular la política nacional de competitividad y ejercer su coordinación al interior del gobierno. Así, en Julio de 1999, el Presidente Pastrana lanza la Política Nacional de Productividad y Competitividad (PNPC) y adquiere el compromiso de realizar el seguimiento semestral a los avances de esta política y con ello fomentar la rendición de cuentas por parte del Gobierno y del sector privado. Con esta política, competitividad y política industrial dejan de ser considerados sinónimos y se vinculan los sectores agroindustriales y de servicios, así mismo las funciones del extinto Consejo Nacional de Competitividad, le son trasladadas a la Comisión Mixta de Comercio Exterior.

Se debe tener en cuenta que a nivel nacional se ha diseñado una serie de políticas y planes estratégicos que tienen por objetivo impulsar, promover, estimular y acompañar el proceso exportador; tal es el caso de la Política Nacional de Productividad y Competitividad y del Plan Estratégico Exportador. A nivel departamental también se pensó en la necesidad de crear planes y políticas de apoyo exportador que brindaran a los principales sectores las herramientas necesarias para enfrentarse al exigente mercado internacional, como por ejemplo

el Plan Estratégico Exportador Regional y los planes estratégicos por sectores (joyería, avícola, confecciones, marroquinería, calzado, dulces y diseño gráfico).

A continuación se explicarán brevemente las políticas que existen tanto a nivel nacional, como en el departamental que buscan promover las exportaciones por medio de distintas vías.

3.2.1 PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR 1999-2009.²⁷

Con el propósito de dar cumplimiento al Plan de Desarrollo del gobierno de Andrés Pastrana, el Ministerio de Comercio Exterior formuló el Plan Estratégico Exportador, (PEE), 1999 - 2009, el cual le confiere al Sector un papel protagónico en los esfuerzos encaminados a lograr la reactivación económica y orientar el futuro crecimiento económico del país, sobre un modelo exportador que requiere adecuar la producción nacional de bienes y servicios en función de la demanda mundial.

Este plan se constituyó como una fuerte estrategia por parte del gobierno colombiano para lograr el fortalecimiento del sector productivo y su orientación hacia el mercado internacional; dado que el sector exportador tiene un papel protagónico como motor de desarrollo, crecimiento y generación de empleo. Por ello el gobierno colombiano se comprometió con una política exportadora de largo plazo que incluye la decidida participación del sector público, la Academia, el

²⁷ Tomado del documento del plan estratégico exportador 1999-2009. Elaborado bajo la coordinación del Ministerio de Comercio Exterior.

sector productivo y los trabajadores, todos convencidos de que sin su concurso pleno y decidido, será imposible obtener los resultados propuestos. En este contexto, bajo la coordinación del Ministerio de Comercio Exterior y de manera concertada, se elaboró el Plan Estratégico Exportador 1999-2009.

El objetivo de este plan es incrementar y diversificar la oferta exportable a través del crecimiento de los actuales sectores exportadores y mediante la identificación y estímulo de nuevos productos. Para ello es necesario mejorar la productividad, la competitividad y el conocimiento sobre la demanda mundial y los mercados externos, es decir, lograr producir una mayor cantidad de bienes con los mismos recursos disponibles posicionándose en el mercado con productos de excelente calidad, precio y servicio, de tal manera que los productos colombianos cuenten con un alto nivel de aceptación en los mercados mundiales. Esto se debe complementar con una estrategia nacional que disminuya los sobrecostos en que incurre el productor debido a factores como la infraestructura vial, el transporte, la seguridad, entre otros.

Para estimular el modelo de crecimiento y desarrollo económico basado en el incremento de las exportaciones, se hace necesario utilizar una serie de estrategias que buscan aumentar la productividad y competitividad de la oferta exportable colombiana, introduciendo variables de gran importancia como el desarrollo científico y tecnológico, la capacitación y educación de los exportadores, apoyo a las PYMES exportadoras y regionalización de dicho apoyo.

Dichas estrategias deben cumplir con los estándares internacionales de comercio y medio ambiente, además se deben tener en cuenta los actuales procesos de integración económica como el TLC con Estados Unidos y los Acuerdos ya firmados como: el G-3, ALADI y MERCOSUR.

Estos son los puntos relevantes que serán de gran apoyo a la hora de preparar a los empresarios para exportar y de esta manera integrarse comercialmente con nuevos clientes. El plan estratégico exportador se divide en 5 grandes objetivos que se derivan de las principales necesidades del sector.



Grafico 3. Objetivos del Plan Estratégico Exportador. Fuente: Mincomex

El primer objetivo del plan estratégico exportador busca *aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda Mundial.*

Dado que se busca asegurar un aumento en las exportaciones se requiere incrementar y diversificar la oferta doméstica de acuerdo con los estándares internacionales de precio y oportunidad, calidad, productividad y competitividad. Lo anterior debe ser complementado a través de un análisis del mercado mundial, de tal manera que se garantice el desarrollo futuro de la producción colombiana en función de la demanda del mercado mundial. En otras palabras se debe buscar la forma de que en Colombia se produzca bajo excelentes estándares de calidad, productividad y competitividad las mercancías que necesita el mercado internacional.

Este objetivo se sustenta en el desarrollo de una agresiva inteligencia comercial en función de la demanda mundial y de la oferta interna, teniendo en cuenta la optimización de los mecanismos de promoción y estímulo a las exportaciones. Es decir, este objetivo pretende que los empresarios colombianos analicen las necesidades de la demanda mundial y las posibilidades de satisfacerla por medio de la oferta nacional, apoyados con mecanismos de promoción comercial eficientes donde se tengan en cuenta factores de gran importancia en el mundo globalizado como la calidad y la innovación tecnológica.

El segundo objetivo del PEE, busca *Incentivar e incrementar la inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones*. Propuesta que nace del reconocimiento por parte del gobierno nacional de la importancia que

tiene la inversión extranjera directa para Colombia como mecanismo para estimular el desarrollo del aparato productivo y las exportaciones.

Dada la relevancia de la inversión extranjera directa en Colombia, se pretende crear un ambiente de negocios más llamativo para la inversión extranjera, modernizando el marco institucional responsable de incentivar y promover dicha inversión, al tiempo que se unifica y adecua la normatividad vigente para generar un entorno jurídico, estable y transparente. Con esto se busca estimular la inversión extranjera con factores como la seguridad jurídica y la solidez institucional; de esta manera Colombia puede lucir como un país atractivo y confiable para los inversionistas extranjeros.

El tercer objetivo se propone *hacer competitiva la actividad exportadora*. A partir de esta acción se busca facilitar la actividad productiva en general y exportadora en particular, alejando los obstáculos que crean sobrecostos. Por esta razón se deben buscar mecanismos que agilicen los trámites relacionados con el comercio exterior y faciliten el acceso a recursos financieros, además se debe flexibilizar el régimen laboral para disminuir las pesadas cargas salariales de los empresarios y desarrollar una infraestructura de apoyo al comercio exterior.

El cuarto objetivo busca *Regionalizar la oferta exportable*, puesto que la competitividad del país debe ser regional la tarea debe fortalecer las regiones colombianas como la columna vertebral del plan exportador. Para cada región se

debe identificar su vocación exportadora e impulsar su desarrollo por medio de la creación de ventajas competitivas relacionadas con su capacidad productiva.

Como estrategia para alcanzar este objetivo se busca crear e institucionalizar los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior, CARCEs, con los cuales se busca identificar las ventajas competitivas de los departamentos y desarrollar Planes Estratégicos Exportadores Regionales.

El quinto objetivo del PEE es *desarrollar cultura exportadora*, de esta manera se pretende lograr un cambio en la mentalidad del colombiano desde la educación básica para hacer realidad el plan exportador a largo plazo. Es necesario que todos los colombianos entiendan que la globalidad lleva a asumir el reto de penetrar los mercados internacionales y, que en una producción más competitiva está la clave de la generación masiva de empleo.

El diseño y establecimiento de un Plan Nacional de Formación de comercio exterior busca capacitar a los empresarios en el área de negocios internacionales, además, con el desarrollo de sistemas de divulgación de comercio exterior se transfiere información acerca de clientes y productos, políticas y programas que en ultimas tienden a fomentar la creación de empresas exportadoras.

3.2.2 POLITICA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.²⁸

El año 1998 fue un año importante para el Ministerio de Comercio Exterior y el Gobierno nacional en cuanto a la creación de políticas y planes que apoyaran y fueran de vital importancia a la hora de fortalecer el sector exportador, para de esta manera lograr que dicho sector se convirtiera en el motor del crecimiento económico colombiano.

En este mismo año el objetivo estratégico No. 3 del Plan Estratégico Exportador Nacional (PEEN) dio pie al surgimiento de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, cuyo objetivo macro es aumentar las exportaciones de productos con mayor valor agregado.

La Política Nacional de Productividad Y Competitividad, consta de tres programas estratégicos, los cuales han tenido éxito gracias al trabajo permanente y conjunto del Gobierno con el sector privado.

La metodología de trabajo se ha basado en la elaboración de encuentros semestrales al más alto nivel empresarial y de gobierno, y en el desarrollo de talleres de planeación estratégica y seguimiento que han permitido entre otras cosas, generar confianza, por medio del diálogo y toma conjunta de decisiones se ha logrado identificar en consenso la problemática y también las soluciones, consolidar el trabajo en equipo; se ha llevado a cabo un proceso de apropiación,

²⁸ En 1998, se elabora la Política Nacional de Productividad y Competitividad, directamente ligada al desempeño exportador y por ende liderada por el Ministerio de Comercio Exterior.

seguimiento y cumplimiento de los compromisos asumidos; se ha podido crear una cultura de rendición de cuentas, ha habido una gran articulación entre los ejecutores de la política para disminuir la duplicación de esfuerzos y de recursos. Todo lo anterior en conjunto ha permitido que por medio de esta política exista mayor transparencia en el manejo de la información y de proyectos que afecten al sector empresarial.

Los programas estratégicos de la política se sustentan en la Red Colombia compite, los convenios de competitividad exportadora y los programas de productividad y tecnología para el desarrollo de empresas exportadoras.

3.2.2.1 Red Colombia Compite.

La Red Colombia Compite - RCC es un esquema de trabajo integrado entre las entidades del sector público y de estas con el sector privado y académico, tomando como parámetro los factores que define el Foro Económico Mundial - FEM, como determinantes de la competitividad de los países.

Para su operación y funcionamiento la Red esta conformada por diez Redes Especializadas que corresponden a la dimensión nacional, las cuales articulan su trabajo con la instancia sectorial que son los Convenios de Competitividad Exportadora y la instancia regional que son los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior - CARCES.

Esta red busca mejorar el entorno de negocios siendo transversal a los sectores productivos y beneficiando a todos equitativamente. La coordinación general esta a cargo del Ministerio de Comercio Exterior, como entidad encargada de liderar la Política de Productividad y Competitividad y de un representante del sector privado.

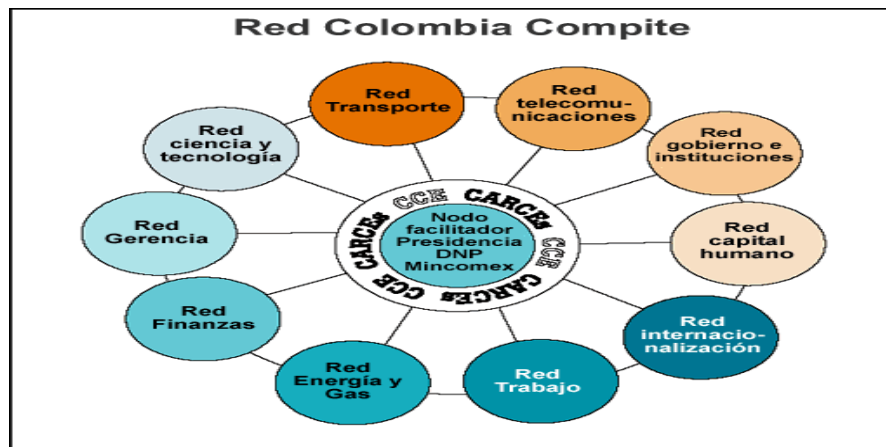


Grafico 4. Red Colombia Compite. Fuente: Política Nacional de Productividad y Competitividad.

Estas redes tienen como objetivo gestionar proyectos identificados al interior de la misma Red que requieren la articulación interinstitucional de por lo menos dos entidades que intentan mejorar una o más variables, de las que considera el FEM para el factor de competitividad respectivo. Cada red especializada cuenta con un coordinador del sector público y uno del sector privado del más alto nivel, y esta integrada por representantes del gobierno, empresarios y la academia.

La RCC tiene dos componentes: el primero, la estructuración y consolidación estratégica de la red y segundo, la conformación y desarrollo de las Redes especializadas. De manera general se puede decir que los logros de la red se evidencian por: la consolidación del trabajo en equipo, la generación de confianza entre las entidades públicas y desde el sector privado hacia el sector público, la red se ha fortalecido y es reconocida como foro para priorizar temas y orientar la formulación de políticas públicas en torno al mejoramiento de la competitividad, entre otros.

3.2.2.2 Convenios de competitividad exportadora.

Los Convenios de Competitividad Exportadora son un esquema de trabajo entre el sector privado y público para integrar los eslabones de las diferentes cadenas productivas y lograr la orientación de éstas hacia los mercados externos.

Así como la Red Colombia Compite trabaja en la superación de obstáculos de tipo transversal a la competitividad, los convenios buscan remover limitantes de tipo vertical a la competitividad. Este programa es liderado por el Ministerio de Comercio Exterior en coordinación con los Ministerios de Desarrollo, Agricultura, Hacienda y el Departamento Nacional de Planeación quienes conforman el Comité de Articulación por parte del Gobierno nacional. De acuerdo con la naturaleza de las cadenas y las necesidades identificadas por estas, se vinculan otros Ministerios y entidades del Gobierno. Actualmente se encuentran vinculadas 94 entidades gubernamentales con compromisos adquiridos en los convenios.

Los temas que se abordan en los Convenios son: Capacitación, Productividad, Innovación y Desarrollo Tecnológico, Financiamiento, Comercio Exterior, Trámites y Requisitos, y Medio Ambiente y Producción más Limpia.

Los Convenios de alcance regional responden a la estrategia de regionalización prevista en el Plan Estratégico Exportador y se realizan con base en el mapeo de cluster con lo que se identifica la vocación exportadora regional.

En este proceso participan activamente los Carces o Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior a través de los cuales el Gobierno Nacional, en su papel de facilitador, suministró la metodología de identificación dejando recaer en el sector privado la responsabilidad de la dinámica del trabajo.

La primera experiencia de los Carces en la identificación de cluster se realizó en el año de 1999 en Antioquia, Atlántico, Bolívar, Risaralda, Quindío, Santander, Valle del Cauca y Cauca; se identificaron en esa oportunidad los clusters de: ropa interior femenina, manufacturas metalmecánica para la industria manufacturera, turismo Cartagena, ropa interior femenina, agroindustria de plátano, avícola y azúcar-confitería- licores; respectivamente.

En el 2001 se desarrolló la segunda fase del trabajo y otros diez Carces identificaron los productos con mayores posibilidades de exportación en función de la dinámica internacional, a través de esta misma metodología. Para la identificación y mapeo de cluster se realizaron talleres en Boyacá, Huila, Santander, Amazonas, Córdoba, César y Chocó.

Otro elemento importante ha sido la decidida voluntad de los gobiernos locales, para involucrar las acciones definidas en los Planes Estratégicos Exportadores y en los Convenios de Competitividad regional dentro de sus planes de desarrollo.

Uno de los mas relevantes avances por lo que significa como aporte para la realización de nuevos proyectos, ha sido el desarrollo una cultura de trabajo conjunto entre el sector privado y el sector público, en el cual se adoptan compromisos de ambas partes, se priorizan acciones y conjugan esfuerzos de manera concertada.

3.2.2.3 Programas de productividad y tecnología para el desarrollo de empresas exportadoras

➤ Centro Nacional de Productividad – CNP: Logrado a partir de la transformación del Centro de Productividad del Pacífico en CNP, para lo cual se contó con la cooperación del Gobierno del Japón. El CNP cuenta con un Consejo Directivo amplio y representativo, una cobertura nacional de empresas, participa en la formulación y el desarrollo de la política pública de productividad y es reconocido como agencia de representación de Colombia en temas de productividad.



➤ Programa nacional de productividad y competitividad: Tiene como objetivo financiar programas de productividad e innovación al interior de las empresas y cuenta con recursos por valor de \$18.000 millones (US\$7.8

millones). Ha aprobado proyectos por \$4.859 Millones (US\$2.1 millones), de los cuales 43% corresponden a la modalidad de cofinanciación, 6% a crédito y 51% recursos de las empresas.



➤ Programa “EXPORTE.ORG”: Realizado de manera conjunta entre la Corporación Andina de Fomento –CAF, Colciencias, Proexport y Mincomex, con el cual se apoya a emprendedores, empresarios, Centros de Desarrollo Tecnológico y Grupos de Investigación para la exportación de productos y servicios de alto contenido tecnológico en las áreas de biotecnología y medicina, robótica y automatización industrial y tecnologías de la información.



➤ Corporación Colombia Digital Nations: Esta es una corporación público-privada con la cual se formalizó la membresía de Colombia al “Digital Nations”, consorcio de investigación entre el Media Lab de MIT y el Centro para el Desarrollo Internacional de Harvard University. Su propósito es disminuir la brecha digital en nuestro país para apostarle a una Colombia más competitiva y productiva a través de la realización de proyectos que con el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones brinde soluciones para el bienestar de la población y de las comunidades menos favorecidas. Cuenta con el aporte de 24 entidades entre sector público, privado y academia quienes se comprometieron a aportar en un período de cinco años el equivalente a US\$1.535.000.

📌 Cátedra Virtual de Innovación y Creación de Empresas de Base Tecnológica : Se puso en marcha esta cátedra para fortalecer a las universidades en la tarea de articular los nuevos profesionales con el sector productivo, forjando en los estudiantes las competencias empresariales requeridas para conformar una masa crítica de nuevas empresas tecnológicas con un enfoque exportador. En alianza entre la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Antioquia y el Mincomex, se formarán 7.250 estudiantes en tres promociones.

En la actualidad 60 universidades han firmado con el Ministerio de Comercio Exterior el acuerdo de Voluntades para iniciar el Programa de Cátedra Virtual, de las cuales 31 han iniciado el proceso de registro de 1120 estudiantes.

A nivel departamental también se han diseñado una serie de programas que hacen parte de los planes de desarrollo y buscan mejorar la productividad y la competitividad de los sectores productivos que se han consolidado a través del tiempo, como claves para el desarrollo económico de la región. A partir de 1998 se hace más visible la preocupación de los gobiernos por mejorar la competitividad y apoyar a los sectores exportadores, formulando planes de gran alcance que impactaran positivamente el desarrollo económico regional.

3.3 SANTANDER NUESTRO FUTURO 1998-2001

La misión del Departamento de Santander consignada en el plan de desarrollo “SANTANDER NUESTRO FUTURO” dado a conocer en Junio 8 de 1998 como ente territorial, era la de planificar y liderar el crecimiento económico y el desarrollo social, coordinando esfuerzos con entidades y organismos del sector privado y público a nivel municipal, departamental, nacional e internacional para hacer de esta una región de progreso y competitividad que supiera aprovechar sus ventajas competitivas y el potencial humano con que cuenta.

La visión de dicho plan concebía proyectar al Departamento de Santander en el contexto regional, nacional e internacional promoviendo el crecimiento de los diferentes sectores donde se ostentaban fortalezas y oportunidades, logrando con la adopción de estrategias, decisiones y acciones una efectiva integración de los sectores y actores que condujera al desarrollo físico, económico, social, institucional y ambiental.

Teniendo en cuenta las nuevas megatendencias que ha propiciado el reciente paradigma tecnoeconómico del siglo XXI centrado en la competitividad de las ramas de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios, se ha venido modificando la concepción del desarrollo y el papel que juegan los entornos regionales en los países.

Para dicho periodo el Gobierno departamental tenía la visión de que en la perspectiva económica la principal dificultad se reflejaba en la “perdida de espacio y de capacidad de competencia a escala nacional e internacional”²⁹ que se evidenciaba en un entorno de baja productividad y competitividad en todos los sectores de la economía regional y la dificultad para ser participe y lograr adaptarse eficientemente a los nuevos retos del mercado³⁰.

Los lineamientos de la política del Plan de Desarrollo 1998 – 2015 tiene como objetivo, en materia económica, el mejoramiento de la productividad y la competitividad de los sectores económicos potenciales que tuvieran proyección a la internacionalización.

La propuesta en materia económica del Plan de desarrollo para Santander en dicho periodo se creó para contrarrestar la tendencia que evidenciaba la economía regional, la cual registraba un valor negativo en la balanza comercial cercano a U\$ 253.1 millones en 1996 superando al superávit seis veces, el crecimiento diez veces superior de las importaciones en el periodo 1991-1996 principalmente en bienes de consumo y suntuarios, la disminución muy fuerte de inversión extranjera junto con la escasa iniciativa de crear nuevas empresas y la carencia de alianzas estratégicas.

²⁹ Gobernación de Santander. Boletín Especial. Ordenanza No 016 del 8 de Junio de 1998. Capítulo III

³⁰ *Ibíd.*, p. 12.

Al observar las variables sobre las que se evaluaba la competitividad regional se pudo identificar un conjunto de factores que la afectan en gran medida, como por ejemplo la insuficiencia del recurso humano calificado.

- Debilidad de la economía doméstica que se halla soportada en un sector agrícola de economía campesina, un sector alrededor del petróleo y un sector manufacturero tradicional con muy bajos niveles de productividad y competitividad.
- Baja capacidad de innovación en la mayor parte de las organizaciones tanto del sector público como privado.
- Inadecuada infraestructura física que mejore su conectividad, su generación energética y las telecomunicaciones.
- Baja calidad de los servicios financieros e inexistencia del mercado de capitales en Santander, debida principalmente a su dependencia del nivel central.
- Nula participación de la economía regional en los flujos internacionales y por consiguiente bajo grado de internacionalización económica.
- Débil política gubernamental orientada a generar competitividad en el Departamento.

La intervención en el área económica de la región de Santander para dicha administración se centró en la construcción de ventajas competitivas, para avanzar hacia la especialización económica en sectores con potencial de desarrollo, con la

intención de crear la industria del conocimiento que promoviera las cadenas productivas de los sectores señalados como estratégicos.

Los actores del desarrollo, es decir el sector público y privado, se comprometieron en materia económica a realizar estudios que midieran la factibilidad de las iniciativas de inversión en producción promisorias y diferentes actividades que contribuyeran a la especialización económica regional y a impulsar el proceso de creación de las cadenas productivas; también al desarrollo e implementación de los sistemas de información necesarios para la evaluación del desempeño de la economía regional.

A continuación se exponen los lineamientos que dentro del plan de desarrollo “Santander, Tierra de oportunidades 2001-2003” se plantean para continuar el fomento del comercio exterior. Para este entonces el tema de las exportaciones era obligado en la agenda del sector público, dado el fuerte impulso que se dio en el gobierno del Presidente Andrés Pastrana durante el cual se formularon los planes estratégicos exportadores regionales.

3.4 SANTANDER, TIERRA DE OPORTUNIDADES 2001-2003

Dicho plan de desarrollo tuvo como principal objetivo el aprovechamiento de las dinámicas que podrían surgir de la transversalización del Departamento en su

proceso de integración hacia afuera, promoviendo el desarrollo “endógeno”³¹ para impulsar la conformación de las cadenas productivas y clusters de los sectores con potencial exportador, permitiendo estructurar o encontrar vocaciones productivas para facilitar la articulación de la economía local a las dinámicas regionales como mecanismo para internalizar los beneficios.

La implantación de este modelo tendría orientación hacia el fortalecimiento de la actividad exportadora como motor de crecimiento, requiriéndose para ello la generación desde la educación de una cultura de paz, convivencia e innovación para agregar valor a la producción, crear ventajas competitivas regionales y adicionalmente celebrar alianzas para gestionar y apoyar a través del liderazgo regional unificado, los proyectos y megaproyectos que contribuyeran a la generación de una infraestructura de apoyo a la producción en la construcción de condiciones especiales que estimularan y canalizaran la inversión nacional y extranjera en el Departamento.

El plan de desarrollo “Santander Tierra de Oportunidades” quiso tener en cuenta que la Globalización no se reduce simplemente a la liberalización del mercado mundial o los procesos de apertura económica, si no que con ella convergen una serie de aspectos de alcance macro denominados megatendencias, que vienen

³¹ Los modelos de desarrollo endógeno incluyen diversos elementos como los rendimientos de escala constantes o crecientes, relacionados con externalidades, complementariedades entre empresas o situaciones de aprender haciendo, o con inversiones de capital humano o en la formación de conocimientos científicos o tecnológicos.

modificando tanto la concepción del desarrollo, como el papel que juegan los entornos regionales y las ciudades en la planificación del mismo. Por esta razón, se tuvo en cuenta que el nuevo contexto exige el desarrollo de destrezas, gran flexibilidad y mayor capacidad para responder con rapidez y comprensión a las necesidades de los mercados.

Para el gobierno que diseñó el plan de desarrollo de Santander 2001-2003 era evidente que el modelo de apertura económica implementado a nivel nacional desde la década de los noventa, no generó los resultados esperados puesto que las condiciones del país no han sido las mejores para desempeñarse en un mercado global. Por el contrario, el modelo de apertura, según esta administración, ha contribuido a la profundización de la clientelización del desarrollo, con el consecuente impacto de la ampliación de la brecha de inequidad, así como una lenta inserción de las economías no especializadas en los mercados internacionales.

Para este periodo el Gobierno observó como problema para el desarrollo departamental, en lo económico, la baja productividad y competitividad, rescatando algunos signos de mejoramiento gracias al avance en las dinámicas de las cadenas productivas y tuvo en cuenta el mejor panorama que se tendría si se intervenía sobre las disfuncionalidades relacionadas con la articulación de la ciencia y tecnología con el sector productivo.

Santander participó en el año 2000 con el 5.5% del producto interno bruto de la Nación³² y ocupó el cuarto lugar en la economía Nacional después de Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca. Pesé a ostentar este lugar de importancia, el crecimiento promedio del PIB departamental fue del 2.8% anual, inferior al crecimiento promedio del total nacional (4.7%), representando las exportaciones menos del 2% de PIB departamental.

El problema de mayor importancia y que ha afectado el desempeño económico del Departamento, según el Gobierno, ha sido la baja productividad y competitividad en todos los sectores de la economía regional, debida a factores estructurales y a la inexistencia de un entorno favorable que permita la inserción en los mercados nacionales e internacionales.

El sector agropecuario es considerado la base económica de Santander, pero es un sector que se soporta sobre muchos contrastes. Se considera como una economía campesina de subsistencia cimentada en minifundios con altos rezagos tecnológicos, desarticulada de las dinámicas regionales, escasa generación de valor agregado y bajas perspectivas de mejoramiento.

En esta administración se adelantó un trabajo interinstitucional que se orientó a la conformación de cadenas productivas desarrolladas en el marco de las políticas del ministerio de Agricultura, siendo las más destacadas las cadenas productivas

³² Fuente CORPLAN, Subsistema económico. Bucaramanga: 2000.

de oleaginosas, aceites y grasas; de maíz, sorgo, yuca, alimentos balanceados y porcicultura; también se implementaron la cadena forestal del Magdalena Medio y la cadena productiva del cacao, caña panelera para producción de alcohol, frutales y bovinos.

El Departamento también soporta un sector industrial de tipo manufacturero, conformado por los sectores de confecciones, joyería, cueros y marroquinería, artes gráficas, maderas, alimentos y metalmecánica, asentadas principalmente en el área Metropolitana de Bucaramanga, con altos rezagos tecnológicos e innovadores y orientados al mercado local con poca vocación exportadora.

3.5 PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR REGIONAL.

El Plan de Desarrollo 2001-2003 “Santander Tierra de Oportunidades” apoyó la formulación del Plan Estratégico Exportador regional, cuya visión proyectada al año 2010 es que “Santander consolidará su influencia en la región nororiental de Colombia y será líder a nivel Nacional tanto en la generación y transferencia de conocimiento hacia el sector productivo, como en la exportación de productos y servicios con valor agregado generados en los sectores de Artes gráficas, Confección, Metalmecánica, Manufacturas de cuero y calzado, Joyería, Avícola, Palma, Dulces procesados, Petroquímica, Salud y Turismo, lo que conllevará al

logro de un bienestar más equitativo y sostenible dirigido a incrementar la competitividad y productividad”.³³

El Plan Estratégico Exportador para Santander busca cumplir cinco objetivos principales cimentados en las estrategias e instrumentos adecuados para alcanzarlos, contando con el compromiso ineludible de los sectores público y privado.

El primer objetivo de dicho plan es “crear una cultura exportadora regional”, para lo cual se tuvieron como estrategias promover cambios proactivos en la educación que faciliten la creación de una mentalidad exportadora, crear mecanismos de sensibilización y motivación al cambio que faciliten la internacionalización de la región y crear mecanismos para facilitar el acceso a la información relacionada con comercio exterior.

El segundo objetivo es “desarrollar una cadena de servicios de logística de transporte multimodal y de telecomunicaciones, para lo cual se propuso la ampliación y mejoramiento continuo de los sistemas de telecomunicaciones, la construcción y desarrollo del sistema de transporte y servicios de apoyo en el Magdalena Medio.

³³ Fuente CORPLAN, Plan Estratégico Exportador Regional para Santander. Bucaramanga: 2000.

El tercer objetivo primordial es “fomentar el desarrollo tecnológico en sectores productores y competitivos de la región”, para lo cual se proyectó la creación y fortalecimiento de la articulación entre el sector investigativo, el productivo y la academia, el fomento de la formación y la capacitación del recurso humano hacia la innovación y desarrollo tecnológico, y la creación de alianzas con países o instituciones que puedan generar avance tecnológico o científico.

El cuarto objetivo y uno de los más importantes para el sector exportador y comercial de la región es “promover la comercialización internacional de la oferta exportable santandereana”. Este objetivo por ser de interés central para el presente trabajo se explicará más detalladamente y se indicaran las entidades públicas y privadas que de él hacen parte.

La primera estrategia fijada para alcanzar dicho objetivo es promover el acceso y uso de la información comercial para el desarrollo de actividades exportadoras, para la cual se plantearon dos instrumentos, siendo el primero la capacitación de los empresarios en el uso de sistemas de información, con base en experiencias exportadoras exitosas y promover la realización de estudios sectoriales y de mercados para los productos estratégicos de la región.

Para ello el sector privado, liderado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, los gremios y empresarios se comprometieron a realizar un programa de capacitación con la participación de empresarios exitosos en sus operaciones de

comercio exterior. Por su parte el sector público, encabezado por Proexport se propuso fomentar la utilización del sistema Proexport-on line como fuente de información sobre los mercados internacionales y las oportunidades de negocio para las empresas de la región.

El segundo instrumento para lograr dicha estrategia es promover la realización de estudios sectoriales de mercados para los productos estratégicos de la región, para lo cual la ANDI, la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el CARCE y los empresarios serán los encargados de identificar y obtener los estudios sectoriales realizados a nivel nacional y complementarlos de acuerdo a los requerimientos de nuestros empresarios, siendo el sector público, a través de la Gobernación de Santander y la alcaldía de Bucaramanga, los encargados de gestionar los recursos económicos.

La segunda estrategia para conseguir dicho objetivo es facilitar el encuentro de la oferta exportable regional con la demanda del exterior, para lo cual se cuenta con los siguientes instrumentos:

El primer instrumento para llevar a cabo esta estrategia, consiste en definir un programa de acompañamiento a las empresas que les permita crear y ejecutar un plan exportador de acuerdo a sus capacidades y objetivos, siendo el compromiso de la Mesa de la Cultura Exportadora revisar la oferta exportable santandereana y clasificar los productos a exhibir. Por su parte el Ministerio de Relaciones

Exteriores, Proexport, la Gobernación de Santander y la Alcaldía de Bucaramanga facilitarán la exhibición de los productos en las oficinas comerciales de Colombia en el Exterior, el aporte de recursos para su ejecución y el apoyo a las empresas que cumplan los requisitos exigidos para poder prestarles cada uno de los servicios.

El segundo instrumento de la presente estrategia gira en torno a la exhibición de los productos santandereanos en puntos estratégicos en el exterior, para lo cual se requiere como instrumento, revisar la oferta exportable de Santander y clasificar los productos que serían expuestos; propuesta que será responsabilidad de “la mesa de la cultura exportadora”, los gremios y la Cámara de Comercio. Por su parte el sector público Nacional liderado por Proexport y el Ministerio de Relaciones Exteriores facilitarán la exhibición de los productos en las oficinas comerciales de Colombia en el exterior y aportarán y gestionarán los recursos para su ejecución.

El tercer instrumento para cumplir con la estrategia de facilitar el encuentro de la oferta exportable regional con la demanda del exterior, será crear comercializadoras internacionales que se especializaran en atender los sectores estratégicos exportadores de la región, teniendo como instrumento la definición de los principales actores e inversionistas en cada comercializadora y logrando el cubrimiento del mercado internacional; ACOPI se encargaría de definir los sectores principales e inversionistas en cada Comercializadora internacional y el

cubrimiento en el mercado internacional apoyado por en el Gobierno Central y su estrategia de comercialización y posicionamiento en los mercados externos. El Gobierno regional se facultará de la gestión de los recursos.

El cuarto instrumento para lograr esta estrategia se fundamenta en traer misiones de compradores internacionales a la región, de acuerdo a la oferta y capacidad exportable santandereana y a la organización de misiones comerciales con empresarios de la región. La cámara de Comercio, los gremios y los empresarios se encargarán de la organización de una agenda de misiones y eventos regionales, Proexport y el Ministerio de Relaciones Exteriores proporcionan el apoyo en la organización de agendas y suministro de información de compradores potenciales y en general de los mercados.

La cuarta estrategia busca fomentar la promoción de la inversión extranjera y nacional para incrementar y cualificar la oferta exportable regional. El primer instrumento en hacer parte de la estrategia consiste en promover la consolidación del Parque Tecnológico de Guatiguará, como mecanismo para la consolidación de empresas de base tecnológica, para lo cual el propio Parque Tecnológico propendería por el desarrollo y concreción del proyecto. El SENA y Colciencias se encargarán de financiar los proyectos de desarrollo tecnológico en el Parque y proyectarlo sobre los sectores productivos de Santander y el Ministerio de Desarrollo apoyará la consolidación del Parque Tecnológico y los proyectos

evaluados como viables a través del Fondo Colombiano De Modernización Y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FOMIPYME.

El segundo instrumento para cumplir con tal estrategia radica en la creación del Banco de Proyectos de inversión que busca aprovechar todos los mecanismos alternativos para la consecución de recursos nacionales y extranjeros. El Ministerio de Desarrollo faculta de la promoción de los proyectos a través del CRIT regional, Coinvertir facilitará las alianzas estratégicas con todas las entidades regionales a nivel departamental y municipal para que se beneficien de sus servicios y del programa PROINVEST de promoción de inversión extranjera en empresas nacionales; también junto al BID³⁴ prestará los servicios de capacitación en inversión extranjera, por su parte el IFI³⁵ apoyará en su promoción a través del centro de información de negocios IFICENTRO.

El tercer instrumento para impulsar esta estrategia persigue promover la creación de incentivos tributarios regionales para atraer la inversión, siendo encargado el sector privado de promover las exenciones tributarias para las empresas exportadoras que se creen en Santander. De dicho compromiso también harán parte las alcaldías y la Gobernación de Santander.

³⁴ Banco Interamericano de Desarrollo

³⁵ Instituto de Fomento Industrial

El quinto objetivo proyectado del Plan Estratégico Exportador Regional 1999-2009 consiste en generar la estabilidad social para favorecer el desarrollo empresarial. Para poder cumplir con este objetivo se tiene como estrategias: diseñar conjuntamente entre empresas y Estado proyectos de generación de ingresos a núcleos familiares de escasos recursos; promover la cultura asociativa, cooperativa y de alianzas para impulsar sectores claves y plantear estrategias encaminadas a solucionar el problema de la corrupción en entidades con impacto directo en la actividad empresarial.

Del sector privado que intervino en las estrategias para alcanzar dicho objetivo hacen parte los empresarios, el Programa de Desarrollo y Paz para el Magdalena Medio de Barrancabermeja, Fundewilches³⁶, Fundesmag³⁷, Cenipalma,³⁸ Fedepalma³⁹, ACOPI⁴⁰, Cámara de Comercio de Barrancabermeja y de Bucaramanga. El sector Público es representado por la Gobernación de Santander, Alcaldías locales, el ICA⁴¹, Corpoica, Ministerio de Agricultura y el SENA.

3.5.1 Plan Estratégico Exportador Sector Confecciones.

3.5.1.1 Visión.

³⁶ Fundación Para El Desarrollo De Puerto Wilches.

³⁷ Fundación Para El Desarrollo Del Magdalena Medio.

³⁸ Centro de investigación en palma de aceite.

³⁹ Federación Nacional De Cultivadores De Palma De Aceite.

⁴⁰ Asociación Colombiana de Pequeños Industriales

⁴¹ Instituto Colombiano Agropecuario

La visión proyectada para el año 2010 persigue ubicar a Santander en un lugar de gran importancia por su participación competitiva en el mercado nacional e internacional al ofrecer productos de alto nivel de calidad, diferenciación e innovación, elaborados con el uso de adecuada tecnología, alianzas empresariales y formación del capital humano de gran productividad.

3.5.1.2 Variables

Para ello se diseñó la matriz de confecciones la cual esta compuesta por cuatro variables, sobre las cuales se trabajará para lograr alcanzar elevados índices de productividad. La primera variable de la matriz de confecciones involucra al Capital Humano, y tiene por objetivo “crear una cultura exportadora en las empresas y gerentes del sector a partir de la capacitación y actualización permanente del recurso humano en temas afines y soporte al comercio exterior”.

Para cumplir dicho objetivo se llevaran a cabo dos proyectos, el primero es el fortalecimiento de la escuela de operarios del cual será responsable el Centro de Desarrollo Productivo de Confecciones y el segundo es el programa de formación integral de gerentes para el fortalecimiento del comercio exterior, siendo ACOPI el encargado de realizarlo.

La segunda variable tiene que ver con el Reconocimiento de Mercados y tiene como principal objetivo “establecer un esquema organizacional que permita de

manera permanente acceder y utilizar de forma óptima información sobre el mercado internacional, las tendencias y sus características”. Para ello se adelantarán dos proyectos: el estudio de factibilidad para la constitución de un sistema de información y de investigación de mercados para el Sector Confecciones en Santander, del cual se encargará la Universidad Autónoma de Bucaramanga, UNAB y el segundo proyecto consiste en la consolidación y estandarización de planes exportadores empresariales en el Sector Confecciones en Santander, adelantado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga y la universidad Santo Tomás.

La tercera variable del Sector trata lo concerniente a “la innovación y desarrollo tecnológico” y se tiene por objetivo general consolidar un esquema de desarrollo tecnológico que contribuya a la participación competitiva de los productos del sector en mercados internacionales, bajo consideraciones de pertinencia, calidad, costo y volumen.

Para alcanzar este objetivo se adelantan tres proyectos: el primero consiste en la conformación de un programa académico de carácter superior especializado en el sector confecciones, auspiciado por la UPB, la Universidad Santo Tomás, el ITAE y la UTS, el segundo proyecto consiste en llevar a cabo un programa masivo para la renovación de equipos con los que cuentan las empresas del sector y es liderado por el CDP de confecciones. El tercer proyecto planteado consiste en establecer un esquema organizacional que permita la generación y transferencia

tecnológica hacia el Sector de Confecciones en Santander y es elaborado por el SENA, el CDP de confecciones, la Cámara de Comercio y las universidades.

La cuarta variable, de gran importancia para el Sector Confecciones, se encamina hacia la implementación y fortalecimiento de las alianzas estratégicas y el objetivo general gira en torno a la búsqueda de la unidad empresarial con el fin de establecer en conjunto ventajas competitivas de este sector en el mercado Nacional e Internacional. A fin de poder cumplir con el objetivo se planearon dos proyectos, siendo el primero de ellos el montaje de una empresa maquiladora como estrategia para la integración del Sector Confecciones, proyecto presentado por el CDP de confecciones; el segundo proyecto consiste en el montaje de una Comercializadora Internacional, proyecto liderado por la Alcaldía de Bucaramanga y ACOPI.

3.5.2 Plan Estratégico Exportador Sector Avícola

3.5.2.1 Visión

La visión que tiene el sector avícola para el año 2009 es ser el líder nacional en el ámbito de las exportaciones con productos sanos, de alta calidad, nutricionales, ecológicos, con alto valor agregado y gran diversidad, teniendo como punto de apoyo una óptima planeación y organización, y una integración vertical y horizontal dentro de un marco normativo favorable, el fortalecimiento de sus

ventajas competitivas y un excelente abastecimiento de materias primas para poder consolidarse como el sector de mayor aporte al desarrollo económico y social del Departamento.

3.5.2.2 Variables

Para poder alcanzar las metas propuestas en la visión el Sector Avícola estará trabajando para poder implementar cuatro variables. La primera variable consiste en la “planeación y organización”, es decir, la serie de instrumentos necesarios para la formulación y ejecución de los programas de atención a las exportaciones del Sector Avícola santandereano, generadas de una manera concertada entre las diferentes empresas exportadoras, dentro de una visión coherente, definiendo reglas claras que permitan diferenciar los niveles de participación, responsabilización de los actores, generación de indicadores de evaluación y retroalimentación del proceso exportador.

El objetivo general para esta primera variable consiste en establecer un esquema de generación continua de información que permita la toma de decisiones relacionadas con las estrategias y actividades de exportación pertinentes al Sector Avícola santandereano. Entre los proyectos diseñados para poder cumplir este objetivo se hallan: el reconocimiento de los mercados potenciales para los principales productos del Sector, definir y establecer un sistema que de manera periódica permita conocer la oferta exportable del sector y establecer una base de

información que permita la comparación del comportamiento exportador de las empresas santandereanas con el entorno internacional; proyectos propuestos por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Proexport, la Federación Nacional de Avicultores FENAVI y las empresas del Sector.

Otra variable muy significativa, teniendo en cuenta la actual fase de competitividad de las empresas del sector, es el “desarrollo tecnológico” o la capacidad de establecer condiciones que de manera permanente permitan a las empresas del Departamento generar, transferir, incorporar y asimilar tecnologías que contribuyan al aumento de la productividad del sector. Dos proyectos han sido diseñados para alcanzar este fin, el primero de ellos es el programa para el fortalecimiento tecnológico del Sector en Santander y el segundo es el programa de certificación de la calidad en sus industrias, de los cuales son directos encargados FENAVI seccional Santander, el CDE, la Gobernación de Santander, CONCALIDAD y el SENA.

La tercera variable esta relacionada con las “alianzas estratégicas” y se refiere a la integración tanto vertical como horizontal con los distintos eslabones que de alguna manera se encuentran vinculados con el Sector Avícola, a partir de la definición y montaje de alianzas estratégicas y otras modalidades, con el fin de lograr una acción conjunta en los proyectos que permita aumentar los niveles de productividad y fortalecer las acciones competitivas del sector.

El principal objetivo en la variable “alianzas estratégicas” es definir acciones que permitan la consolidación del cluster de las empresas avícolas y la integración con los principales proveedores de materias primas; cuatro son los proyectos ideados para cumplir con este objetivo consisten en idear el sistema de referenciamiento para el Sector Avícola Santandereano, definir un esquema de integración para potenciar la actividad exportadora del sector, el programa de “alianzas para la adquisición de insumos en el Sector Avícola” y el programa “alianzas avicultor-productor de materias primas”. Al igual que los proyectos para la variable “desarrollo tecnológico”, los proyectos para la variable “alianzas estratégicas” son elaborados y puestos en marcha por FENAVI seccional Santander, el CDE, la Gobernación de Santander y el SENA mas el aporte de PROAGRO⁴², la Bolsa Nacional Agropecuaria y FENALCE⁴³.

La cuarta variable está encaminada a incentivar el acoplamiento de “talento humano”, entendido este como las personas que desde sus diferentes niveles de formación y rol en cada una de las empresas, desarrollan y aplican sus conocimientos para alcanzar niveles sostenibles, tanto del quehacer productivo de las empresas, como de las relación de estas con su entorno. El primordial objetivo de esta importante variable esta orientado a establecer de manera permanente el fortaleciendo del talento humano incorporado a las empresas del

⁴² Programa de Oferta Agropecuaria

⁴³ Federación Nacional de Cerealistas

Sector, con el fin de aumentar la competitividad y su participación en el mercado internacional.

Los proyectos encaminados a cumplir este objetivo consisten en realizar la cátedra “el Sector Avícola ante el reto de la exportación” y el programa “formación por competencias laborales para el Sector”, promovido por FENAVI, las empresas del Sector, el SENA y las universidades.

4. ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR PRODUCTIVO DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER 1988-2004.

4.1 CARACTERIZACION DE LAS EXPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO

Santander es un departamento localizado en la región centro-oriental de Colombia, limita al norte con los departamentos de Cesar y Norte de Santander, al este con los de Norte de Santander y Boyacá, al sur con Boyacá y al oeste con los departamentos de Antioquia y Bolívar.

Su principal renglón económico es el comercio sin embargo, desde la alta colonia la industria presentó una larga trayectoria de desarrollo logrando importantes realizaciones; se puede decir que el departamento posee un nivel de desarrollo económico relativamente alto. En la mayor parte del territorio se produce cacao, tabaco, piña, guayaba y en menor proporción fique, papaya y palma africana. En el terreno industrial destaca la producción de alimentos, bebidas, textiles y confecciones; en cuanto a la explotación minera sobresale la del petróleo en el complejo petrolero de Barrancabermeja.

El sector exportador santandereano se divide principalmente entre los sectores de oro y joyería, confecciones, avícola, cuero, calzado y marroquinería, metalmecánica, entre otros.

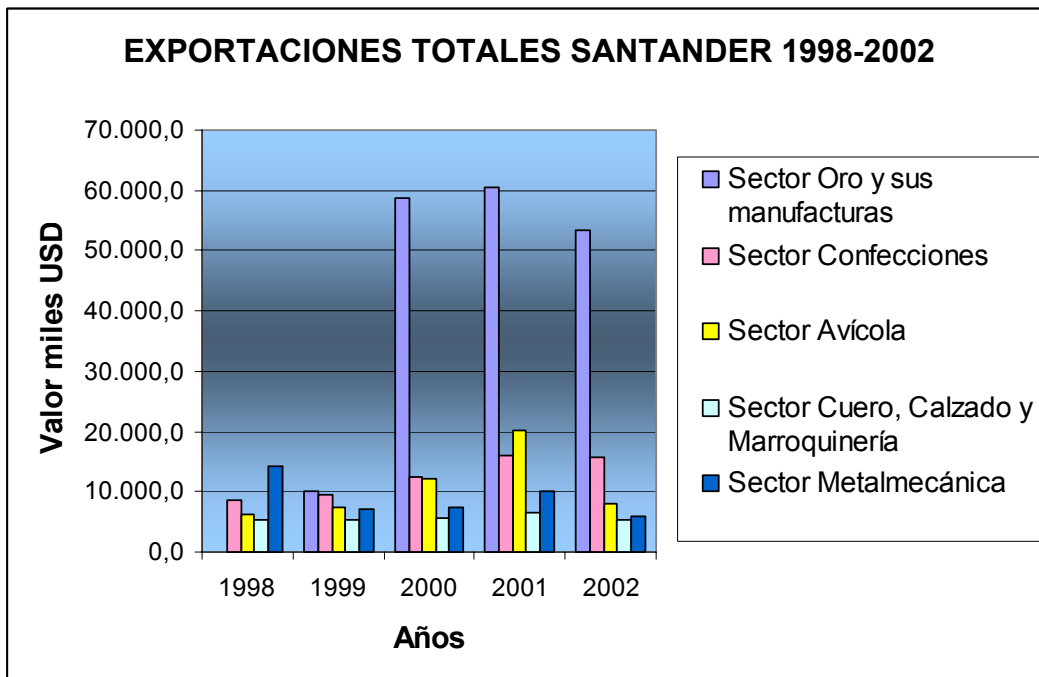


Grafico 5. Exportaciones totales Santander 1998-2002. Cifras en miles de dolares.

Fuente: DIAN-Siex

Como se puede observar en el gráfico 4 las exportaciones no tradicionales totales de Santander presentaron un incremento desde el año 1998, destacándose el significativo crecimiento de las exportaciones del sector oro y sus manufacturas que pasó de exportaciones nulas en el año de 1998 a 53.465,7 miles de dólares en el año 2002.

De igual manera el sector de confecciones ha venido presentando un importante aumento en el valor de sus exportaciones, ya que de un valor de 8.644,3 miles de dólares exportados en 1998, se logró alcanzar un valor de 15.858,6 miles de dólares en el año 2002. Por su parte el sector avícola presentó un incremento desde 1998 hasta el año 2001, pasando de un valor de 6.119,7 a 20.124,6 miles

de dólares y posteriormente en el año 2002 presentó una caída en las exportaciones de este sector como consecuencia de la crisis cambiaria que dio con Venezuela, principal importador de los productos pertenecientes a este sector.

Entre los principales destinos de los productos santandereanos se destacan Suiza, Venezuela, Estados Unidos, Ecuador y Puerto Rico. Hacia Suiza se exporta principalmente oro y es un país con el que se han mantenido relaciones comerciales constantes desde el año 2000, en promedio recibe un 43.8% del total de las exportaciones santandereanas, situación que lo constituye como el mayor comprador del sector de oro y joyería.

Los principales socios comerciales del departamento de Santander son Venezuela y Estados Unidos, los cuales importaron en promedio desde 1998 hasta 2002 un 30% de la producción santandereana.

En la tabla 1 se puede observar como Santander ha venido escalando posiciones con respecto al valor total de las exportaciones de los departamentos, se puede observar que en el año 1998 se encontraba en el puesto 17 con un total de 47.329 miles de dólares.

EXPORTACIONES POR DEPARTAMENTOS DE COLOMBIA

Cifras en Miles de dólares FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total Nacional	10.865.625	11.617.041	13.158.401	12.301.490	11.900.466	12.862.630	16.477.438
Santander	47.329	48.389	108.269	130.463	99.083	117.468	178.546
Participación % de Santander en el total nacional	0,44	0,42	0,82	1,06	0,83	0,91	1,08
Antioquia	1.272.225	1.512.308	1.672.109	1.756.556	1.636.539	1.915.841	2.318.197
Cundinamarca	1.542.884	1.445.304	1.666.096	2.071.121	2.123.419	1.919.845	1.689.252
Valle del Cauca	853.793	710.692	833.184	1.001.962	944.785	989.798	1.250.475
Cesar	297.857	290.186	289.147	487.263	475.677	550.829	1.008.952
Santafé de Bogotá	106.665	59.050	96.272	87.844	67.125	72.458	962.126
Bolívar	461.680	468.612	562.948	557.723	540.338	646.749	889.996
Guajira	643.179	551.996	490.042	681.027	466.402	811.656	809.570
Córdoba	123.547	162.667	218.144	241.337	277.689	390.646	646.641
Atlántico	422.053	425.597	461.732	463.666	445.039	454.478	562.527
Magdalena	158.195	151.220	136.388	106.632	131.423	132.508	224.111
Santander	47.329	48.389	108.269	130.463	99.083	117.468	178.546
Risaralda	100.639	98.936	109.013	125.107	131.545	89.201	147.128
Boyacá	94.354	115.823	131.108	110.392	101.810	82.908	97.277
Cauca	65.031	68.658	86.346	80.527	79.536	89.191	80.334
Norte de Santander	79.078	55.011	47.393	55.074	39.205	40.176	66.966
Nariño	48.321	29.547	20.511	17.323	25.374	23.941	40.341
Sucre	18.857	24.123	25.219	32.484	29.590	28.068	32.859
Tolima	10.278	10.379	9.290	10.127	5.529	13.025	18.206
Caldas	98.667	83.332	109.449	122.154	105.810	105.182	14.786
San Andrés	240	862	2.847	4.555	7.887	7.102	6.453
Otros	4.420.753	5.304.350	6.082.892	4.158.151	4.166.659	4.381.560	5.432.695

Fuente: DIAN – Siex

Tabla 1. Exportaciones por Departamentos de Colombia. Cifras en miles de dólares.

La caída mas importante de las exportaciones santandereanas se da en el año 2002 (ver anexo F) debido a que los principales socios comerciales disminuyeron la compra de productos santandereanos afectando la tendencia de crecimiento

que se traía; la principal baja de las exportaciones se dio hacia Venezuela donde estas pasaron de 44861.7 en 2001 a 17549.2 miles de dólares en 2002, es decir una caída de 39.11%, en el caso de EEUU se pasó de 38260 en el año 2001 a 10793.7 miles de dólares en el año 2002, lo que representa una disminución del 28.2%; ya para el 2004 Santander llegó a ocupar el puesto 11 en el valor total de exportaciones.

Sin embargo, si se tiene en cuenta una de las estrategias del primer objetivo del plan estratégico exportador nacional que consistía en “desarrollar una agresiva inteligencia comercial en función de la demanda mundial y la oferta interna”, se puede percibir que para el año 2002 esta estrategia se direccionó en dos mercados específicos, EEUU y Venezuela; razón por la cual al caer las exportaciones hacia esos dos destinos se afectó inmediatamente el valor total de las exportaciones santandereanas, situación que deja ver la alta dependencia regional de la demanda de estos dos países y la poca capacidad para aplicar la exploración de nuevos mercados que perseguía dicha estrategia.

Si se tiene en cuenta que los departamentos de Antioquia, Cundinamarca y Valle del Cauca han ocupado los primeros lugares a través de la historia, dado el tamaño de sus industrias, su capacidad de absorber inversión, su situación geográfica y su especialización en ramas netamente industriales y de alto valor agregado; se debe resaltar el papel que ha jugado el sector industrial santandereano puesto que lograr escalar seis posiciones aumentando el valor de

sus exportaciones requiere de un gran esfuerzo de los niveles gubernamental y privado, y de la efectividad y aprovechamiento de la política comercial de la región.

En la tabla 2, se encuentra la evolución de los valores de las exportaciones santandereanas desde el año de 1988 hasta el 2004. Se han tomado los valores de las exportaciones de estos años debido a que son los que representan las etapas en las que se han producido una serie de cambios tanto en la economía nacional como en la regional, i) la pre-apertura que abarca los años en los que el país se estaba preparando para llevar a cabo la apertura económica. ii) la apertura económica que se da a partir del año de 1991 con el Gobierno de Cesar Gaviria y iii) del año 1998 en adelante cuando se empiezan a implementar planes, programas y políticas en los niveles nacional y regional para incentivar las exportaciones.

Observando los valores de las exportaciones santandereanas, se puede decir que estas han evolucionado considerablemente desde el año 1988, se puede apreciar que a finales de la década del 80 las exportaciones santandereanas venían en descenso; ya a principios de la década del 90 se presenta una leve recuperación posiblemente fruto de las expectativas puestas en el proceso de apertura económica.

EXPORTACIONES TOTALES SANTANDEREANAS 1988-2004.

AÑO	EXPORTACIONES
1988	48439,83
1989	15936,357
1990	22620,806
1991	35994,871
1992	49040,223
1993	46771,414
1994	46279,907
1995	41856,475
1996	36579,641
1997	41637,056
1998	47329,496
1999	48388,742
2000	108506,709
2001	130522,11
2002	99082,798
2003	117655,404
2004	178600,000

Tabla 2. Valor De Las Exportaciones Santandereanas. Miles de dólares.

Fuente: DANE

Desde el año 1991 las exportaciones han venido aumentando de manera sostenida con unas leves variaciones que no han afectado su ritmo de crecimiento. Además se puede observar cómo a partir de 1998 las exportaciones han seguido creciendo de manera aun mas visible llegando a un valor máximo de 178600 miles de dólares en el año 2004.

HISTOGRAMA DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS 1988-2004.

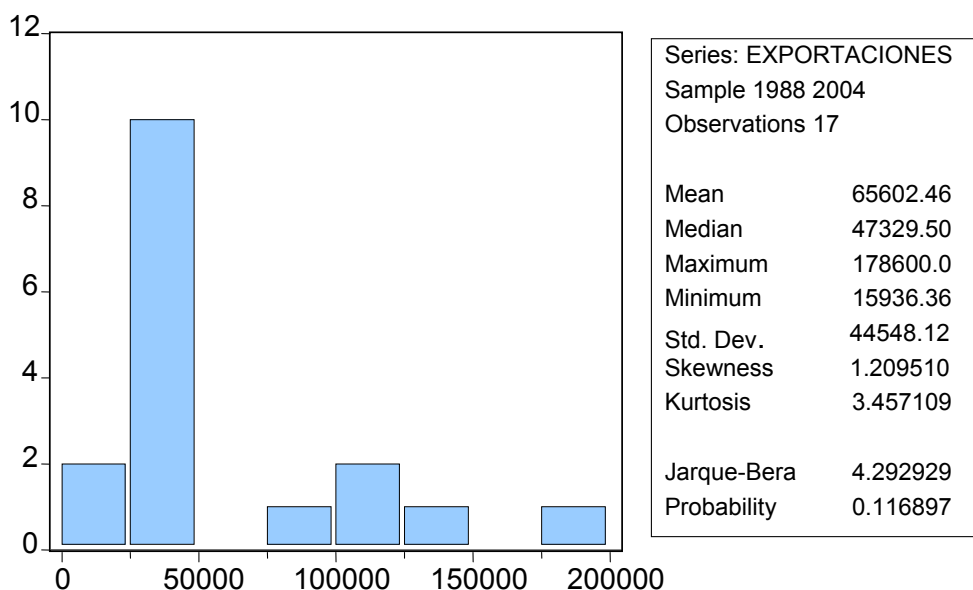


Grafico 6. Histograma de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas.
Fuente: DANE

El histograma de la serie exportaciones de Santander del periodo 1988-2004, nos muestra que en promedio anualmente el departamento ha exportado desde el año de 1988 hasta el 2004 la suma de 65602.46 miles de dólares anuales.

Del 88 al 2000 se han comercializado los productos con 118 destinos, en promedio cada año se comercializa con 54 socios comerciales, 1988 es el año con menor número de socios comerciales 42, para el 2000 existían 59 socios. 1991 y 2000 tienen el mayor rango de destinos para las exportaciones, razón por la cual, en estos años se registra un aumento en el valor de las exportaciones.

El año 1989 se caracterizó por tener muy bajos ingresos por exportaciones, llegando tan solo a 15936.36 miles de dólares, mientras el 2004 fue el año en que

se superaron los ingresos por exportaciones de todos los años anteriores con una suma de 178600 miles de dólares.

El 26% de los socios comerciales le compraron al departamento solamente durante 1 año, lo que evidencia la falta de competitividad de los productos santandereanos, falta de políticas gubernamentales o de incentivo a las exportaciones y de conocimiento del mercado. Contrario a esto solo un 20% de los países destino se han mantenido desde 1988 hasta 2004.

4.2 ANALISIS DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.

A continuación se realiza un análisis de la serie de tiempo exportaciones santandereanas desde el año 1988 hasta el año 2004, con el objetivo de observar su evolución y realizar pronósticos del posible comportamiento de dicha serie de tiempo en el futuro.

Un proceso estocástico o aleatorio es una colección de variables aleatorias ordenadas en el tiempo; un tipo de proceso estocástico que ha recibido gran atención es un *proceso estocástico estacionario*. Se puede decir que un proceso estocástico es estacionario si su media y su varianza son constantes en el tiempo.

“El trabajo empírico basado en series de tiempo supone que la serie de tiempo en cuestión es estacionaria”⁴⁴, razón por la cual se empezará a analizar por medio de prueba grafica, correlograma y la prueba de raíz unitaria, si la serie de tiempo exportaciones santandereanas es o no estacionaria. Cabe aclarar que la estacionariedad no afecta las exportaciones santandereanas en ningún aspecto puesto que esta es una condición necesaria, simplemente, para la posterior construcción del modelo econométrico (ARIMA-BJ) que no considera la estacionalidad en este caso, dado que la serie de tiempo exportaciones de Santander toma datos consolidados anualmente.

4.2.1 Prueba Grafica

Se puede observar en el grafico 6 que la serie de tiempo exportaciones santandereanas no presenta una normalidad, lo que nos da indicios de que la serie es no estacionaria.

Observando la grafica 7 que representa la evolución de las exportaciones santandereanas del periodo de 1988 a 2004, se puede decir que presenta una tendencia ascendente a lo largo del periodo de estudio, el ingreso por exportaciones aumentó, lo que sugiere que quizá la media esta variando indicando que posiblemente la serie exportaciones es no estacionaria.

⁴⁴ GUJARATI, Damodar. *Econometría*. Cuarta Edición. México: Mc Graw Hill. 2003., p. 767.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES SANTANDEREANAS 1988-2004

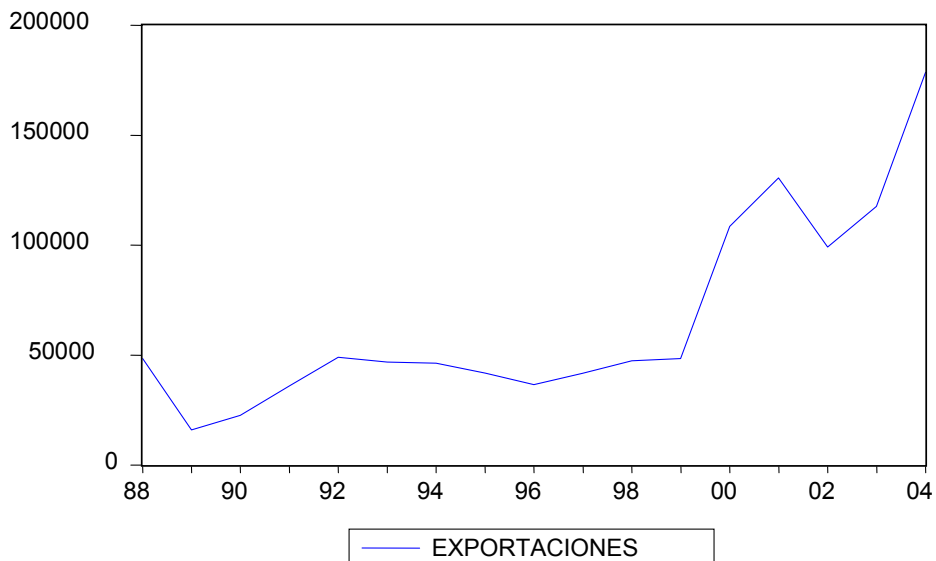


Grafico 7. Evolución de las Exportaciones Santandereanas. Cifras en miles de dólares.
Fuente: DANE

A finales de la década del 80 las exportaciones santandereanas venían en descenso debido a las fuertes políticas proteccionistas y la aplicación del modelo de sustitución de importaciones. Durante estos años se buscó afianzar el mercado de productos nacionales en el exterior; con el diseño de una política proteccionista que al mismo tiempo que buscaba promocionar las exportaciones y aplicar el modelo de sustitución de importaciones, pretendía fomentar y diversificar las exportaciones de productos industriales, generando poca presencia de productos colombianos en el exterior y baja competitividad en el mercado internacional.

Otras políticas que se tuvieron en cuenta dentro de este proceso proteccionista buscaban diversificar las exportaciones y reducir la dependencia de las

exportaciones tradicionales, particularmente del café, entre ellas tenemos el CAT, (certificado de abono tributario) y desde 1984 el CERT (Certificado de reembolso Tributario), el plan Vallejo y los créditos que buscaban impulsar las exportaciones que eran concedidos a través de PROEXPO.⁴⁵

En general estas políticas que buscaban incentivar el sector externo favorecieron el incremento de las exportaciones menores, pero dado el alto grado de proteccionismo del gobierno, no se generaron los incentivos necesarios para que los industriales aumentaran sus exportaciones. Dada esta problemática, se comenzó a discutir la liberalización comercial, basada en un estudio realizado por el Banco Mundial a la economía colombiana, el cual se concretó con el “Programa de Modernización de la Economía colombiana”.

Fue así como en Febrero de 1990 se presentó este programa al CONPES, Consejo Nacional de Política Económica y Social; y se diseñaron las políticas para llevar a cabo el proceso de apertura gradual, usando herramientas como la política macroeconómica, la política cambiaria y unos procesos de reformas arancelarias para preservar la industria nacional y controlar las importaciones.

⁴⁵ MESA, Fernando; COOK, María; JIMENEZ, Ángela. Evaluación Teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales de Colombia, Archivos de Macroeconomía. Santa fe de Bogota: Departamento Nacional de Planeación. 1988.

Ya en la década del 90 cuando asumió la presidencia Cesar Gaviria Trujillo se continuó con el proceso de apertura económica establecido por el Gobierno de Virgilio Barco. El objetivo fundamental era avanzar en el proceso de internacionalización de la economía colombiana, por lo cual se prosiguió con las reformas en materia cambiaria, en la estructura económica y en el establecimiento de la política comercial del país.

Con el proceso de apertura económica aumentó la oferta exportable santandereana, entre sus productos se destacaron los textiles, productos metálicos excepto maquinaria y equipo y la construcción de maquinas y aparatos industriales eléctricos; además para esa época se amplió su número de socios comerciales siendo los más destacados Arabia Saudita, Italia y Noruega.

Entre 1991 y 1994 la economía colombiana se vio afectada por la recesión internacional que impactó principalmente los sectores agrícola y minero, lesionando los términos de intercambio del país. Este proceso afectó el sector exportador, pero debido a la caída de las tasas de interés internacionales se logró disminuir tanto la deuda pública como la privada.

En el periodo de 1995 a 1998 nuestro país atravesó por grandes dificultades de tipo económico como el crecimiento del gasto público y privado, crecimiento de la inflación aparte de la incertidumbre política y económica que se vivió en aquellos

años como consecuencia de la desertificación económica por parte de los Estados Unidos⁴⁶

Para el periodo 1998-2002 se diseñó una serie de políticas encaminadas a incentivar la productividad, la competitividad y la calidad de los productos colombianos y así lograr convertir el comercio exterior en el motor del crecimiento económico.

Desde el año 2002, con el gobierno de Álvaro Uribe Vélez se ha venido dando continuidad a los programas de apoyo exportador y planes estratégicos para los sectores potenciales dentro de cada una de las regiones colombianas.

4.2.2 Prueba de Correlograma.

A continuación se examina el correlograma de la serie de tiempo exportaciones santandereanas dada en la tabla 2. El correlograma de 10 rezagos se muestra en la tabla 3. En dicho correlograma el coeficiente de autocorrelación comienza en 0.626 en el primer rezago y declina muy lentamente; por tanto se puede decir que la serie de tiempo exportaciones santandereanas es no estacionaria.

⁴⁶ La primera desertificación se dio en marzo de 1996 y por segunda vez en 1997.

CORRELOGRAMA A NIVEL SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.

Sample: 1988 2004
Included observations: 17

Autocorrelation		Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob	
.	*****	.	*****	1	0.626	0.626	7.9028	0.005
.	***	.	.	2	0.410	0.030	11.521	0.003
.	***	.	*	3	0.372	0.172	14.721	0.002
.	*	.	**	4	0.157	-0.245	15.334	0.004
.	*	.	**	5	-0.074	-0.215	15.483	0.008
.	*	.	.	6	-0.081	0.063	15.674	0.016
.	*	.	.	7	-0.106	0.000	16.038	0.025
.	*	.	*	8	-0.130	0.073	16.640	0.034
.	*	.	*	9	-0.145	-0.117	17.490	0.042
.	**	.	*	10	-0.199	-0.187	19.315	0.036

Tabla 3. Correlograma a Nivel Serie Exportaciones.
Fuente: elaboración propia

En el caso de las exportaciones santandereanas, específicamente, el valor del estadístico LB hasta el quinto rezago es de 15.483. La probabilidad de obtener este valor LB, bajo la hipótesis nula de que la suma de los 5 cuadrados de los coeficientes de autocorrelación estimados sea cero, es prácticamente nula como lo indican las cifras de la última columna. Se puede concluir que la serie exportaciones santandereanas es no estacionaria; reforzando la prueba gráfica.

4.2.3 Prueba de Raíz Unitaria.

La prueba de raíz unitaria busca comprobar la estacionariedad o no estacionariedad de una serie de tiempo, se sabe que si $\rho = 1$; es decir el caso de raíz unitaria, la serie exportaciones se convierte en un proceso estocástico no

estacionario. Para ello, realizamos la regresión de la serie de tiempo exportaciones sobre su valor rezagado un año y averiguamos si la ρ estimada es estadísticamente igual a 1. Si así es, entonces la serie de tiempo exportaciones santandereanas es no estacionaria:

PRUEBA DE RAIZ UNITARIA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS

Dependent Variable: EXPORTACIONES

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 1989 2004

Included observations: 16 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXPORTACIONES(-1)	1.129031	0.093098	12.12731	0.0000
R-squared	0.698059	Mean dependent var	66675.13	
Adjusted R-squared	0.698059	S.D. dependent var	45781.80	
S.E. of regression	25156.72	Akaike info criterion	23.16410	
Sum squared resid	9.49E+09	Schwarz criterion	23.21239	
Log likelihood	-184.3128	Durbin-Watson stat	1.647977	

Tabla 4. Prueba de Raíz Unitaria Serie de Tiempo Exportaciones.

Fuente: Elaboración propia

Dado que el coeficiente ρ es 1, se concluye que la serie de tiempo tiene raíz unitaria y por consiguiente la serie es no estacionaria.

4.3 ESTACIONARIZACION DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.

Se va a transformar la serie de tiempo exportaciones santandereanas que es no estacionaria, en una serie de tiempo estacionaria. Para diferenciar la serie de tiempo exportaciones se realizó el cálculo del logaritmo natural de la variación como se muestra en la tabla 5.

VARIACION LOGARITMICA DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.

AÑO	EXPORTACIONES	VARIACIÓN
1988	48439,83	
1989	15936,357	-1,11171931
1990	22620,806	0,350267
1991	35994,871	0,46450635
1992	49040,223	0,30926438
1993	46771,414	-0,04736863
1994	46279,907	-0,01056431
1995	41856,475	-0,10046139
1996	36579,641	-0,13475468
1997	41637,056	0,12949871
1998	47329,496	0,12814316
1999	48388,742	0,02213349
2000	108506,709	0,80754482
2001	130522,11	0,18473063
2002	99082,798	-0,27558679
2003	117655,404	0,1718042
2004	178600	0,41738862

Tabla 5. Variación Logarítmica de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas.
Fuente: elaboración propia

Después de haber realizado el procedimiento de diferenciación para convertir la serie de tiempo exportaciones santandereanas en una serie estacionaria, se vuelven a realizar las pruebas que indican la estacionariedad de la serie.

4.3.1 Prueba Grafica.

En el grafico 8 de la primera diferencia de la serie exportaciones no se observa ninguna tendencia de la serie sugiriendo posiblemente que la serie de tiempo exportaciones en primera diferencia es estacionaria.



Gráfico 8. Variación Logarítmica Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas.
Fuente: elaboración propia

También se puede observar que la media de la serie exportaciones ahora se mantiene constante en el tiempo indicando la estacionariedad de la serie. Su histograma se asemeja a una distribución normal como se indica en el gráfico 9, lo cual es una característica de las series de tiempo estacionarias.

La volatilidad representada por la desviación estándar es de 41.58%, lo cual indica una medida de dispersión del valor de las exportaciones santandereanas con respecto a su media.

HISTOGRAMA DE LA PRIMERA DIFERENCIA DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.

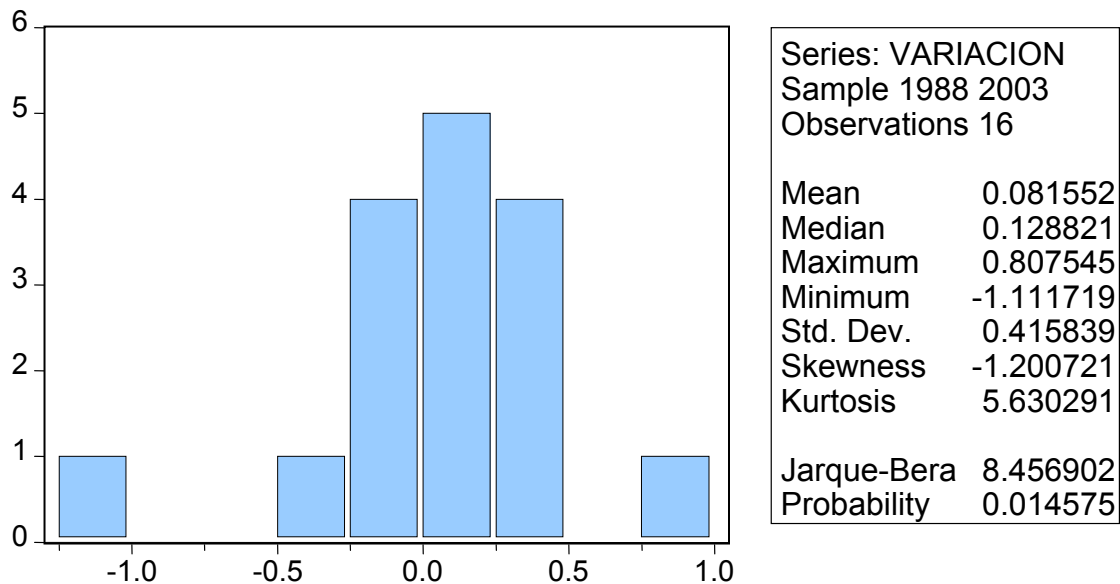


Grafico 9. Histograma de la Primera Diferencia de la Serie Exportaciones.
Fuente: elaboración propia

Este valor del 41.58% representa la volatilidad histórica de la serie exportaciones y en este tipo de volatilidad todas las observaciones tienen el mismo peso específico. A continuación se utiliza el suavizamiento exponencial (volatilidad dinámica)⁴⁷ que le confiere mayor peso a las más recientes observaciones de las exportaciones, presentando una ventaja sobre la volatilidad histórica. Este método

⁴⁷ Este modelo depende de un parámetro λ que se encuentra entre 0 y 1, conocido como factor de decaimiento. Este parámetro determina los pesos que se aplican a las observaciones y la cantidad efectiva de datos que se utilizarán para estimar la volatilidad. Mientras más pequeño es λ mayor peso tienen los datos más recientes.

captura rápidamente variaciones fuertes en los mercados debido a su ponderación y por ello es posible generar mejores pronósticos en épocas de alta volatilidad.

**SUAUZAMIENTO EXPONENCIAL DE LA VOLATILIDAD DE LA SERIE DE TIEMPO
EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.**

observación	Variación lóg.	$\lambda =0,80$	Variacion ²	λ *variacion ²
1	-1,11171931	1	1,23591982	1,23591982
2	0,350267	0,8	0,12268697	0,09814958
3	0,46450635	0,64	0,21576615	0,13809034
4	0,30926438	0,512	0,09564446	0,04896996
5	-0,04736863	0,4096	0,00224379	0,00091906
6	-0,01056431	0,32768	0,0001116	3,6571E-05
7	-0,10046139	0,262144	0,01009249	0,00264569
8	-0,13475468	0,2097152	0,01815882	0,00380818
9	0,12949871	0,16777216	0,01676992	0,00281353
10	0,12814316	0,13421773	0,01642067	0,00220394
11	0,02213349	0,10737418	0,00048989	5,2602E-05
12	0,80754482	0,08589935	0,65212864	0,05601742
13	0,18473063	0,06871948	0,03412541	0,00234508
14	-0,27558679	0,05497558	0,07594808	0,00417529
15	0,1718042	0,04398047	0,02951668	0,00129816
16	0,41738862	0,03518437	0,17421326	0,00612958
Suma:				1,60357479
Desviación estándar				0,30562697

Tabla 6. Suavizamiento Exponencial de la Volatilidad de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas.
Fuente: elaboración propia

Se debe tener en cuenta que después de realizado el suavizamiento exponencial de la serie de tiempo exportaciones, la nueva volatilidad tiene un valor de 0.3056, lo que indica que las exportaciones varían 30.56% alrededor de la media.

Seguidamente se realiza la prueba de raíz unitaria que confirma la estacionariedad de la serie, dado que el coeficiente ρ ahora es 0.023710.

El nuevo correlograma en primera diferencia de la serie de tiempo exportaciones presentado en la tabla 8 muestra que los coeficientes de autocorrelación varían alrededor del intervalo de confianza del 95% (-0.2089 y +0.2089) indicando la estacionariedad de la serie exportaciones.

PRUEBA DE RAIZ UNITARIA EN PRIMERA DIFERENCIA

Dependent Variable: VARIACION
Method: Least Squares

Sample(adjusted): 1989 2003
Included observations: 15 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VARIACION(-1)	0.023710	0.203387	0.116577	0.9089
R-squared	-0.360829	Mean dependent var		0.161103
Adjusted R-squared	-0.360829	S.D. dependent var		0.277103
S.E. of regression	0.323253	Akaike info criterion		0.643579
Sum squared resid	1.462897	Schwarz criterion		0.690782
Log likelihood	-3.826841	Durbin-Watson stat		1.192679

Tabla 7. Prueba de Raíz Unitaria en Primera Diferencia.
Fuente: elaboración propia

La probabilidad de obtener un LB bajo la hipótesis nula de que los 13 cuadrados de los coeficientes de autocorrelación estimados sea igual a cero es alta, como lo muestra la columna de probabilidades.

CORRELOGRAMA EN PRIMERA DIFERENCIA DE LA SERIE DE TIEMPO EXPORTACIONES SANTANDEREANAS.

Sample: 1988 2004
Included observations: 16

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. .	. .	1	0.042	0.042	0.0332	0.855
*** .	*** .	2	-0.436	-0.438	3.9390	0.140
. *	. **	3	0.141	0.230	4.3804	0.223
. **	. .	4	0.256	0.036	5.9576	0.202
. *	. .	5	-0.077	0.054	6.1143	0.295
. .	. *	6	0.033	0.177	6.1464	0.407
. .	. *	7	0.004	-0.134	6.1468	0.523
. .	. *	8	-0.031	0.085	6.1806	0.627
. .	. *	9	0.011	-0.094	6.1858	0.721
. .	. *	10	-0.049	-0.090	6.3014	0.789
** .	*** .	11	-0.294	-0.349	11.284	0.420
. .	. .	12	-0.020	-0.031	11.313	0.502
. *	. .	13	0.194	-0.011	14.917	0.313
. .	. .	14	-0.052	0.031	15.305	0.358

Tabla 8. Correlograma en Primera Diferencia de la Serie de Tiempo Exportaciones Santandereanas.
Fuente: elaboración propia

4.4 METODOLOGIA DE BOX-JENKINS O ARIMA.

El modelo de serie de tiempo se basa en el supuesto de que la serie de tiempo considerada es estacionaria, es decir, que la media y la varianza son constantes y su covarianza es invariante en el tiempo.

Como herramienta de predicción se utilizará la metodología de Box – Jenkins (BJ), técnicamente conocida como metodología ARIMA (autorregresivo integrado de medias móviles).

El tipo de modelos de regresión de BJ presenta la característica de que Y_t puede ser explicada por valores pasados o rezagados de si misma, así como por términos estocásticos de error.

“El objetivo de BJ (Box-Jenkins) es identificar y estimar un modelo estadístico que pueda ser interpretado como generador de la información muestra; entonces, si este modelo estimado se utilizará para predicción, debe suponerse que sus características son constantes a través del tiempo y, particularmente, en periodos de tiempo futuro. Así, la simple razón para requerir información estacionaria es que cualquier modelo que sea inferido a partir de esta información pueda interpretarse como estacionario o estable, proporcionando, por consiguiente, una base válida para predicción.”⁴⁸

Entonces, teniendo en cuenta la metodología de Box-Jenkins, se dice que la serie de tiempo exportaciones original es un modelo Arima $p, d, q (1, 1, 4)$ teniendo en cuenta el primer correlograma, donde p denota el numero de términos autorregresivos, d el numero de veces que la serie debe ser diferenciada para hacerse estacionaria y q el numero de términos de media móvil. Observando la tabla 9 se puede ver que la función de autocorrelación en los rezagos 2, 4 y 11 sobrepasan el límite de confianza del 95% (-0.2089 y + 0.2089).

⁴⁸ GUJARATI, Op. cit., p. 814.

4.4.1 Estimación del Modelo Arima.

Teniendo en cuenta los picos que se encuentran en rezagos 2, 4 y 11, y que están por fuera del intervalo de confianza, se estima la ecuación para obtener las constantes que posteriormente se utilizaran para realizar predicciones sobre la serie exportaciones.

VARIABLES PARA LA ESTIMACION DEL MODELO BOX-JENKINS

Dependent Variable: EXPORTACIONES
Method: Least Squares

Sample(adjusted): 1999 2004
Included observations: 6 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	75686.07	30769.52	2.459774	0.1331
EXPORTACIONES(-2)	0.463984	0.331184	1.400987	0.2962
EXPORTACIONES(-4)	1.417818	0.441837	3.208912	0.0849
EXPORTACIONES(-11)	-2.064708	0.914516	-2.257706	0.1525
R-squared	0.879076	Mean dependent var		113792.6
Adjusted R-squared	0.697691	S.D. dependent var		42465.94
S.E. of regression	23348.90	Akaike info criterion		23.18921
Sum squared resid	1.09E+09	Schwarz criterion		23.05038
Log likelihood	-65.56763	F-statistic		4.846451
Durbin-Watson stat	3.420449	Prob(F-statistic)		0.175786

Tabla 9. Variables del Pronóstico
Fuente: elaboración propia

Utilizando el software E-views se obtienen las siguientes estimaciones:

$$\hat{Y}_t = 75686.07 + 0.463984 (\text{Exportaciones-2}) + 1.417818 (\text{Exportaciones-4}) - 2.064708 (\text{Exportaciones-11})$$

Ahora, se reemplazan los términos para obtener la predicción de los valores aproximados de las exportaciones santandereanas durante los cinco años siguientes (2005, 2006, 2007, 2008 y 2009).

PRONOSTICO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES SANTANDEREANAS 2005-2009.

AÑO	EXPORTACIONES
1988	48439,83
1989	15936,357
1990	22620,806
1991	35994,871
1992	49040,223
1993	46771,414
1994	46279,907
1995	41856,475
1996	36579,641
1997	41637,056
1998	47329,496
1999	48388,742
2000	108506,709
2001	130522,11
2002	99082,798
2003	117655,404
2004	178600
2005	219778,398
2006	212613,581
2007	268947,4
2008	341589,294
2009	414357,535

Tabla 10. Pronostico Exportaciones Santandereanas 2005-2009.
Fuente: elaboración propia

Según la predicción obtenida a partir de la metodología de Box-Jenkins, se puede llegar a decir que las exportaciones santandereanas seguirán su tendencia creciente durante los próximos cinco años, como se puede observar en el grafico

10, tanto así que se espera que para el año 2009 el valor de las exportaciones duplique el valor del 2004.

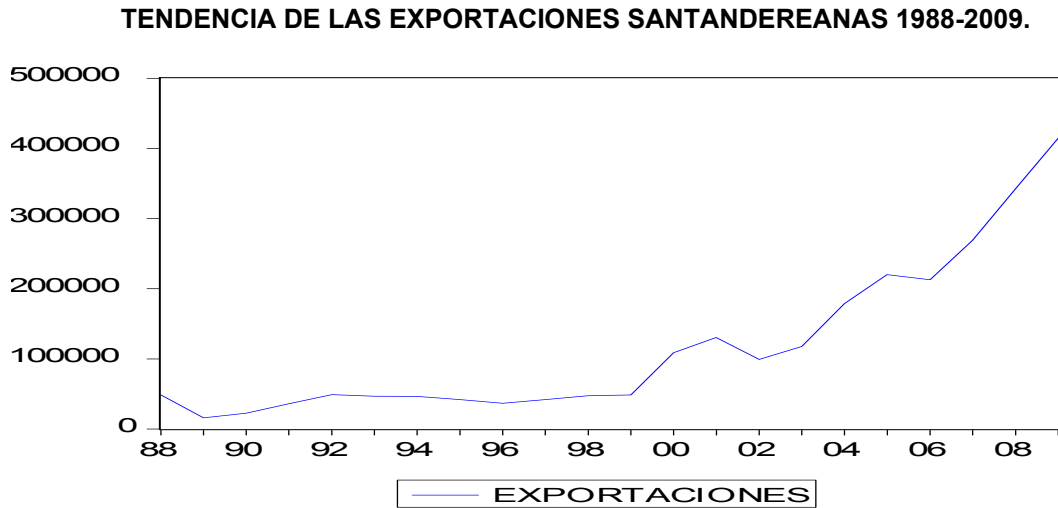


Grafico 10. Tendencia de las Exportaciones Santandereanas 1988-2009.
Fuente: elaboración propia

En la tabla 11 se detalla como ha sido el comportamiento de las exportaciones teniendo en cuenta la variación porcentual, año tras año. En esta tabla se puede observar como en la etapa pre-apertura, 1988-1990, las exportaciones santandereanas venían presentando un decrecimiento que en promedio fue de - 12.58%.

En la etapa de apertura económica, 1991-1997, las exportaciones santandereanas presentaron un mejor comportamiento comparado con el periodo anterior, dado que el comercio mostró mayores movimientos de los productos de la región; pese a que este periodo se caracterizó por fluctuaciones en el valor de las exportaciones, estas lograron un crecimiento promedio de 11.62%.

PROMEDIO DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES SANTANDEREANAS 1988-2009.

AÑO	EXPORTACIONES	%crecimiento anual	% promedio de crecimiento periodos	CRECIMIENTO ESTIMADO 1998-2009
1988	48439,83			
1989	15936,357	-67,1007165		
1990	22620,806	41,94464896	-12,58%	
1991	35994,871	59,12284912		
1992	49040,223	36,2422524		
1993	46771,414	-4,626424721		
1994	46279,907	-1,050870517		
1995	41856,475	-9,557996735		
1996	36579,641	-12,6069718		
1997	41637,056	13,82576445	11,62%	
1998	47329,496	13,67157178		
1999	48388,742	2,2380251		
2000	108506,709	124,2395742		
2001	130522,11	20,28943759		
2002	99082,798	-24,08734581		
2003	117655,404	18,74453122		
2004	178600	51,79923227	29,55%	
2005	219778,398	23,05621389		
2006	212613,581	-3,260018758		
2007	268947,4	26,49587046		
2008	341589,294	27,00970301		
2009	414357,535	21,30284593	18,91%	25,11%

Tabla 11. Promedio de Crecimiento Exportaciones Santandereanas 1988-2009.
Fuente: elaboración propia

A partir de 1998 el gobierno central y los regionales empiezan a preocuparse por buscar mecanismos para insertar exitosamente las economías regionales e inician las políticas de promoción de las exportaciones. Esto se refleja en el crecimiento representativo del valor de las exportaciones santandereanas que se dio desde 1998 hasta 2004 año en que se registró el mayor valor de los últimos años, siendo este de 178.6 miles de dólares.

Se destaca que en el periodo 1998-2004, años en los que se pone en marcha las políticas de promoción de las exportaciones y los planes estratégicos exportadores regionales las exportaciones santandereanas crecieron en promedio 29.55%.

En base al pronóstico realizado con el modelo ARIMA se calculó que posiblemente se alcanzará un crecimiento promedio de 18.91% para el periodo 2005-2009. De igual forma se realizó el cálculo del valor promedio de crecimiento desde 1998, año en que se implementan las políticas hasta el año 2009 y se observó que las exportaciones podrían alcanzar un crecimiento promedio de 25.11%.

Seguidamente se realiza una ecuación lineal con el objetivo de observar el impacto que causó en el valor de las exportaciones la apertura económica a partir de 1991 y la implementación de políticas comerciales que incentivan las exportaciones a partir de 1998.

Como se puede apreciar en la tabla 12, se denota por **0** los años en que no se había llevado a cabo el proceso de apertura económica y no existían políticas comerciales encaminadas a incentivar las exportaciones; y por **1** los años en los cuales se da inicio al proceso de apertura y se crean las políticas comerciales tanto a nivel nacional como regional.

VARIABLES DICOTOMAS DEL MODELO DE REGRESION LINEAL

AÑO	EXPORTACIONES	APERTURA	POLITICAS
1988	48439,83	0	0
1989	15936,357	0	0
1990	22620,806	0	0
1991	35994,871	1	0
1992	49040,223	1	0
1993	46771,414	1	0
1994	46279,907	1	0
1995	41856,475	1	0
1996	36579,641	1	0
1997	41637,056	1	0
1998	47329,496	1	1
1999	48388,742	1	1
2000	108506,709	1	1
2001	130522,11	1	1
2002	99082,798	1	1
2003	117655,404	1	1
2004	178600	1	1

Tabla 12. Variables Modelo Lineal.
Fuente: elaboración propia

MODELO DE REGRESION LINEAL

Dependent Variable: EXPORTACIONES

Method: Least Squares

Date: 04/21/05 Time: 17:25

Sample: 1988 2004

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
APERTURA	13595.23	21465.14	0.633363	0.5367
POLITICAS	61703.67	16626.82	3.711092	0.0023
C	28999.00	17959.02	1.614732	0.1287
R-squared	0.573385	Mean dependent var	65602.46	
Adjusted R-squared	0.512440	S.D. dependent var	44548.12	
S.E. of regression	31105.94	Akaike info criterion	23.68697	
Sum squared resid	1.35E+10	Schwarz criterion	23.83401	
Log likelihood	-198.3392	F-statistic	9.408247	
Durbin-Watson stat	1.006533	Prob(F-statistic)	0.002572	

Tabla 13. Modelo de Regresión.
Fuente: elaboración propia

Al efectuar la regresión se obtuvo la siguiente ecuación:

$$EXPORTACIONES = 28999.00 + 13595.23 APERTURA + 61703.67 POLITICAS$$

Lo cual significa que si todas las variables se mantienen constantes la implementación de la apertura económica aumentó las exportaciones en 13595.23 miles de dólares; mientras que si todas las variables se mantienen constantes la implementación de políticas comerciales aumentó el valor de las exportaciones santandereanas en 61703.67 miles de dólares.

Del análisis anterior se puede llegar a considerar que el efecto de la implementación de políticas comerciales que incentivan las exportaciones del departamento, es un motor de gran importancia a la hora de impulsar el desarrollo del sector exportador santandereano, dado que si se observa en la ecuación la constante de la variable “políticas comerciales” tiene un impacto positivo superior al impacto de la variable “apertura económica”.

De este análisis se desprende que el efecto que prometía la apertura económica para la economía colombiana no se dio, puesto que el crecimiento de las exportaciones santandereanas para el periodo 1991-1997 fue en promedio 11.62%, también se puede observar que la apertura económica tuvo un efecto positivo a muy corto plazo, puesto que en los años 1991 y 1992 se registró un aumento superior al promedio 59.12% y 36.24% respectivamente, pero en los años posteriores no logró mantener sus exportaciones en la misma senda de crecimiento; esto indica la falta de competitividad de la producción santandereana, puesto que no consiguió mantener sus productos en el mercado extranjero en la época de apertura económica. Este fenómeno no fue exclusivo de Santander ya

que las exportaciones colombianas en general tuvieron el mismo comportamiento en el periodo de la apertura económica, reflejando un apresurado intento por participar de un proceso que, según se dio a entender en el segundo capítulo del presente trabajo, demandaba una preparación en todos los niveles (político, económico y social) para obtener resultados satisfactorios de la inserción de la economía doméstica en el plano mundial.

4.5 ANALISIS DE LOS PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES DE SANTANDER.

4.5.1 Sector Avícola Santandereano.

El sector avícola santandereano esta compuesto de diferentes productos como son pollos, pollitos vivos, huevos, las preparaciones y embutidos de carne de pollo entre otros productos.

La industria de la avicultura está enfocada principalmente hacia dos niveles: el nivel familiar rural y el nivel industrial comercial, el primero es básicamente de subsistencia de las familias de las áreas rurales y el segundo se ha direccionado hacia la explotación a gran escala de este tipo de aves que incorpora alta tecnología, calidad y eficiencia en los procesos industrialmente establecidos.

Dentro del sector avícola el nivel industrial comercial esta especializado en la producción de pollos de engorde (broilers), aves de postura para consumo humano, aves de crianza y reemplazo e incubadoras.

El sector avícola es uno de los sectores de mayor importancia en la economía de la región y posiciona al departamento de Santander en un lugar importante dentro de los principales productores del sector avícola a nivel nacional. La industria avícola santandereana ha logrado consolidarse a nivel nacional puesto que abastece gran parte de los mercados locales, nacionales e internacionales como son Venezuela y Ecuador.

Esta industria cuenta con un desarrollo tecnológico apropiado para el procesamiento de aves que le otorga gran importancia como factor de competitividad; dicha tecnología ha sido encaminada hacia la automatización de los procesos como por ejemplo la alimentación y la distribución de agua para las aves que evita el contacto con seres humanos, reduciendo el riesgo de contagio de enfermedades.

Este sector es un importante generador de empleo, tanto así que ha creado alrededor de 40.800 empleos directos y 75.000 indirectos, además se destaca el gran volumen de producción de pollo que para el 2004 mensualmente alcanzó un promedio de 10.620 toneladas de pollo y 180 millones de huevos, lo cual

representa el 25% de la producción total nacional y el 83% de la carga de este sector que se mueve desde los puertos nacionales.

**EXPORTACIONES DEL SECTOR AVICOLA SANTANDEREANO
1998-2004**

AÑO	EXPORTACIONES
1998	6.119,7
1999	7.274,4
2000	12.193,2
2001	20.124,6
2002	7.986,5
2003	4.800,00
2004	11.400,00

**Tabla 14. Exportaciones Sector Avícola Santandereano.
Fuente: FENAVI Santander**

A partir de 1998 se empiezan a implementar las políticas de fomento a las exportaciones, así mismo, el sector avícola santandereano desde este momento empezó a aumentar sus ingresos por exportaciones como se puede observar en la tabla 14.

En el grafico 11 se puede observar la variación de las exportaciones del sector avícola santandereano a partir de 1998 hasta el 2004. En este gráfico se puede ver que desde 1998 hasta el 2001 el sector venía creciendo gradualmente, lo cual puede llevar a pensar que se estaba cumpliendo con algunas de las estrategias propuestas en el “plan estratégico exportador nacional 1999 - 2009” que se había diseñado; los resultados favorables del sector avícola en el periodo 1998-2001 posiblemente se lograron desarrollando una inteligencia comercial en función de

la demanda externa, por cuanto se identificaron las ventajas competitivas que tenía la región de Santander en la producción avícola, con respecto a otras regiones (nacionales y extranjeras) para entrar a satisfacer gran parte del mercado local, del mercado venezolano y ecuatoriano.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR AVICOLA SANTANDEREANO 1998-2004

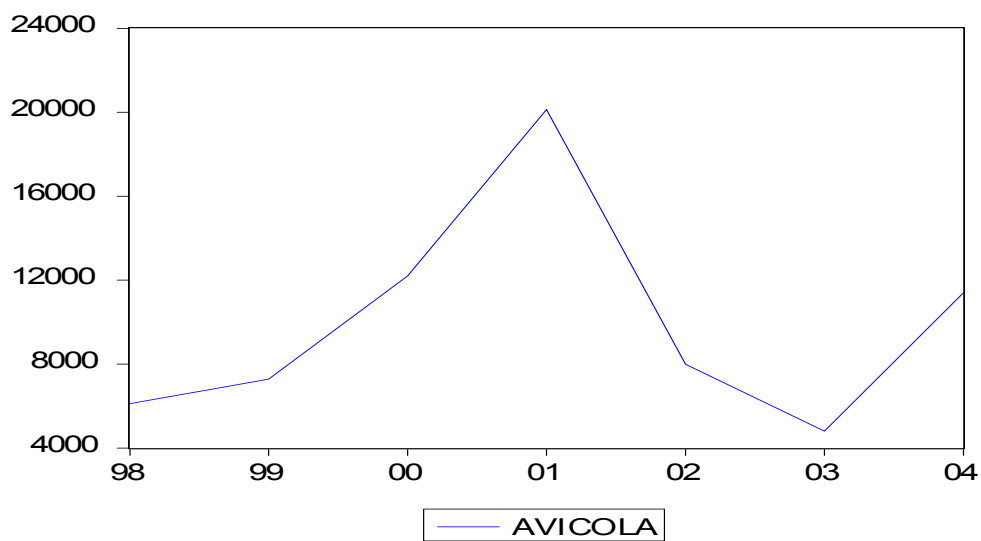


Grafico11. Exportaciones del Sector Avícola.
Fuente: FENAVI Santander

Para el periodo 1998-2001 el sector avícola santandereano deja notar que se estaba preocupando por ampliar su mercado interno y externo, por mejorar la calidad de sus productos a través de la capacitación, la investigación y la implementación de planes de innovación tecnológica, ya que sus ventas estaban creciendo importantemente (aumentaron las exportaciones en 228.84% de 1998 al 2001). Para este periodo de tiempo es preciso tener en cuenta que el sector

avícola parecía estar aprovechando las ventajas que le ofrecían el “plan estratégico exportador nacional”, agilizando los trámites relacionados con el comercio exterior y estableciendo planes y rutas comerciales, la “política nacional de productividad y competitividad” que inicio mejorando el entorno de negocios y los “convenios de competitividad exportadora” integrando los eslabones de las cadenas productivas y orientando los principales sectores al mercado externo.

Durante los años 2002 y 2003 caen las exportaciones del sector avícola hacia Ecuador, Bolivia y Venezuela, este ultimo en gran parte como consecuencia de las medidas económicas adoptadas por el vecino país en materia cambiaria, situación que afectó profundamente la industria avícola santandereana dado que dicho país es el principal socio comercial para este sector.

Desde la formulación del plan estratégico exportador del sector avícola santandereano este se ha orientado al fortalecimiento del sector internamente, llevando a cabo acciones para consolidar el cluster, logrando integrarse con los principales proveedores de materia prima, fortaleciendo el talento humano y el desarrollo tecnológico incorporado a las empresas del sector, entre otras acciones que tienden a incentivar la organización del sector.

Teniendo en cuenta los resultados de las exportaciones del sector avícola santandereano en los años 2002 y 2003, en los que se observó una caída considerable en el valor de sus exportaciones (60.31% y 39.89%

respectivamente), se puede decir que la estrategia que consiste en el establecimiento de un esquema de generación continúa de información relacionada con las actividades de exportación, no arrojó los resultados esperados. Si bien el sector había empezado a disfrutar de un posicionamiento en los mercados de Bolivia, Ecuador y Venezuela, especialmente, no había utilizado del todo las herramientas que le ofrecía el plan exportador del sector para buscar otros destinos para sus productos, ya que teniendo en cuenta el alto riesgo a que se está expuesto en el esquema globalizador, es probable que las condiciones en que se lleva a cabo el comercio no sean generalmente estables.

El análisis detallado realizado del sector avícola santandereano hasta este punto refleja que se ha impulsado fuertemente la cultura competitiva, pero no se han logrado adecuar los mecanismos para disponer de la gran cantidad de mercados potenciales, dependiendo en gran medida de las fluctuaciones económicas de los socios comerciales tradicionales. También se puede llegar a concluir que es relevante para el sector buscar mercados diferentes a los tradicionales que le ofrezcan una mayor estabilidad comercial y garanticen un crecimiento sostenido en el valor de sus exportaciones.

Para el año 2004 se reactiva la actividad comercial con el vecino país razón por la cual se obtuvo un crecimiento de las exportaciones del sector de 87%, ya que pasaron de 4.8 millones de dólares en el 2003 a 11.4 millones de dólares en el 2004, recuperando la senda de crecimiento que tenía en el 2000.

4.5.2 Sector Confecciones Santandereano.

El sector de las confecciones forma parte de la cadena productiva “fibra- textil- confección” y tiene la capacidad de generar empleo en la población colombiana, debido a que su calidad tiene buenas referencias a nivel internacional.

Hay que reconocer que a nivel Nacional el número de empresas que conforman este sector es incierto, puesto que en este se desempeñan cerca de 8.700 establecimientos y alrededor de 20.000 microempresas informales,⁴⁹ por lo cual es difícil calcular el número de empleos directos e indirectos que dicho sector genera.

Una de las principales características del sector de las confecciones parece ser la baja productividad en gran parte del mismo, ya que al no requerir mano de obra calificada incurre en menor capacitación y contratación informal.

El periodo anterior a la apertura dicho sector presentaba un crecimiento estable en la inversión y la producción que le permitían generar empleo y ser una industria con alto potencial exportador. A partir del periodo de apertura económica se pueden identificar dos periodos: la primera fase de la apertura desde 1990, cuando el sector es beneficiado por la internacionalización de la economía, incrementando sus volúmenes de exportación y creciendo en promedio 11.1%

⁴⁹ Datos suministrados por la Cámara de Comercio y el centro de desarrollo productivo confecciones.

anual; una segunda fase se da desde 1995 en la que se presenta una desinversión y una baja en la generación de empleo, causada principalmente por pérdida tanto del espacio en el mercado interno como el externo, debido a la entrada de productos de muy bajos precio procedentes de otros países.

El departamento de Santander es pionero en la creación de empresas textiles a nivel nacional, puesto que a partir del Siglo XVIII se crean las primeras famiempresas que rudimentariamente abastecían al mercado doméstico con productos de lana y algodón; ya en el Siglo XIX varias de estas pequeñas empresas lograron crecer y consolidarse a nivel nacional.

Actualmente el Departamento de Santander se ha especializado en la línea infantil (niña, niño y bebé) que es reconocida a nivel nacional e internacional, la cual tiene un alto contenido de mano de obra. Los datos obtenidos por la Cámara de Comercio de Bucaramanga⁵⁰ en 1999 indicaron que el 60% de las pequeñas y medianas empresas de confecciones del AMB (Bucaramanga, Piedecuesta, Floridablanca y Girón) producen ropa infantil, el 22% se dedican a producir ropa exterior femenina y el 14% se dedica a la producción de ropa para hombre. Por su parte las fabricas de ropa deportiva, interior y de trabajo se encuentran en la categoría de microempresas.

⁵⁰ CACERES, Gloria. RODRIGUEZ, Sandra. "Perfil del Subsector de la Confección Textil". Bucaramanga: Cámara de Comercio de Bucaramanga- UIS. 1999. p. 24.

A finales de los años 80 e inicios de los años 90 el sector de las confecciones santandereanas se caracterizó por presentar importantes niveles de crecimiento (41%). Hay que señalar que el inicio de la apertura en 1990 permitió a las empresas del sector adquirir materias primas e insumos que impulsaron la diversificación de la producción y la reducción de los costos, aumentando así la producción.

LÍNEAS DE PRODUCTOS TEXTILES EN EL AMB.

LINEA	MICROEMPRESA	PEQ. EMPRESA	MED. EMPRESA	TOTAL	
				%	# EMPRESAS
INFANTIL	36%	76%	88%	59%	74
EXTERIOR FEMENINA	30%	13%	15%	22%	27
EXTERIOR MASCULINA	18%	11%	8%	14%	17
TRABAJO	11%	3%	8%	8%	10
DEPORTIVA	13%	5%	0%	8%	10
INTERIOR	10%	3%	0%	6%	7
CAMISERIA	3%	0%	4%	2%	3
JEANS	2%	0%	0%	1%	1
ENCUESTADOS	61	38	26		125

Fuente: encuesta cámara de comercio 1999.

Tabla 15. Líneas de Productos Textiles en el AMB

Un factor que empezó a afectar la producción doméstica fue la entrada progresiva de productos terminados del exterior que a un menor precio se ofrecían en el mercado, impactando la producción regional y generando el estancamiento de las ventas.

Dado que el sector de las confecciones representa el 17% de las exportaciones del totales del Departamento de Santander y un 44% de las no tradicionales, se

considera de gran importancia para la economía regional; es también necesario destacar que el 100% de las grandes y medianas empresas, el 13% y 48% de las micro y pequeñas empresas, respectivamente, tienen comercio con algún socio de carácter internacional, siendo los mercados más importantes: Estados Unidos, Unión Europea, Venezuela, Puerto Rico, Inglaterra y Panamá, con una participación que se puede apreciar en el gráfico 12.

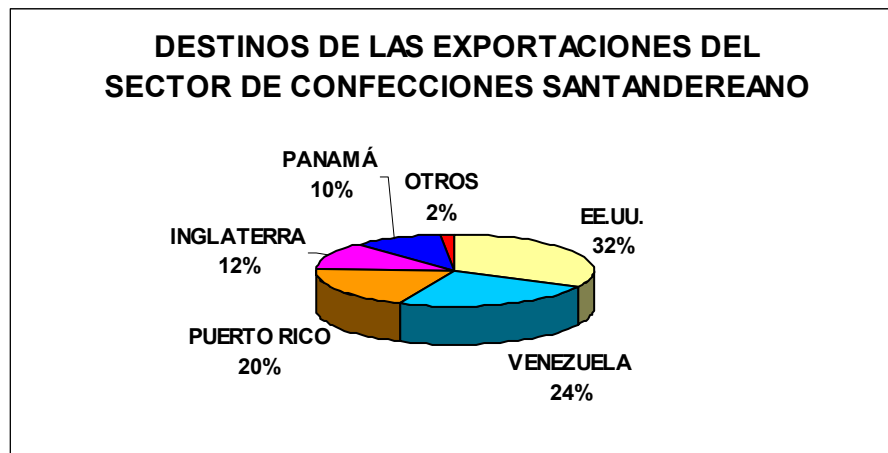


Gráfico 12. Destinos de Exportación del Sector Confecciones Santandereanas 2004.
Fuente: DANE

El gráfico 12 permite observar más claramente los destinos de las exportaciones del sector confecciones. En este se aprecia la variedad de socios comerciales con que cuenta el sector, situación que le permite mayor seguridad a la hora de enfrentar una crisis con alguno de estos, puesto que las exportaciones no dependen en gran medida de un único comprador.

Del total de las exportaciones del sector textil en Santander el 65% pertenecen a la línea infantil, el 21% a la línea de Bebé, el 14% a la línea Dama, Caballero, júnior y deportiva. La línea que ha alcanzado mayor crecimiento dentro del sector de las confecciones es la infantil y especialmente la de niña que se ha enfocado principalmente hacia los mercados de Estados Unidos, Inglaterra y Puerto Rico.

EXPORTACIONES TOTALES DEL SECTOR DE CONFECCIONES DE SANTANDER 1998 - 2004

AÑO	EXPORTACIONES
1998	8.644,3
1999	9.533,6
2000	12.495,5
2001	15.913,3
2002	15.858,6
2003	19.883,70
2004	27.000,00

Tabla 16. Exportaciones Sector Confecciones Santandereano. Cifras en miles de dólares.
Fuente: DANE

TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR DE CONFECCIONES DE SANTANDER 1998 - 2004

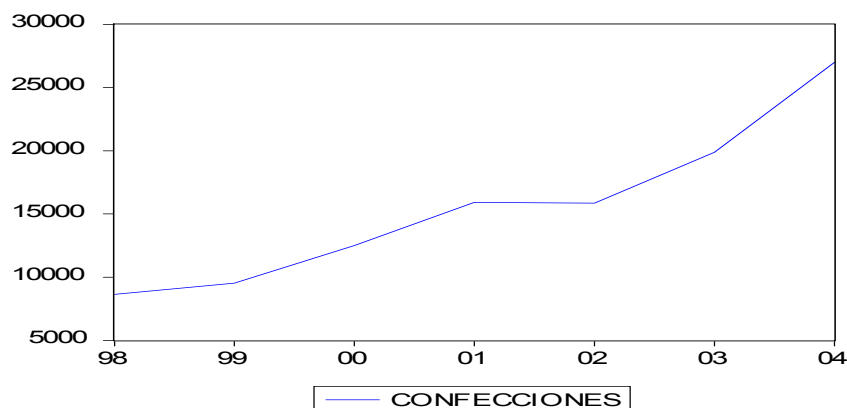


Gráfico 13. Exportaciones del Sector Confecciones
Fuente: elaboración propia

En el gráfico 13 se puede observar la tendencia creciente de las exportaciones del sector confecciones santandereanas a partir de 1998, año en el que se implementan las políticas de fomento a las exportaciones. Contrario a la tendencia que se presentó en el sector avícola santandereano, el sector de las confecciones ha mantenido una senda de crecimiento sostenido desde 1998 en el valor de sus exportaciones, indicando que se ha beneficiado de los planes tendientes a incrementar el comercio internacional, más específicamente del plan estratégico exportador para el sector de las confecciones.

Este programa dio predilección a la generación de la cultura exportadora y al reconocimiento de los mercados, estableciendo un esquema organizacional que permitiera utilizar la información sobre el mercado internacional, las tendencias y características de los productos. Hay que resaltar que el plan estratégico del sector confecciones también tuvo en cuenta la innovación y el desarrollo tecnológico, la capacitación a nivel superior, la implementación y el fortalecimiento de las alianzas estratégicas como mecanismos de organización interna, tal como lo hizo el plan estratégico exportador del sector avícola, pero se enfocó más directamente a la exploración de los mercados en que podría llegar a tener beneficios comerciales.

El plan estratégico exportador diseñado para el sector de las confecciones a diferencia del plan estratégico del sector avícola logró clasificar más eficientemente las etapas en que se pretendía entrar a competir en el mercado

internacional. El plan del sector avícola priorizó el fortalecimiento interno como motor competitivo para exportar posteriormente, mientras que el plan del sector confecciones inicialmente trató de estudiar los posibles mercados para sus productos y las características con las que se debían confeccionar las prendas, para posteriormente ocuparse de examinar la tecnología que se requeriría, las materias primas y capacitación necesarias para producir eficientemente.

El crecimiento sostenido de las exportaciones desde 1998 que ha presentado el sector de confecciones de Santander ha dependido en gran parte del aprovechamiento de las ventajas arancelarias ofrecidas por el APTDEA hacia los Estados Unidos, situación que favoreció el posicionamiento de las confecciones en el mercado norteamericano.

4.5.3 Análisis de Cointegración de las Exportaciones Santandereanas y los Sectores Avícola y de Confecciones.

En esta sección del trabajo se verifica si las series de tiempo exportaciones santandereanas, exportaciones del sector avícola santandereano y exportaciones del sector confecciones santandereano están cointegradas, es decir si existe una relación a largo plazo o de equilibrio entre las mismas.

Para ello se estima una regresión de cointegración entre las series utilizando el software E-views que arroja los siguientes resultados:

REGRESION DE COINTEGRACION.

Dependent Variable: EXPORTACIONES
Method: Least Squares

Sample: 1998 2004
Included observations: 7

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CONFECIONES	6.309715	0.676455	9.327622	0.0007
AVICOLA	2.976153	0.826803	3.599589	0.0228
C	-23968.27	12895.01	-1.858724	0.1366
R-squared	0.966177	Mean dependent var	104297.9	
Adjusted R-squared	0.949266	S.D. dependent var	46193.58	
S.E. of regression	10404.76	Akaike info criterion	21.63544	
Sum squared resid	4.33E+08	Schwarz criterion	21.61226	
Log likelihood	-72.72405	F-statistic	57.13164	
Durbin-Watson stat	3.147582	Prob(F-statistic)	0.001144	

Tabla 17. Regresion De Cointegracion.

Fuente: elaboración propia

de donde se obtiene la ecuación de la regresión de cointegración:

$$EXPORTACIONES = -23968.27 + 2.976153 AVICOLA + 6.309715 CONFECIONES$$

De lo anterior se desprende que los cambios a largo plazo en las exportaciones de los sectores avícola y confecciones santandereanos tienen un impacto positivo en las variaciones a largo plazo de las exportaciones totales del departamento.

Un método para determinar si las series anteriormente mencionadas están cointegradas es la prueba de Durbin-Watson⁵¹ sobre la regresión de cointegración (DWRC), que utiliza el valor d de Durbin-Watson obtenido de la regresión de

⁵¹ Para esta prueba se tiene que la hipótesis nula es $d=0$ en lugar del $d=2$ tradicional. “Esto se debe a que $d \approx 2(1-\rho)$, así que si hubiere una raíz unitaria, la ρ estimada sería casi 1 lo cual implicaría que Durbin fuera casi 0.

cointegración, $d = 3.147582$. Los valores críticos al 1%, 5% y 10% para probar la hipótesis de que la verdadera $d = 0$ son 0.511, 0.386 y 0.322 respectivamente.

Dado que el estadístico durbin de la DWRC es 3.147582 esta por encima de cualquier nivel crítico, sugiere que las series están cointegradas y que existe, posiblemente, una relación estable de largo plazo entre las exportaciones santandereanas y sus parámetros cointegrantes (exportaciones del sector avícola y exportaciones del sector confecciones), lo cual se puede observar en el grafico 14.

COINTEGRACION DE LAS EXPORTACIONES TOTALES SANTANDEREANAS CON LAS EXPORTACIONES DE LOS SECTORES AVICOLA Y CONFECCIONES 1998-2004.

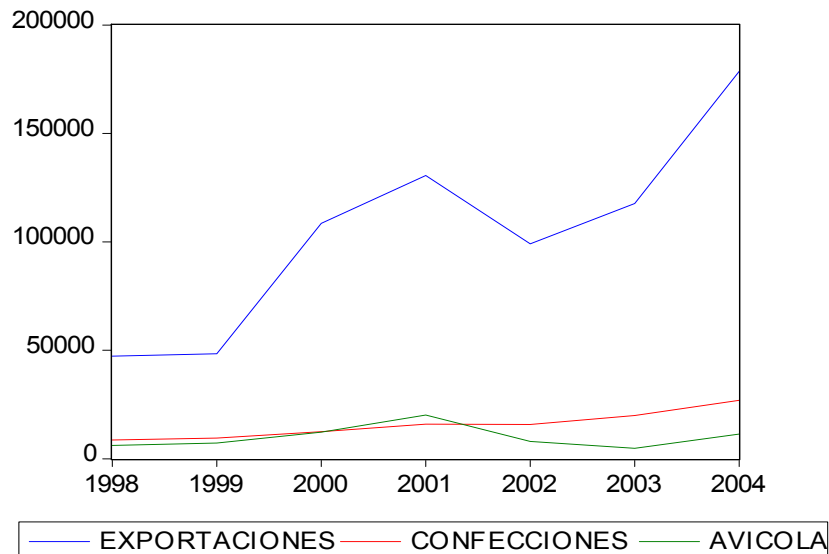


Grafico 14. Exportaciones de Santander, Exportaciones del Sector Avícola y Exportaciones del Sector Confecciones Santandereano (Anual).
Fuente: elaboración propia

De igual manera se debe averiguar si existe una relación de equilibrio a corto plazo para lo cual se utilizan las variaciones en las exportaciones, con el objetivo

de observar si algún cambio en los parámetros cointegrantes (exportaciones de los sectores avícola y confecciones santandereanos) produce una variación en las exportaciones totales del departamento.

REGRESION DE COINTEGRACION EN EL CORTO PLAZO.

Dependent Variable: VAREXP
Method: Least Squares

Sample: 1999 2004
Included observations: 6

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VARCONFCECC	6.947034	4.759146	1.459723	0.2405
VARAVICOLA	2.297635	1.593573	1.441814	0.2450
C	-1396.561	16073.02	-0.086889	0.9362
R-squared	0.797316	Mean dependent var	21878.42	
Adjusted R-squared	0.662193	S.D. dependent var	35427.66	
S.E. of regression	20590.97	Akaike info criterion	23.00995	
Sum squared resid	1.27E+09	Schwarz criterion	22.90583	
Log likelihood	-66.02984	F-statistic	5.900673	
Durbin-Watson stat	3.069758	Prob(F-statistic)	0.091249	

Tabla 18. Regresión de Cointegración en el Corto Plazo.
Fuente: elaboración propia

De la anterior regresión se obtiene la siguiente ecuación:

$$\Delta \text{EXPORTACIONES} = -1396.561 + 2.297635 \text{ AVÍCOLA} + 6.947034 \text{ CONFECCIONES}.$$

De donde se puede concluir que los cambios a corto plazo en las exportaciones de los sectores avícola y confecciones santandereanos tienen un impacto positivo (aumento o disminución) en las variaciones a corto plazo de las exportaciones totales del departamento. Esto se explica claramente teniendo en cuenta que los sectores estudiados tienen gran influencia en la economía regional al ocupar el segundo y tercer lugar de importancia de participación en las exportaciones santandereanas.

5. CONCLUSIONES

La globalización es un fenómeno de carácter histórico que se ha configurado a través del tiempo y ha logrado llegar hasta la actualidad con tal fuerza que los países, sobre todo los de la periferia, deben ver en este un compromiso ineludible en donde debe converger gran parte del esfuerzo de la política nacional.

Entre las características más representativas del proceso de Globalización se destacan la caída de las barreras aduaneras, la conformación de bloques económicos, la eficiencia en las comunicaciones, los grandes avances en tecnología y el aumento del flujo de capital, los cuales moldean el nuevo orden internacional.

La competitividad es el resultado de la combinación certera de las circunstancias nacionales y regionales con las estrategias creadas por las organizaciones. La competitividad a nivel regional se identifica con algunas características distintivas de los bienes y servicios que allí se producen, aspectos como la calidad, el precio, la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, son los que identifican el nivel competitivo al cual pertenece la región; la que ofrezca el conjunto de factores más atractivo para inversionistas y compradores, es la más competitiva dentro de un sistema económico globalizado.

El desarrollo regional competitivo adquiere importancia en el momento en que se piensa en la nueva geografía económica y de desarrollo regional, que da un papel más relevante a las regiones como opción de configuración competitiva para el mercado global. Este es un proceso localizado de cambio social que sustenta su actividad comercial en la oferta de bienes y servicios con características de calidad y precio, por medio del cual una región puede participar eficientemente en el proceso globalizador aprovechando alternativas de desarrollo sostenido.

A partir de la década del 90 Colombia empezó a ocuparse más del tema de las exportaciones dado el fuerte impulso que el mercado internacional empezó a exigir para que se diera el libre comercio.

En 1998 los gobiernos nacional y regional comienzan a preocuparse, más notablemente, por la carencia de políticas que apoyaran a los empresarios y exportadores colombianos, en la importante tarea de insertarse en el mercado mundial. En este año se empieza a notar un giro total en la composición de las exportaciones colombianas, de una participación del 47.9% de las exportaciones no tradicionales en el total de exportaciones en 1997, se pasó a una participación de 51.3% haciendo evidente el cambio de tendencia de los sectores no tradicionales hacia la expansión de su mercado mundial, posiblemente a causa de los planes y programas de fomento exportador.

En 1999 se crea el plan estratégico exportador que se constituyó como una fuerte estrategia por parte del gobierno colombiano para lograr el fortalecimiento del sector productivo y su orientación hacia el mercado internacional.

Para estimular el modelo de crecimiento y desarrollo económico basado en el incremento de las exportaciones, se hace necesario utilizar una serie de estrategias que buscan aumentar la productividad y competitividad de la oferta exportable colombiana, introduciendo variables de gran importancia como el desarrollo científico y tecnológico, la capacitación y educación de los exportadores, apoyo a las PYMES exportadoras y regionalización de dicho apoyo.

El sector exportador santandereano se divide principalmente entre los sectores de oro y joyería, confecciones, avícola, cuero, calzado y marroquinería, metalmecánica, entre otros.

Analizando el comportamiento histórico que han presentado las exportaciones santandereanas desde 1988 hasta el 2004, se pronosticó que hasta el 2009 los ingresos por exportaciones seguirán aumentando un promedio de 18.91% anual. Según la predicción obtenida a partir de la metodología de Box-Jenkins, se puede llegar a decir que las exportaciones santandereanas seguirán su tendencia creciente durante los próximos cinco años, tanto así que se espera que para el año 2009 el valor de las exportaciones duplique el valor del 2004.

El efecto que prometía la apertura económica para la economía colombiana no se dio, puesto que el crecimiento de las exportaciones santandereanas para el periodo 1991-1997 fue en promedio 11.62%, también se puede observar que la apertura económica tuvo un efecto positivo a muy corto plazo, puesto que en los años 1991 y 1992 se registró un aumento superior al promedio 59.12% y 36.24% respectivamente, pero en los años posteriores no logró mantener sus exportaciones en la misma senda de crecimiento.

A partir de 1998 se empiezan a implementar las políticas de fomento a las exportaciones, así mismo, el sector avícola santandereano desde este momento empezó a aumentar sus ingresos por exportaciones.

Los resultados favorables del sector avícola en el periodo 1998-2001 posiblemente se lograron desarrollando una inteligencia comercial en función de la demanda externa, por cuanto se identificaron las ventajas competitivas que tenía la región de Santander en la producción avícola, con respecto a otras regiones (nacionales y extranjeras) para entrar a satisfacer gran parte del mercado local, del mercado venezolano y ecuatoriano.

Actualmente el Departamento de Santander se ha especializado en la línea infantil (niña, niño y bebé) que es reconocida a nivel nacional e internacional, la cual tiene un alto contenido de mano de obra. Este sector cuenta con una variedad de socios comerciales situación que le permite mayor seguridad a la hora

de enfrentar una crisis con alguno de estos, puesto que las exportaciones no dependen en gran medida de un único comprador.

Las variaciones de las exportaciones de los sectores avícola y de confecciones santandereanos, afectan significativamente las variaciones en el valor total de las exportaciones del departamento.

Contrario a la tendencia que se presentó en el sector avícola santandereano, el sector de las confecciones ha mantenido una senda de crecimiento sostenido desde 1998 en el valor de sus exportaciones, indicando que se ha beneficiado de los planes tendientes a incrementar el comercio internacional, más específicamente del plan estratégico exportador para el sector de las confecciones.

El plan estratégico exportador diseñado para el sector de las confecciones a diferencia del plan estratégico del sector avícola logró clasificar más eficientemente las etapas en que se pretendía entrar a competir en el mercado internacional. El plan del sector avícola priorizó el fortalecimiento interno como motor competitivo para exportar posteriormente, mientras que el plan del sector confecciones inicialmente trató de estudiar los posibles mercados para sus productos y las características con las que se debían confeccionar las prendas, para posteriormente ocuparse de examinar la tecnología que se requeriría, las materias primas y capacitación necesarias para producir eficientemente.

Para el sector avícola sería conveniente abrir nuevos mercados, aparte de los ya existentes (Venezuela y Ecuador) porque esta situación lo convierte en un sector vulnerable a los cambios en dichos mercados.

Los departamentos de Antioquia, Cundinamarca y Valle del Cauca han ocupado los primeros lugares a través de la historia, dado el tamaño de sus industrias, su capacidad de absorber inversión, su situación geográfica, y su especialización en ramas netamente industriales y de alto valor agregado. Pese a esto, se debe destacar el papel que ha desempeñado el sector exportador santandereano, dado que ha logrado aprovechar las herramientas creadas por los gobiernos nacional y departamental, para aumentar el valor de sus exportaciones y ampliar sus ventajas comerciales frente a otros departamentos.

BIBLIOGRAFIA

AGHÓN, *Gabriel*. Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo. Santiago de Chile, CEPAL/GTZ, 2001.

ALBURQUERQUE, Francisco. Globalización y gestión del desarrollo regional, ILPES. Cali, Editorial UNIVALLE, 1997

BAUMAN, Zygmunt. La globalización, consecuencias humanas. Buenos Aires, Fondo de cultura económica de Argentina, 1999.

BOISIER, Sergio. En busca del esquivo desarrollo regional: entre la caja negra y el proyecto político. Santiago De Chile, cuadernos del ILPES, 1995.

_____ La modernización del estado: una mirada desde las regiones. Santiago de Chile, Documento 95/27 Serie ensayos, ILPES, 1995.

_____ Modernidad y territorio, cuadernos del ILPES, Santiago De Chile. 1996.

_____ Post-scriptum sobre desarrollo regional: Modelos reales y modelos mentales. Santiago de Chile, Reviste EURE Vol. 72, 1998.

Comisión Mixta de Comercio Exterior. Una política de Desarrollo hacia fuera. Bogotá, 4 de diciembre de 1998.

Estrategia Exportadora para las Regiones. Documento aprobado por el Consejo Superior de Comercio Exterior, Noviembre 17 de 1998.

FINOT, Iván. Descentralización en América Latina: teoría y práctica. Santiago de Chile, Serie Gestión Pública N° 12, ILPES, , Mayo de 2001.

FURIO, Elies. Evolución y cambio en la economía regional. Barcelona., Ariel, 1996.

GARAY, Luis Jorge. Globalización y crisis. Hegemonía o corresponsabilidad. Santa fe de Bogota, 3^{er} mundo editores- Colciencias. 1999.

GUJARATI, Damodar. Econometría. Cuarta Edición. México, Mc Graw Hill, 2003.

LORA, Eduardo. Aspectos críticos del proceso de reestructuración. Revista del Banco de la Republica. Volumen XXI. No. 2. Julio de 1991.

MAX, Hermann. Investigación económica, su metodología y su técnica. Bogotá. Fondo de Cultura Económica, 1997.

MESA, Fernando; COOK, María; JIMENEZ, Ángela. Evaluación Teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales de Colombia, Archivos de Macroeconomía. Santa fe de Bogotá. Departamento Nacional de Planeación. 1988.

MONTOYA, Carlos Alberto. Competitividad y Desarrollo Regional en el contexto de la integración económica. Medellín. Universidad EAFIT. 2002.

OCAMPO, José Antonio. "Política Industrial e Internacionalización". En: Debates de Coyuntura Económica. No 22, 1991

PINILLA, Miguel José, CAMACHO, Jaime Alberto, GUERRERO, Amado, PRADILLA, Humberto, COTE, Claudia. Desarrollo Regional propuestas y desafíos. Bucaramanga. Editorial Sic, 2001.

PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires, Verdara. 1990.

RANGEL, Suárez Alfredo, El desarrollo Regional, Bogota, Escuela Superior de Administración Pública, 1993.

SANDOVAL, Carlos A. Investigación Cualitativa. Programa de Especialización en Teoría, Métodos y Técnicas de Investigación Social. Santa fe de Bogotá. 1997.

VARGAS, Velásquez Alejo. Participación social, planeación y desarrollo regional. Universidad nacional de Colombia, Bogotá 1994.

ANEXOS

ANEXO A.

Capítulo 01: ANIMALES VIVOS

Cifras en miles de USD FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones de Colombia	67.276,6	11.153,5	7.889,2	19.167,1	6.964,3	4.471,3	166.689,9
Exportaciones de Santander	7.336,0	4.864,0	5.652,5	10.387,1	4.300,2	1.921,5	6.921,7
Participación % de Santander en las nacionales	10,9	43,6	71,6	54,2	61,7	43,0	4,2
Otros departamentos con exportaciones							
Cesar	24.602,1	1.148,4	0,0	5.016,5	0,0	0,0	114.603,8
Cundinamarca	830,0	713,1	650,4	530,0	525,0	728,7	2.320,0
Antioquia	95,3	1.143,1	311,4	517,1	481,2	563,8	974,6
Valle	70,3	580,7	779,1	1.052,4	324,9	201,2	662,6
Atlántico	398,7	173,9	107,5	806,8	948,6	322,1	319,4
Otros	33.944,2	2.530,4	388,3	857,3	384,4	734,0	40.887,8
Principales partidas arancelarias exportadas por Santander del capítulo 01							
02: Animales vivos de la especie bovina	4.966,1	116,9	0,0	0,0	0,0	130,8	4.278,6
05: Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos, gallipavos, de las especies domesticas, vivos.	2.399,9	4.745,4	5.652,5	10.387,1	4.300,2	1.789,7	2.643,1
Otros	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0
Principales destinos de las exportaciones de Santander del capítulo 01							
Venezuela	7.366,0	4.824,4	5.580,2	10.151,7	4.228,4	1.920,5	6.921,7
Estados Unidos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0
Ecuador	0,0	0,0	41,3	176,6	32,6	0,0	0,0
Bolivia	0,0	16,5	31,0	58,8	39,2	0,0	0,0
Otros	0,0	4.847,5	5.580,2	10.151,7	4.228,4	0,0	0,0

Fuente: DIAN - Siex

ANEXO B.

Capítulo 04: LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVOS DE AVE, MIEL NATURAL

Cifras en miles de USD FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones de Colombia	13.100,4	23.486,3	34.075,5	77.753,8	53.764,8	54.043,8	53.413,3
Exportaciones de Santander	3.719,8	2.529,0	6.540,7	9.737,5	3.686,4	2.196,6	8.738,4
Participación % de Santander en las nacionales	28,4	10,8	19,2	12,5	6,9	4,1	16,4
Otros departamentos con exportaciones							
Antioquia	1.432,6	14.446,6	8.971,6	16.649,1	15.362,9	27.854,6	21.228,2
Cundinamarca	4.418,7	2.191,8	5.266,4	15.867,4	6.725,8	10.310,1	9.313,9
Cesar	0,0	591,3	4.706,0	15.343,0	6.725,8	8.107,1	9.289,2
Valle	2.205,2	1.867,4	2.080,1	3.920,2	2.493,2	2.678,5	440,9
Atlántico	0,0	133,0	1.686,5	11.536,3	6.586,7	1.633,0	3.017,3
Otros	1.324,2	1.727,2	4.824,2	4.700,2	12.183,8	1.263,9	1.385,4
Principales partidas arancelarias exportadas por Santander del capítulo 04							
07: Huevos de ave con cáscara (cascarón), frescos, conservados o cocidos.	3.719,8	2.529,0	6.540,7	9.737,5	3.686,3	2.195,1	8.734,2
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,5	4,3
Principales destinos de las exportaciones de Santander del capítulo 04							
Venezuela	3.668,0	2.529,0	6.540,7	9.737,5	3.664,7	1.669,2	8.734,2
Ecuador	41,8	0,0	0,0	0,0	21,6	525,9	0,0
Otros	10,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,5	4,3

Fuente: DIAN - Siex

ANEXO C.

Capítulo 60: TEJIDOS DE PUNTO

Cifras en miles de USD FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones de Colombia	21.527,5	21.775,2	33.178,8	38.858,6	31.470,9	33.606,3	62.412,3
Exportaciones de Santander	416,5	308,1	437,8	359,9	237,3	387,1	481,5
Participación % de Santander en las nacionales	1,9	1,4	1,3	0,9	0,8	1,2	0,8
Otros departamentos con exportaciones							
Cundinamarca	14.253,6	15.566,1	24.003,9	29.727,3	25.132,9	28.062,3	33.591,7
Antioquia	3.046,4	4.795,5	5.873,9	4.649,2	3.880,1	3.520,3	8.458,9
Valle del Cauca	187,1	107,8	100,7	58,0	0,0	14,1	177,0
Otros	3.623,9	997,6	2.762,5	4.064,3	2.220,6	1.622,4	19.703,2
Principales partidas arancelarias exportadas por Santander del capítulo 60							
05: Tejidos de punto por urdimbre (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	142,4	477,5
06: Los demás tejidos de punto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	243,8	4,0
Otros	416,5	308,1	437,8	359,9	237,3	0,9	0,0
Principales destinos de las exportaciones de Santander del capítulo 60							
Ecuador	48,7	0,0	51,9	149,9	113,8	92,7	150,9
México	73,7	32,7	131,5	68,0	32,3	119,1	120,9
España	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	63,1	0,0
Otros	294,1	275,4	252,9	142,0	91,2	112,2	209,8

Fuente: DIAN - Siex

ANEXO D.

Capítulo 61: PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO

Cifras en miles de USD FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones de Colombia	154.135,8	149.343,7	185.068,6	214.053,1	177.466,8	211.736,1	323.369,1
Exportaciones de Santander	1.314,5	1.515,6	1.838,4	3.002,0	2.681,9	3.924,3	5.765,1
Participación % de Santander en las nacionales	0,9	1,0	1,0	1,4	1,5	1,9	1,8
Otros departamentos con exportaciones							
Antioquia	77.184,7	88.578,3	110.368,9	132.199,4	114.948,8	115.983,7	162.486,9
Valle	38.525,3	25.882,3	27.116,2	26.078,4	24.107,3	35.762,1	51.324,5
Cundinamarca	26.941,6	24.186,3	35.021,9	43.741,0	31.848,7	35.862,2	31.477,0
Quindío	0,0	0,0	0,0	4,6	1.078,7	4.204,9	14.371,3
Tolima	2.557,6	4.251,9	3.875,1	4.572,9	1.429,0	10.673,5	13.477,4
Otros	7.612,1	4.929,2	6.848,2	4.454,7	1.372,5	5.325,3	44.466,9
Principales partidas arancelarias exportadas por Santander del capítulo 61							
09: T-shirts y camisetas interiores, de punto.	45,6	98,7	180,6	350,7	353,6	916,2	2.084,7
11: Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés.	799,1	965,4	1.059,8	1.608,9	1.465,9	1.608,2	1.977,2
05: Camisas de punto para hombres o niños	4,8	8,5	24,7	94,2	107,4	290,0	618,8
06: Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres y niñas.	5,7	11,0	29,8	122,5	190,8	266,6	379,8
04: Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, pantalones y "shorts", de punto, para mujeres o niñas.	157,5	227,7	190,6	453,2	215,6	224,5	315,8
Otros	301,8	204,2	352,9	372,5	348,5	618,9	388,8
Principales destinos de las exportaciones de Santander del capítulo 61							
México	0,0	0,0	11,7	82,1	366,0	1.788,2	2.094,3
Estados Unidos	221,4	115,3	144,6	185,9	229,1	392,7	810,8
Ecuador	12,0	16,9	15,0	36,2	230,5	437,5	527,1
Puerto Rico	296,9	405,6	350,6	506,1	399,4	462,9	457,3
Venezuela	355,1	394,2	652,5	1.312,7	701,4	295,6	355,4
Otros	429,1	583,5	663,9	879,1	755,5	547,4	1.520,2

Fuente: DIAN - Six

ANEXO E.

Capítulo 62: PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO

Cifras en miles de USD FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones de Colombia	270.110,0	273.934,1	328.539,1	351.237,6	339.719,3	402.831,0	519.337,8
Exportaciones de Santander	7.329,8	8.018,0	10.657,0	12.911,3	13.176,8	14.782,9	21.252,6
Participación % de Santander en las nacionales	2,7	2,9	3,2	3,7	3,9	3,7	4,1
Otros departamentos con exportaciones							
Antioquia	176.032,9	192.360,3	209.099,9	222.566,7	197.961,1	243.864,8	300.212,4
Risaralda	30.514,9	27.559,8	42.462,1	43.808,7	60.405,3	28.630,1	87.266,1
Valle	23.664,5	19.836,5	30.307,8	31.836,4	31.468,9	24.206,3	38.933,1
Cundinamarca	21.915,7	19.817,1	26.886,3	29.172,7	26.869,8	36.564,1	17.185,0
Atlántico	4.769,5	2.036,4	4.114,0	6.258,5	3.513,5	7.008,6	8.364,9
Otros	5.882,7	4.305,9	5.012,0	4.683,3	6.323,8	47.774,3	46.123,7
Principales partidas arancelarias exportadas por Santander del capítulo 62							
04: Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, pantalones y "shorts", de punto, para mujeres o niñas.	4.446,0	4.396,5	6.014,4	6.478,8	7.162,6	7.715,4	11.388,0
09: Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.	2.152,0	2.969,2	3.576,7	4.738,9	4.438,7	5.541,7	7.704,3
03: Trajes, conjuntos chaquetas, pantalones y "shorts", de punto, para hombres o niños.	578,0	492,9	590,0	1.025,7	880,7	802,7	1.119,3
05: Camisas para hombres y niños.	54,0	68,4	67,5	184,6	143,1	216,0	315,6
11: Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte, overoles; las demás prendas de vestir.	0,8	33,9	50,8	132,6	51,1	32,2	50,0
Otros	99,1	57,1	357,6	350,6	500,5	474,9	675,4
Principales destinos de las exportaciones de Santander del capítulo 62							
Estados Unidos	1.823,5	2.875,4	5.668,2	6.342,5	7.921,2	9.683,0	13.360,4
Puerto Rico	548,0	811,1	609,8	915,2	1.227,2	1.623,8	1.761,7
Reino Unido	1.900,5	1.911,3	1.230,2	1.023,7	726,3	710,1	1.303,5
Venezuela	597,3	637,9	1.520,1	2.848,9	1.006,1	287,2	994,8
México	0,0	0,0	45,3	198,9	492,2	711,4	954,5
Otros	2.460,5	1.782,4	1.583,4	1.582,2	1.803,8	1.767,4	2.877,7

Fuente: DIAN - Siex

ANEXO F.

EXPORTACIONES TOTALES DE SANTANDER

Cifras en miles de USD FOB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total Santander	47.329,5	48.388,7	108.269,5	130.463,4	99.082,8	117.467,9	178.546,2
Suiza	0,8	0,0	235,0	29.803,0	51.770,0	58.844,2	92.566,5
Venezuela	26.849,3	15.835,1	26.963,5	44.861,7	17.549,2	19.754,7	36.995,6
Estados Unidos	3.036,6	14.097,1	65.371,6	38.260,0	10.793,7	12.468,4	16.749,1
Ecuador	2.381,2	2.995,3	2.814,7	4.336,8	4.224,6	7.710,9	7.194,0
Panamá	2.095,0	2.225,1	1.887,2	1.751,5	1.522,2	3.167,3	5.581,7
Puerto Rico	2.164,1	3.165,0	2.340,4	2.893,6	2.864,9	3.535,3	3.952,6
México	536,5	228,6	646,2	913,8	1.260,3	3.132,1	3.685,9
Reino Unido	2.167,7	2.246,3	1.522,5	1.320,7	986,7	942,0	1.649,0
Costa Rica	374,5	374,9	460,8	522,5	722,3	720,9	908,4
Aruba	449,9	359,0	464,2	672,3	576,7	418,1	717,8
Canadá	146,3	192,0	266,4	667,3	403,2	488,3	444,8
Perú	553,7	980,4	422,8	242,8	217,7	403,3	425,6
Guatemala	252,4	185,5	369,4	175,1	321,6	274,1	301,3
El Salvador	116,8	83,8	58,4	137,5	256,1	156,7	238,8
Chile	212,9	148,9	142,0	135,9	56,2	52,7	81,4
Bolivia	166,8	357,4	117,1	146,7	180,4	60,4	45,5
Bélgica	425,6	57,9	134,2	71,5	2.186,6	2.058,2	0,0
Otros	5.399,4	4.856,2	4.052,9	3.550,8	3.190,5	3.280,2	7.008,3

Fuente: DIAN - Siex